

# Mikrokredite für GründerInnen

EscaPe – Projekt im Gründerinnenzentrum Steiermark

## Equal-Projekt

Das **Equal-Projekt** „EscaPe – Entwicklungspartnerschaft für start credit accounting“ hat es sich zum Ziel gesetzt, Unternehmensgründungen von benachteiligten Personen durch die Etablierung eines neuen Instrumentes zur Finanzierung der Gründung - sogenannte Mikrokredite - zu fördern. Seit Sommer 2005 arbeiten strategische und operative PartnerInnen an der Vorbereitung und Begleitung der Mikrokreditvergabe durch Entwicklung, Erprobung und Verbreitung innovativer Ansätze der GründerInnen-Beratung und Betreuung der Projektzielgruppe. Zur Zielgruppe zählen: Männer ab 40, Frauen und MigrantInnen, die arbeitslos oder von Arbeitslosigkeit bedroht sind.

Die operativen PartnerInnen haben dabei die Aufgabe, das Thema Mikrokredite für Unternehmensgründungen in die Praxis umzusetzen, indem sie eine umfassende Vorbereitung auf das Bankgespräch mit Erstellung aller nötigen Unterlagen bieten. Beratung, Peergroups und Coaching werden als Methoden zur Unterstützung der Zielgruppe angewandt.

Die Partner für die Kreditvergabe sind die Raiffeisenlandesbank Steiermark und die AWS (Austria Wirtschaftsservice GmbH). Bei der Kreditvergabe an die Zielgruppe von EscaPe geht es konkret um Mikrokredite im Ausmaß von ca. €3.000 bis max. €25.000.

## Gründerinnenzentrum

Eine/-r der UmsetzungspartnerInnen im Projekt EscaPe ist das **Gründerinnenzentrum Steiermark**, das verstärkt im Jänner 2006 mit den Beratungen zum Thema Mikrokredite startet. Für die Zielgruppe der arbeitslosen Frauen bzw. der von Arbeitslosigkeit bedrohten Frauen, die sich selbstständig machen wollen, wird Beratung im Vorfeld des Kreditantrages geboten, bei der die Voraussetzungen für die Kreditbeantragung abgeklärt werden und die Erstellung eines Businessplanes unterstützt wird, der für die Kreditvergabe ausschlaggebend ist. Nach einem abschließenden Check der Businesspläne sind die angehenden JungunternehmerInnen gut vorbereitet für das Bankgespräch und die Kreditbeantragung. In dieser Phase wird außer Coaching und Begleitung auch die Unterstützung in der Kommunikation mit der Bank geboten und ebenso Kreditmonitoring, sprich Betreuung während der Kreditrückzahlung.

Voraussetzung für die Beanspruchung der Beratungsleistung ist lt. Irmgard Pelzmann, Projektleiterin des Equal EscaPe Projektes im Gründerinnenzentrum, „dass eine klare Gründungsidee existiert, Finanzierungsbedarf besteht und es keine Ausschlussgründe für die Unternehmensgründung gibt“.

Interessierte, zukünftige Unternehmensgründerinnen können sich ab

sofort im Gründerinnenzentrum bei Frau Pelzmann über das Thema Mikrokredite informieren und haben die Möglichkeit sich bei ihrer Businessplanerstellung und bei der Finanzierung ihrer Gründung beraten zu lassen. ■



Irmgard Pelzmann  
Projektleiterin des steirischen „Equal EscaPe  
Projektes“ im Gründerinnenzentrum

**Kontaktadresse:**  
Gründerinnenzentrum Steiermark  
Nikolaiplatz 4/II, 8020 Graz  
Ansprechpartnerin:  
Irmgard Pelzmann  
Tel.: 0316/720 810

irmgard.pelzmann@gruenderinnenzentrum-stmk.at

## Mit uns Ihr Unternehmen gründen!

### Infos vom Steuerberater Gründermesse 2005 Steirische Assistenzgenossenschaft 4-P-Strategie Mikrokredite für GründerInnen

www.chance.at

Unser Service macht  
den Unterschied!

finanziert von



esf  
Ein von Sozialstaatsdirektor Sigbert Dolna dreh.  
unternommenes Projekt, gefördert aus Mitteln der Beschäftigungsinitiative  
der österreichischen Bundesregierung (Behindertenmilliarde) für  
Menschen mit Behinderungen und des Europäischen Sozialfonds



BUNDESSOZIALAMT  
UND ARBEITSDIENSTE STEIERMARK



FAST FORWARD COMMUNITY



# Infos vom Steuerberater

## Rund ums Auto

Das seit Jahren unveränderte Kilometergeld wurde mit 28.10.2005 um 2 Cent - auf € 0,376 - angehoben. Die Sachbezugswerte für die Nutzung eines firmeneigenen PKW's bleiben unverändert. 1,5 % oder maximal € 600,- pro Monat sind der Sozialversicherung und der Lohnsteuer zu unterziehen. Führt ein/-e DienstnehmerIn jedoch weniger als 6.000 km privat pro Jahr, so ist nur der halbe Sachbezugswert, also maximal € 300,-, anzusetzen.

## Rechnungen ab 2006

Ist ein/-e UnternehmerIn sehr fortschrittlich und übermittelt er/sie die Rechnungen elektronisch, so müssen diese mit einer digitalen Signatur versehen sein. Fehlt die Signatur, entfällt die Möglichkeit des Vorsteuerabzuges. Eine digitale Signatur erhält man gegen Entgelt bei einem Zertifizierungsanbieter. Alle übrigen vom Umsatzsteuergesetz geforderten Rechnungsbestandteile für eine ordnungsgemäße Rechnung sind wie bei auf Papier ausgestellten

Rechnungen erforderlich. Ausgedient haben ab 01.01.2006 per Telefax übermittelte Rechnungen. Für diese ist ab 2006 kein Vorsteuerabzug mehr erlaubt.

## Weihnachtsgeschenke

Jede/-r ArbeitgeberIn kann den MitarbeiterInnen bis zu einem Betrag von € 186,- Weihnachtsgeschenke zuwenden, die weder der Sozialversicherung, noch der Lohnsteuer unterliegen. Zusätzlich können UnternehmerInnen die Kosten für Betriebsveranstaltungen zB. Weihnachtsfeier bis zu € 365,- pro Jahr als Betriebsausgabe ansetzen.

## Zukunftssicherung

Jede/-r ArbeitgeberIn kann für seine/ihre ArbeitnehmerInnen oder bestimmte Gruppen von ArbeitnehmerInnen € 300,- jährlich für die Zukunftssicherung aufwenden. Diese Beiträge an Er- und Ablebensversicherungen sind jedoch nur dann steuerfrei, wenn die Laufzeit der Versicherung mindestens 10 Jahre beträgt oder die Auszahlung mit Beginn der gesetzlichen Alterspension angesetzt wird. Weiters muss die Polizze beim/bei der ArbeitgeberIn hinterlegt werden.

## Kirchenbeitrag

Ab 2005 können € 100,- als Sonderausgaben für den Kirchenbeitrag angesetzt werden.

## Aufbewahrungspflicht

Die 7-jährige Aufbewahrungspflicht für Geschäftsunterlagen des Jahres 1998 endet grundsätzlich am 31.12.2005. Länger aufzubewahren sind Unterlagen die ein laufendes behördliches oder gerichtliches Verfahren betreffen. Weiters sind Unterlagen für Grundstücke, bei denen

Vorsteuerrückverrechnungen möglich sind, 12 Jahre lang aufzubewahren.

## Legale Gewinnminderung

UnternehmerInnen die 2005 ein gutes Ergebnis erwarten, können zur Minderung der zu erwartenden Ertragsteuer noch im laufenden Jahr Anschaffungen tätigen, um die Halbjahresabschreibung in Anspruch nehmen zu können. Geringwertige Wirtschaftsgüter - maximale Anschaffungskosten € 400,- - können zur Gänze im Anschaffungszeitraum abgesetzt werden.

## Pendlerpauschale

Das Pendlerpauschale wird ab 01.01.2006 um 10 % erhöht.

## Dauerrechnung

Das Umsatzsteuergesetz ist ein vom Formalismus stark geprägtes Recht. Die Nichtbeachtung kann sich steuerlich insbesondere beim Vorsteuerabzug negativ auswirken. Häufig gibt es Probleme bei Dauerleistungen wie zB. Vermietung oder Leasing. Um den formalen Anforderungen zu genügen ist daher streng drauf zu achten, dass die Rechnungen mit einem präzisen Vermerk versehen sind, dass sie für eine längere Zeit gelten. ■

### Kontaktadresse:

Enzinger + Mosser  
Steuerberatungs KEG  
Büro Knittelfeld  
Frauengasse 5  
8720 Knittelfeld  
Tel.: +43 (0)3512/82597-0  
Fax: +43 (0)3512/82597-16  
office@mosser-eca.at  
www.mosser-eca.at



Mag. Walter Mosser  
Steuerberatungs-KEG  
Enzinger + Mosser

# Die 4-P-Strategie

Organisieren und strukturieren Sie Marketing zum Erfolg!  
Ein Marketingmodell von Mag.(FH) Josef Schrattnner

Vielen kleinen Unternehmen fehlt eine strukturierte Vorgangsweise um ihr Produkt, ihre Leistungen erfolgreich an ihre KundInnen zu transportieren. Langfristig erfolgreiche Unternehmen orientieren sich gleichzeitig an speziellen Vorteilen ihres Produktes und am tatsächlichen Kundenbedarf. Die 4-P-Strategie hilft, die entscheidenden Schritte zu machen und im Marketing organisiert vorzugehen.

Die 4 Schritte sind:

- ▶ Product (Produkt/Leistungen)
- ▶ People (Zielgruppe/n)
- ▶ Positioning (Positionierung)
- ▶ Promotion (Marketinginstrumente)

## Product

KundInnen kaufen nicht die spezielle Technologie, die oft in vielen Produkten steckt. Sie kaufen auch nicht komplizierte Beratungen, „unlimited“ Know How, sondern oft nur sehr einfache Vorteile, die gerade im Moment für sie wichtig sind.

Damit Sie sich von MitbewerberInnen differenzieren, ist es notwendig spezielle Vorteile Ihres Produktes bzw. Ihrer Leistung, wie Service, besondere Erfahrung, alles was den Unterschied zu Mitbewerberprodukten ausmacht, hervorzuheben. Ein Beispiel: Es gibt viele Schneidereien, aber nur eine die Kleidungsstücke abholt, zustellt und dazu noch besonders freundlich ist.

## People

Damit sind Zielgruppen oder spezielle Kundensegmente gemeint. Durch Spezialisierung auf eine Kundengruppe wie z.B. ÄrztInnen, BerufskraftfahrerInnen, SchülerInnen, kann ich deren Bedürfnisse besser erfassen und dadurch eine viel genauere Leistung herausarbeiten und anbieten, als MitbewerberInnen,

die jeden ansprechen. Ich kann das Ansprechen meiner Kundengruppe auch nach ihrem Verhalten wie z.B. Morgenjogger, Nichtraucher oder Naturliebhaber ausrichten. Dadurch ist eine gezielte Erreichbarkeit möglich, weil ich weiß wann und wo ich meine zukünftigen KundInnen erreiche. Das ist die Voraussetzung für eine erfolgreiche Marketing- und Kommunikationsstrategie. Die Kundengruppe hat so auch das Gefühl, dass meine Leistung/mein Produkt besser für sie passt, als die/das der MitbewerberInnen, die jedem alles anbieten.

## Positioning

Hier müssen folgende Fragen beantwortet werden:

- ▶ Wieviel Umsatz oder Gewinn möchte ich mit den ZielkundInnen machen?
- ▶ Wie groß soll mein zukünftiger Marktanteil sein?
- ▶ Welchen MitbewerberInnen gegenüber muss ich mich differenzieren?
- ▶ Welche speziellen Vorteile oder Besonderheiten soll ich für die Differenzierung kommunizieren?

Viele vergessen dabei, dass bei den ZielkundInnen nicht die eigene Produktkenntnis entscheidet, sondern dass sie die Entscheidung für mich aufgrund dessen treffen, wie sie mich wahrnehmen.

Es hilft das beste Produkt nichts, wenn es von den KundInnen nicht bemerkt wird. Die entscheidende Frage ist also: „Wie nimmt mich der Kunde/die Kundin wahr?“ bzw. „Wie soll er/sie mich wahrnehmen?“

Positioning heißt abzuklären, welche Position ich gegenüber meinen KundInnen und den MitbewerberInnen einnehmen will, um den bestmöglichen Unternehmenserfolg zu erreichen.

## Promotion

Um erfolgreich Marketing zu machen muss das Corporate Design fertig sein. Das heißt, dass es ein stark wieder erkennbares und eigenständiges Logo bzw. einen Schriftzug geben muss, der sich auf allen Instrumenten, wie Briefpapier, Fax, e-mail, Visitenkarte, Folder, auf der Homepage oder einer Einladung wieder findet.

Wenn Sie Ihre Zielgruppe genau kennen, ist es sehr einfach zu entscheiden mit welchen Marketinginstrumenten Sie diese optimal erreichen können. Bei manchen ist Direktmailing passend, andere wiederum – vor allem junges Publikum – werden besser durch e-mail oder Bannereinschaltungen angesprochen. Es ist z.B. auch einfacher Kundenveranstaltungen den entsprechenden Rahmen zu verleihen, wenn Sie über die Zielgruppe konkret Bescheid wissen und somit Stil, Musik, Lautstärke, Köstlichkeiten, Überraschungen sehr gut auf Ihre KundInnen abstimmen können.

Erfolgreiches Marketing ist die einfühlsame und abgestimmte Ansprache von Menschen. Sie verkaufen nicht nur ein gutes Produkt, sondern spezielle Menschen haben das Gefühl bei ihnen etwas Besonderes zu bekommen! Strukturieren und organisieren Sie nach der 4 P-Strategie! Sie verringern den Aufwand und erhöhen die erfolgreiche Kommunikation mit Menschen, mit besonderen Menschen - ihrer Zielgruppe! ■



Mag. (FH) Josef Schrattnner  
PeCo Performance Consulting

**Impressum**

**Herausgeber**  
Gründerzentrum für Menschen mit Handicap

**Adresse**  
Parkring 2 - 8074 Grambach

**Telefon**  
0316/406724

**Fax**  
0316/407332

**Email**  
office@chance.at

**Web**  
www.chance.at

# Gründermesse 2005

Die Gründermesse am 26. Oktober 2005 hat mit gezählten 3.412 BesucherInnen die Erwartungen der Veranstalter wieder bei weitem übertroffen. Beinahe schon wie eine moderne Tradition wurden (und werden!) am Nationalfeiertag GründerInnen an einem Tag und an einem Ort alle Informationen rund ums Thema Gründung geboten. Außer den 135 Ausstellerständen erwiesen sich auch die Workshops im Tagungszentrum der Grazer Stadthalle als Publikumsmagnete.



Messerundblick

Zum ersten Mal als Aussteller auf der Gründermesse mit dabei war das Bundessozialamt, Landesstelle Steiermark (BASB) – mit großem Erfolg. Die engagierten Beraterinnen & Berater des BASB waren im Dauereinsatz und führten bis zum Messeende um 17 Uhr zahlreiche Informations- und Beratungsgespräche zum Thema Behinderung. Unter anderem ging es um Fragen zu Förderungen für Unternehmen mit behinderten MitarbeiterInnen (zB.: Integrationsbeihilfe, technische Arbeitshilfen, Schulungen), Förderungen für DienstnehmerInnen mit Behinderungen (zB.: Ausbildungsbeihilfen, Hilfen zur wirtschaftlichen Selbstständigkeit) und um Fragen zu behindertengerechten Umbaumaßnahmen.



Vor Messebeginn, von links: Wolfgang Pammer, Carmen Schober, Sabine Schuster, Mag. Bruno Zinkanell, Ing. Edmund Rath



Großes Interesse am Angebot des BASB

Wir gratulieren zu diesem Messeerfolg!

Auch alle anderen Fördergeber des Gründerzentrums für Menschen mit Handicap: Arbeitsmarktservice Steiermark (AMS), Steirische Wirtschaftsförderung (SFG) - als Messenitveranstalter - und Allgemeine Unfallversicherungsanstalt (AUVA) waren wie jedes Jahr vertreten und konnten sich über reges Interesse an ihrem Info- und Beratungsangebot freuen.



Der übliche Andrang beim AMS-Stand



Interessierte MessebesucherInnen am Stand der AUVA

Der Stand des Gründerzentrums - finanziert von der AUVA - war auch diesmal wieder sehr gut besucht. Ehemalige ProjektteilnehmerInnen schauten vorbei, es kam zu eingehenden Beratungsgesprächen mit

InteressentInnen und zum Austausch mit Kooperationspartnern.



Der Stand des Gründerzentrums



Hr. Pammer vom BASB am Stand des Gründerzentrums

Wir freuen uns schon auf die Gründermesse 2006!

## Planung einer Steirischen Assistenzgenossenschaft (STAG) nach Vorbild der Wiener Assistenzgenossenschaft ([www.wag.or.at](http://www.wag.or.at))

Wir sind eine ständig wachsende Gruppe aktiver behinderter Menschen, deren Ziel es ist – mit Unterstützung des Steirischen Anwalts für Menschen mit Behinderung, Siegfried Suppan -, eine Assistenzgenossenschaft zu gründen.

Behinderten Frauen und Männern soll dadurch die Möglichkeit gegeben werden, ihr Leben (außerhalb von Institutionen) mit Persönlicher Assistenz selbstbestimmt zu gestalten. Die Assistenzgenossenschaft soll nach den „Selbstbestimmt Leben“-Grundsätzen organisiert werden und funktionieren, also „nothing about us without us“: Nichts über/mit uns, ohne uns. Das heißt, behinderte Menschen in Geschäftsführung und Vorstand der Genossenschaft, behinderte Menschen als ihre Mitglieder (und damit MiteigentümerInnen). Behinderte Menschen bestimmen WER ihnen, WIE, WO und WANN, WELCHE Hilfe leistet. Wir stehen sowohl was die Leitung als auch unsere zukünftigen KundInnen (AssistenznehmerInnen) betrifft,

grundsätzlich für alle Behinderungsarten offen!

Wir suchen:

- ▶ weitere behinderte Frauen und Männer, die zur gestaltenden Mitarbeit während der Gründungsphase und eventuell später zu bezahlten Jobs in der Genossenschaft bereit sind.
- ▶ behinderte Menschen, die Persönliche Assistenz in allen Lebensbereichen in Anspruch nehmen wollen und sich der Gründung einer Assistenzgenossenschaft vor allem in der Rolle als zukünftige AssistenznehmerInnen anschließen wollen.
- ▶ Männer und Frauen, die – nach Gründung der Genossenschaft - Interesse an einer bezahlten Tätigkeit als „Persönliche/r AssistentIn“ haben. Es ist dafür keine spezielle Berufsausbildung notwendig, da sie von der jeweiligen Assistenznehmerin/vom jeweiligen Assis-

tenznehmer angeleitet und eingeschult werden. Die Anstellung von Persönlichen AssistentInnen bei der Genossenschaft erfolgt über fixe Anstellungen oder freie Dienstverträge. Es soll jetzt schon ein Pool an „möglichen“ Persönlichen AssistentInnen für alle Lebensbereiche aufgebaut werden.

- ▶ Menschen, die an dem Projekt Interesse haben und ihre Ideen dazu mit uns teilen und diskutieren wollen.
- ▶ Menschen, die uns im Sinne des Projektes anderweitig wohlwollend unterstützen wollen. ■

Wenn Sie Interesse oder weitere Fragen haben, melden Sie sich bitte!

**Kontaktadresse:**

email: [stag-info@gmx.at](mailto:stag-info@gmx.at) oder [STAG\\_group@yahoo.com](mailto:STAG_group@yahoo.com)  
Tel.: 0699/18877196  
Ansprechpartnerin: Karin Ofenbeck