

Market Entry Austria 2026

Checkliste zur Unternehmensgründung und Compliance

Für internationale Gründer

Inkl. 90-Tage-Umsetzungsplan

NEXORA Unternehmensberatung GmbH

Wien | Dezember 2025

Inhaltsverzeichnis

1. Master-Checkliste: Markteintritt in 15 Schritten
2. 90-Tage-Umsetzungsplan
3. Template: Business Case für Kontoeröffnung
4. Vergleich Rechtsformen
5. Übersicht: Regulatorische Anforderungen
6. Nächste Schritte mit NEXORA

1. Master-Checkliste: Markteintritt in 15 Schritten

Nutzen Sie diese Checkliste als Fahrplan für Ihren Markteintritt in Österreich. Haken Sie jeden Schritt ab, sobald er erledigt ist.

✓ Phase 1: Vorbereitung & Strategie

- ✓ **Zielbild definieren:** Warum Österreich? Welche Kunden? Welche Umsatzziele in 12/24 Monaten?
- ✓ **Marktanalyse Wien:** Wettbewerber, Kundenpotenzial, Förderprogramme (AWS, FFG)
- ✓ **Rechtsform wählen:** GmbH, Holding, Zweigniederlassung? Mit Notar/Steuerberater abstimmen
- ✓ **Regulatorische Anforderungen prüfen:** FMA-Lizenz nötig? AML/KYC? DSGVO-Anforderungen?

✓ Phase 2: Gründung & Registrierung

- ✓ **Geschäftssitz organisieren:** Büro mieten in Wien (15-25 EUR/m²) oder Virtual Office (ab 50 EUR/Monat)
- ✓ **Lokale Partner finden:** Steuerberater, Rechtsanwalt, Notar mit Branchenerfahrung
- ✓ **Gründungsdokumente vorbereiten:** Gesellschaftsvertrag, UBO-Deklaration, Geschäftsordnung (durch Notar)
- ✓ **Firmenbuch-Eintragung:** Notar beauftragt, Wartezeit 2-4 Wochen eingeplant
- ✓ **Gewerbebeanmeldung:** Magistrat, Befähigungsnachweis (falls reglementiertes Gewerbe)
- ✓ **UID-Nummer beantragen:** Automatisch nach Firmenbucheintrag (1-2 Wochen)

✓ Phase 3: Banking & Compliance

- ✓ **Business Case vorbereiten:** Geschäftsmodell, Kunden, Umsatzprognose (1-2 Seiten für Bank)
- ✓ **Bankkonto eröffnen:** Termine bei Erste Bank/Raiffeisen/Bank Austria, alle Unterlagen komplett
- ✓ **Buchhaltungssoftware einrichten:** BMD, RZL oder Lexoffice (kompatibel mit Steuerberater)
- ✓ **Compliance-System aufsetzen:** AML/KYC-Prozesse, Datenschutz (DSGVO), interne Richtlinien

✓ Phase 4: Operative Umsetzung

- ✓ **Erste Kunden gewinnen:** Vertrieb aktivieren, Pilotprojekte starten
- ✓ **Mitarbeiter einstellen:** ÖGK-Anmeldung, Arbeitsverträge, Lohnverrechnung
- ✓ **Prozesse dokumentieren:** Rechnungslegung, Vertragsmanagement, Onboarding
- ✓ **Erste UVA einreichen:** Umsatzsteuer-Voranmeldung (monatlich oder vierteljährlich)

✓ **90-Tage-Review:** Was läuft gut? Wo gibt es Engpässe? Nächste Schritte definieren

2. 90-Tage-Umsetzungsplan

Dieser Plan zeigt Ihnen, welche Meilensteine Sie Woche für Woche erreichen müssen, um nach 90 Tagen operativ tätig zu sein.

Wochen 1-2: Vorbereitung & Partnerfindung

- ✓ Marktanalyse abschließen (Kunden, Wettbewerber, Preise)
- ✓ Steuerberater, Rechtsanwalt, Notar kontaktieren (3-5 Gespräche)
- ✓ Rechtsform final entscheiden (GmbH, Holding, etc.)
- ✓ Geschäftssitz in Wien organisieren (Büro oder Virtual Office)

Wochen 3-4: Gründung & Firmenbucheintrag

- ✓ Gesellschaftsvertrag durch Notar erstellen lassen
- ✓ UBO-Deklaration vorbereiten (Ultimate Beneficial Owner)
- ✓ Notarielle Beurkundung & Firmenbuch-Anmeldung
- ✓ Wartezeit nutzen: Business Case für Bank schreiben

Wochen 5-6: Gewerbeanmeldung & UID

- ✓ Firmenbuch-Auszug erhalten (max. 4 Wochen alt für Bank)
- ✓ Gewerbeanmeldung beim Magistrat durchführen
- ✓ UID-Nummer vom Finanzamt erhalten (1-2 Wochen)
- ✓ Bankunterlagen vorbereiten (Firmenbuch, Vertrag, UBO, Business Case)

Wochen 7-8: Kontoeröffnung

- ✓ Termine bei 2-3 Banken vereinbaren
- ✓ Bankgespräche führen (Geschäftsführer + lokaler Partner)
- ✓ Nachfragen beantworten & zusätzliche Dokumente liefern
- ✓ Kontoeröffnung abschließen (kann 2-4 Wochen dauern)

Wochen 9-10: Buchhaltung & Compliance

- ✓ Buchhaltungssoftware einrichten (BMD, RZL, Lexoffice)
- ✓ Steuerberater-Zugang konfigurieren (FinanzOnline)
- ✓ AML/KYC-Prozesse dokumentieren (falls reguliert)
- ✓ DSGVO-Dokumentation erstellen (Datenschutzerklärung, Verzeichnis)

Wochen 11-12: Operative Umsetzung

- ✓ Erste Rechnungen schreiben (korrekte UID, Steuersatz)
- ✓ Verträge mit ersten Kunden abschließen
- ✓ Mitarbeiter anmelden (falls eingestellt)
- ✓ Erste UVA vorbereiten (Steuerberater)

Woche 13: Review & Optimierung

- ✓ 90-Tage-Review mit Team durchführen
- ✓ Engpässe identifizieren (Vertrieb, Prozesse, Kapital)
- ✓ Plan für nächste 90 Tage erstellen
- ✓ Feiern: Sie sind jetzt operativ in Österreich! 🎉

3. Template: Business Case für Kontoeröffnung

Banken in Österreich verlangen einen klaren Business Case. Nutzen Sie diese Struktur (1-2 Seiten):

Geschäftsmodell & Dienstleistungen

Beispiel: "Wir bieten digitale Compliance-Lösungen (AML/KYC-Software) für Banken und FinTechs in der DACH-Region. Unsere SaaS-Plattform automatisiert Risikobewertungen und reduziert manuelle Prozesse um 70%."

Zielkunden & Märkte

Beispiel: "Primärkunden: Regionale Banken und Payment Service Provider in Österreich, Deutschland und Schweiz. Sekundärkunden: InsurTech-Startups mit Compliance-Bedarf."

Umsatzmodell & Prognose

Beispiel: "Abonnement-Modell: 500-2.000 EUR/Monat pro Kunde. Erwarteter Umsatz Jahr 1: 150.000 EUR (10 Kunden), Jahr 2: 500.000 EUR (30 Kunden). Payback-Periode: 18 Monate."

Zahlungsströme & Transaktionen

Beispiel: "Monatliche Einnahmen: SEPA-Lastschriften von Geschäftskunden (5.000-20.000 EUR/Monat). Ausgaben: Gehälter (2 Mitarbeiter), Cloud-Infrastruktur (AWS), Marketing (Google Ads)."

Warum Österreich? Warum Wien?

Beispiel: "Wien ist unser Hub für die DACH-Region: Zugang zu FMA für Lizenzierung, niedrigere Kosten als Zürich, zentraler Standort für CEE-Expansion. Unser Geschäftsführer hat Wohnsitz in Wien."

Regulierung & Compliance

Beispiel: "Wir sind nicht selbst lizenzpflichtig, arbeiten aber mit FMA-regulierten Kunden. Unser internes AML/KYC-System erfüllt FM-GwG-Standards. DSGVO-Compliance durch externen Datenschutzbeauftragten."

Tipp: Fügen Sie 2-3 konkrete Kundennamen hinzu (falls bereits vorhanden) oder Letters of Intent von Pilotkunden. Das erhöht die Glaubwürdigkeit massiv.

4. Vergleich Rechtsformen

Diese Tabelle hilft Ihnen, die passende Rechtsform für Ihr Vorhaben zu wählen:

Kriterium	Einzelunternehmen	GmbH
Mindeststammkapital	0 EUR	10.000 EUR (5.000 EUR bei Gründung)
Haftung	Unbeschränkt (privates Vermögen)	Beschränkt auf Gesellschaftsvermögen
Gründungskosten	100-300 EUR	1.500-2.500 EUR (Notar + Gebühren)
Investorenfähigkeit	Sehr eingeschränkt	Hoch (Anteile übertragbar)
Bankakzeptanz	Mittel (für B2B schwierig)	Hoch (Standard für Geschäftskunden)
Geeignet für	Freelancer, Berater, kleine Services	Skalierbare Geschäftsmodelle, B2B, FinTech

Empfehlung für internationale Gründer: Wählen Sie GmbH, wenn Sie mit Investoren arbeiten, B2B-Kunden bedienen oder in regulierten Branchen tätig sind. Einzelunternehmen nur für Beratung/Freelancing ohne Skalierungsabsicht.

5. Übersicht: Regulatorische Anforderungen

Diese Anforderungen gelten für alle Unternehmen in Österreich:

DSGVO (Datenschutz-Grundverordnung)

Gilt für: Alle Unternehmen, die personenbezogene Daten verarbeiten

Pflichten: Datenschutzerklärung, Verzeichnis der Verarbeitungstätigkeiten, Auskunftsrecht, Löschkonzept

Strafen: Bis zu 20 Mio. EUR oder 4% des Jahresumsatzes

FM-GwG (Finanzmarkt-Geldwäschegesetz)

Gilt für: Banken, Zahlungsinstitute, E-Geld-Institute, Wertpapierfirmen, Vermögensberater, Immobilienmakler

Pflichten: KYC (Know Your Customer), Risikobewertung, Transaktionsmonitoring, Meldepflichten bei Verdachtsfällen

Strafen: Je nach Schwere: sechs- bis siebenstellige Verwaltungsstrafen

FMA-Aufsicht (Finanzmarktaufsicht)

Gilt für: Finanzdienstleister (Zahlungsinstitute, E-Geld, Wertpapierfirmen, Crowdfunding-Plattformen)

Pflichten: Lizenzierung vor Geschäftsaufnahme, laufende Berichterstattung, Mindestkapital, Geschäftsleiter-Prüfung

Tipp: Klären Sie vor Gründung, ob Ihr Geschäftsmodell FMA-pflichtig ist. Nachträgliche Lizenzierung ist teuer und zeitaufwendig.

ESG & Nachhaltigkeitsberichterstattung

Gilt für: Große Unternehmen (CSRD-pflichtig), aber zunehmend auch für KMU & Startups durch Anforderungen von Banken/Investoren

Empfehlung: Bereiten Sie eine ESG-Strategie vor (CO₂-Bilanz, Lieferkettenprüfung, Social Impact), auch wenn Sie nicht berichtspflichtig sind.

6. Nächste Schritte mit NEXORA

Sie haben jetzt alle Tools, um Ihren Markteintritt in Österreich zu planen. Aber Sie müssen es nicht alleine machen.

Wie NEXORA Sie unterstützt:

- ✓ **Markteintrittsplan in 90 Tagen:** Wir analysieren Ihre Situation und erstellen einen konkreten Zeitplan mit Meilensteinen.
- ✓ **Koordination lokaler Partner:** Wir vermitteln Steuerberater, Rechtsanwälte und Notare, die Ihre Branche kennen.
- ✓ **Vorbereitung Kontoeröffnung:** Wir bereiten Ihren Business Case vor und begleiten Sie zu Bankgesprächen.
- ✓ **Compliance-Setup:** AML/KYC-Prozesse, DSGVO-Dokumentation, FMA-Lizenzierung (falls nötig).
- ✓ **Digitalisierung:** Online-Buchhaltung, CRM-Setup, digitale Vertragsunterzeichnung – ab Tag 1 effizient.

Buchen Sie jetzt Ihre kostenlose Erstberatung

30 Minuten | Online oder in Wien | Unverbindlich

NEXORA Unternehmensberatung GmbH

Wiedner Hauptstraße 142 | 1050 Wien

office@nexora-consulting.at

www.nexora-consulting.at