

Gabi Spiegelfeld

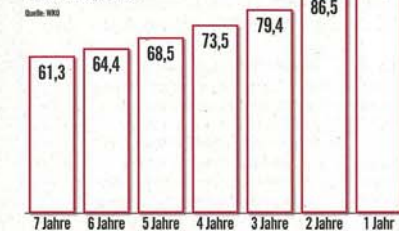
SPIEGELFELD PR & VERANSTALTUNGEN

Die 51-jährige Gabi Spiegelfeld machte ihr Hobby zum Beruf: 2002 gründete sie mit Grünen-Chefin Eva Glawischnig das Frauennetzwerk „Club für Frauen“ und pflegte kontinuierlich Kontakte zu Politikern, Unternehmern und Kulturschaffenden. Seit vier Monaten bietet die Neo-Entrepreneuse Pressearbeit und Veranstaltungsmanagement nun professionell an und arbeitet für bekannte Marken wie den Sekthersteller Schlumberger, das Modelabel Akris oder das Bankhaus Krentschker. Spiegelfeld: „Ich versuche, anders zu denken und anders an Themen heranzugehen.“



Erfolgsaussichten der Selbständigen

Überlebensquoten von Unternehmensgründungen ... Prozent der neugegründeten Unternehmen bestehen länger als ...



ÜBERLEBENSKAMPF. Fünf Prozent aller neu gegründeten Unternehmen geben bereits im ersten Jahr ihres Bestehens auf. Und nur zwei Drittel aller Neo-Unternehmen halten sieben Jahre durch.

Hubert Hofmann, Online-Expertenplattform

SCIOENTERPRISES.COM

„Wir bringen den Experten ins Haus“, so beschreibt Hubert Hofmann sein Konzept. Im März gründete der 43-jährige gelernte Informatiker, der im Silicon Valley arbeitete, mit drei Kollegen Scio Enterprises. Für einen Monatsbeitrag von 9,99 Euro bekommen Kunden einen Online-Zugang zu Videoclips von angesehenen Experten. Im August startet die erste Plattform mit Ernährungsspezialistin Sasha Walleczek. Ziel von Scio Enterprises ist es, mit vielen Fachleuten ein großes Publikum zu erreichen, auch in den USA. Kürzlich wurde das Unternehmen von der Venture-Capital-Organisation Tech Tour unter die besten 25 Start-ups gereiht.

fallen

Die zehn häufigsten Gründungsfehler

- 1** **Einen Businessplan** haben nur etwa 50 Prozent der Gründer. Dabei gehört es zum A & O, sich zielgerichtet mit seiner Idee auseinanderzusetzen und sie auf Schwächen abzuklopfen.
- 2** **Förderungen** müssen beantragt werden, bevor die entsprechende Investition getätigt wird. Viele machen es umgekehrt und gehen so leer aus.
- 3** **Bankengespräche** sind oft schlecht vorbereitet. Der Businessplan und das Wissen um die eigene finanzielle Situation sind dafür unabdingbar.
- 4** **Selbstüberschätzung** ist oft der Grund dafür, warum das Business scheitert. Auch eine gute Idee kann zu wenig Geld abwerfen – vor allem ohne Bereitschaft, sehr viel zu arbeiten.
- 5** **Die Vorlaufzeit** dauert oft länger, als die meisten Gründer denken. Das liegt vor allem an den vielen Genehmigungen, die einzuholen sind.
- 6** **Selbständigkeit** beginnt oft als Nebenberuf. Leider vergessen viele Gründer, mit ihrem Arbeitgeber abzuklären, ob ein Nebenjob erlaubt ist.
- 7** **Billige Geschäftslokale** liegen oft in wenig frequentierten Gegenden. Vor dem Start gehört deshalb abgeklärt, welche Rolle Erreichbarkeit und Parkmöglichkeiten spielen.
- 8** **Was die Idee konkurrenzlos macht**, können viele Gründer nicht in wenigen Worten erklären. Oft entdecken sie erst zu spät, wie stark der Wettbewerb ist.
- 9** **Die Nachbemessung** in der Sozialversicherung kann existenzbedrohend sein. In den ersten Jahren werden Gründer durch niedrigere Beiträge gefördert, dann muss nachgezahlt werden.
- 10** **Den Befähigungsnachweis** vergessen viele Entrepreneure, obwohl sie glauben, schon über die richtigen Kenntnisse und Fertigkeiten zu verfügen.

>> so gut, dass sie innerhalb weniger Monate zehn Mitarbeiter einstellen musste und mehrere Übernahmeangebote für das Geschäft erhielt – eine Cupcake-Filialkette schwebt den meisten Investoren vor.

Wie die Tortendesignerin Renate Gruber der eigene Chef sein, sich nicht mehr mit dem Vorgesetzten herumschlagen müssen – davon träumen viele Angestellte. In Österreich gibt es rund 460.000 Selbständige. Jahr für Jahr wagen 30.000 Menschen den Schritt ins Unternehmertum, wovon rund 20 Prozent unfreiwillig in die Selbständigkeit gedrängt werden. Am häufigsten finden Menschen, die in der Beratung, der Immobilienbranche, im Handel oder der Gastronomie gearbeitet haben, den Weg zur eigenen Firma. Laut einer aktuellen Umfrage der Wirtschaftskammer (WKO) ist der wichtigste Motivationsfaktor, selbst Verantwortung übernehmen zu wollen, selbstbestimmt und unabhängig zu sein (siehe Grafik Seite 39). „Es gehört eine gewisse Risikobereitschaft dazu, aber im Grunde ist die Selbständigkeit genauso sicher wie ein Angestelltenleben“, sagt Elisabeth Zehetner vom WKO-Gründerservice.

Das große Geld mit einer kleinen Idee. Viele bekannte Entrepreneure machten bereits vor, wie ein guter Einfall zu Reichtum führt: Google-Erfinder Larry Page, Billa-Gründer Karl Wlaschek und Red-Bull-Hersteller Dieter Mateschitz etwa. Aber: „Gute Ideen gibt es viele, auf die Umsetzung kommt es an“, weiß Neo-Unternehmerin Renate Gruber aus der

Praxis. Zwar sieht ihr Konzept recht einfach aus, doch die Planung dahinter ist minutiös. Gruber feilte fast zwei Jahre an den Rezepten, testete die Cupcakes immer wieder bei Kindergeburtstagen und Feierlichkeiten für Freunde. Nichts überließ sie dem Zufall, weder die Geschmacksrichtungen noch das Geschäftsdesign und die Homepage. „Alles muss zu hundert Prozent passen“, sagt sie.

Und so pathetisch es klingen mag: Viele erfolgreiche Unternehmer raten davon ab, beim Schritt zur Selbständigkeit ausschließlich das große Geld im Auge zu haben. „Man muss sogar eine gewisse Abscheu vor Geld haben, um durchzustarten“, meint Markus Arnold. Der 35-Jährige führt seit mehr als einem Jahr sein eigenes Immobilienbüro mit zwölf Mitarbeitern. In dieser kurzen Zeit schaffte es Arnold, unter die Top-drei-Makler im Land aufzusteigen. Immerhin bewegte er 2010 mit Zinshaustransaktionen 70 Millionen Euro. Arnold: „Obwohl ich jetzt täglich mit sehr hohen Summen zu tun habe, hatte ich angesichts der hohen Anfangsinvestitionen für meine eigene Firma kurz ein mulmiges Gefühl. Ich traute mich schließlich, obwohl noch keine Umsätze da waren.“

Auch die Junganwälte Andreas Jank und Maximilian Weiler verdienen als selbständige Advokaten (Jank/Weiler Rechtsanwälte) noch weniger als vor einem Jahr, als die beiden einen gut dotierten Job bei der renommierten Wirtschaftskanzlei Fellner Wratzfeld & Partner hatten. Freiheit und Flexibilität wogen

„Ein Businessplan zwingt dazu, sich mit unangenehmen Themen auseinanderzusetzen.“

Claudia Frank
Austria Wirtschaftsservice

schwerer als eine hohe Gage. Auch bei ihnen waren die Anlaufkosten hoch: Immerhin mieteten sie gleich ein 200 Quadratmeter großes Büro auf der Wiener Kärntner Straße mit prächtigem Ausblick. Weiler: „Klar, der Standort ist nicht billig, aber er ist ein Statement, dass wir es ernst meinen.“ Und Partner Jank ergänzt: „Auch wenn wir jetzt weniger verdienen, gibt es langfristig gesehen keine Grenze nach oben.“

Erfolgsgeheimnis Eigenkapital. Zumindest am Anfang gilt: Jeder ersparte Euro sollte ins neue Unternehmen fließen. Je mehr Eigenkapital, desto besser. Auch dann, wenn Neugründer Fremdmittel einfach bekommen würden. Die meisten Banken verlangen für einen Kredit 25 bis 30 Prozent Eigenmittel in Cash. Doch bevor ein Geldinstitut einem Jungunternehmer Geld leiht, will es ein fertiges Geschäftskonzept samt Businessplan, Finanzierungen, Investitions- und Liquiditätsrechnung sehen – für viele eine ungeliebte Tätigkeit. „Aber ein Businessplan zwingt, sich mit unangenehmen Themen auseinanderzusetzen und auch eine Worst-Case-Situation zu bedenken. Das hilft, Fehler zu vermeiden“, sagt Claudia Frank vom Austria Wirtschaftsservice (AWS).

Überhaupt sehen viele Jungunternehmer die betriebswirtschaftlichen Aspekte ihres Business eher wie einen lästigen Klotz am Bein. „Ein Designer wird natürlich fürs Design bezahlt und nicht für die Buchhaltung“, so WKO-Expertin Elisabeth Zehetner. „Doch je mehr er selbst über die betriebswirtschaft-