

UNTERNEHMEN

ÖSTERREICH

Das Magazin des Sozialdemokratischen
Wirtschaftsverbandes Österreich

Der neue Gründerboom

Es wird gegründet wie nie zuvor in Österreich: Wie es den JungunternehmerInnen geht und welche Erwartungen sie an die Politik haben. Ab Seite 20



24 Ins kalte Wasser
Acht GründerInnen im Porträt

**28 Wie den Jungen
geholfen wird**
Alle Förderungen auf einen Blick

**32 „Junge vor Ort
abholen“**
Wie sozialdemokratische
Interessenvertretung funk-
tioniert

**34 Unternehmer
in Not**



Regina Haber-
fellner hilft
jungen Selbst-
ständigen

Der Lernprozess kann lustvoll sein

Arbeitsmarkt. Regina Haberfellner, Betreiberin der Plattform www.unternehmer-in-not.at, arbeitet an Analyse und Konzeption von Rahmenbedingungen für JungunternehmerInnen.

UOE: *Wie geht man mit einem Businessplan richtig um?*

HABERFELLNER: Allen GründerInnen versuche ich zu vermitteln: Eine Finanz- und strategische Planung ist wichtig. Die gesetzten Ziele sollen ambitioniert, aber realistisch sein. Der Plan ist der rote Faden, keine exakte Abbildung zukünftiger Wirklichkeit. Auch eine Exit-Strategie gehört dazu. Fix ist das Ziel, die Variable ist der Weg. Oft wird der Plan für die Schublade erzeugt, sollte aber ein nützlicher Arbeitsbehelf sein. Kontinuierliche Planung und Kontrolle an den Meilensteinen machen ein sanftes Ruhekissen.

UOE: *Was mache ich, wenn ich dieses Knowhow nicht habe?*

HABERFELLNER: Was man selbst tun kann, sollte man auch tun. Es gibt drei Möglichkeiten: Information, Beratung und Weiterbildung. Sowohl auf der operativen als auch auf der strategischen Ebene gibt es geförderte Angebote. Manche glauben, sie dürfen nicht über ihre Idee reden. Wenn ein Angebot leicht zu kopieren ist, muss man sich überlegen, wo der Wettbewerbsvorteil liegt.

UOE: *Wie lange dauert die Vorbereitung?*

HABERFELLNER: Unter sechs Monaten sollte man es nicht ernsthaft überlegen. GründerIn-

nen müssen sich auf einen straffen Wettbewerb einstellen. Wenn es etwas noch nicht gibt, muss man sich überlegen warum. Man muss auf den Kundennutzen fokussieren, weil man schnell in die eigene Idee verliebt ist.

UOE: *Man sagt, das dritte Jahr ist schwierig. Woran liegt das?*

HABERFELLNER: Reserven sind aufgezehrt, Begünstigungen fallen weg und es zeichnet sich ab, ob man sich am Markt etablieren kann. Der häufigste Fehler ist, dass die erwarteten Umsätze überschätzt und die Kosten unterschätzt werden. Es dauert in der Regel drei bis fünf Jahre, bis man positioniert ist.

UOE: *Wer hilft einem, wenn es nicht gelingt?*

HABERFELLNER: Nach fünf Jahren sind noch etwa 65 Prozent am Markt. In der Gründungsphase gibt es viele Angebote, wenn die Existenz wackelt wird es schwieriger. Deshalb haben wir unternehmer-in-not gegründet. In Wien ist man etwas weiter, mit einer kostenlosen Sanierungsberatung und einem Sprechtag zur Unternehmenssicherung.

UOE: *Und wie kann es gelingen?*

HABERFELLNER: Erfolgreiche Selbständigkeit beruht auf dem Ausspielen der eigenen Stärken. Das erfordert einen reflexiven Umgang mit der eigenen Person. Außerdem Lösungs-



Regina Haberfellner begleitet und unterstützt JungunternehmerInnen im Internet

orientierung. Das geht nur, wenn man sich nicht ins eigene Kammerl einsperrt. Der Lernprozess – auch von anderen – kann lustvoll sein.

Webtipp: www.soll-und-haberfellner.at