

CHEFINFO

DAS MAGAZIN DER FÜHRUNGSKRÄFTE

MAI 2010



Ich bin Firma

**EIN-PERSONEN-UNTERNEHMEN ZWISCHEN SELBST-
VERWIRKLICHUNG UND SELBSTAUSBEUTUNG**



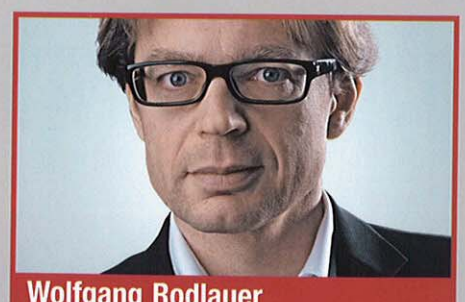
Kurt Leidinger

ZUKUNFT LOGISTIK
DIE MEISTER DER
WARENSTRÖME



Doris Hummer

QUEREINSTEIGERIN
EINE GRÜNDERIN
IN DER POLITIK



Wolfgang Rodlauer

SPRACHKULTUR
KRAFT DER WORTE
IM UNTERNEHMEN

Die neue Welt der Wirtschaft

ICH-AG. Sie arbeiten beharrlich zwischen Selbstverwirklichung und Selbstausbeutung, besetzen engste Nischen und haben, um zu überleben, oft mehrere Standbeine. Keine andere Unternehmensform wächst zahlenmäßig derart schnell wie die Einpersonunternehmen (EPU). Wer sind diese Einzelkämpfer, was machen sie und was treibt sie an? CHEFINFO präsentiert **zehn Karrieren im Kleinformat.** Unser Resümee: Nirgendwo ist Wirtschaft derzeit spannender, bunter und – sympathischer.

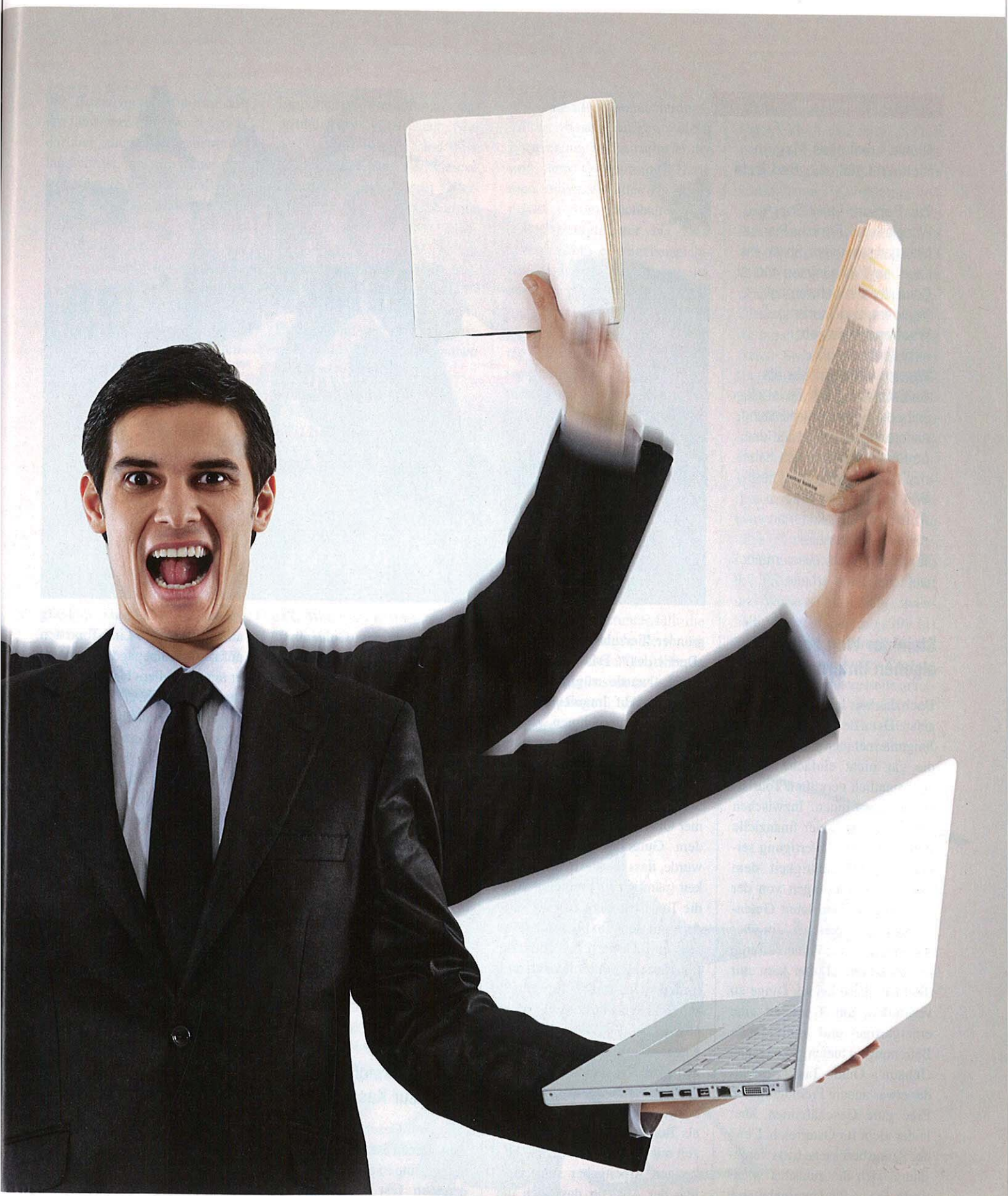
TEXT: KLAUS SCHOBESBERGER

Seine Welt sind nicht die sterilen Glaspaläste der Konzernzentralen, sondern die verwinkelten Hinterhöfe. Ein Firmenschild sucht man vergebens. Klingel? Fehlanzeige. Neben der Bürotür im dritten Stock eines Altbaus am Linzer Hauptplatz weist nur eine provisorisch angebrachte Visitenkarte darauf hin, dass man an der richtigen Adresse ist: Johann Gutenbrunner, Tourist Guide. Das Büro ist kaum größer als ein Abstellraum, die Einrichtung ist spartanisch. PC, Handy, Fax und eine gute, zentral gelegene Adresse – mehr braucht es in diesem Gewerbe nicht. Gutenbrunner ist Fremdenführer, auch wenn das genau genommen

nicht einmal die halbe Wahrheit ist. Er ist obendrein Taxifahrer, Reisebürounternehmer, Übersetzer, Berater und Nebenerwerbsbauer, seit er den Hof seiner Eltern im Mühlviertel übernahm. Dort wohnen seine japanische Frau Tsuyako Shiotsuki-Gutenbrunner und seine Kinder. Seit sein ehemaliger Arbeitgeber 2006 in Hagenberg zusperren musste, weil das Unternehmen von einem großen US-Mitbewerber aufgekauft wurde, versucht Gutenbrunner als Selbstständiger alles unter einen Hut zu bringen. Der 49-jährige HAK-Absolvent verdiente zuvor als Software-Lokalisation-Manager über Jahre gutes Geld, indem er Computerpro-

gramme und Websites an fremde Kulturen und Sprachen anpasste. Dann kam der plötzliche Jobverlust. Die Ochsentour der Bewerbungen und die Bittstellerei am Arbeitsamt wollte er sich nicht mehr antun. Damit blieb ihm zwangsläufig nur die Selbstständigkeit. Im Sinn hatte er eine Tätigkeit, in die er sein bisheriges Know-how punkto Sprachen und fremder Kulturen einbringen konnte: Gutenbrunner startete als Fremdenführer neu durch. →





Der Pianomann

Richie Loidl alias Mag. Richard Loidl, 42, Bad Ischl

Zur Person: Spielt Boogie-Woogie, war „Porsche-Pianist“, Mitorganisator von „Shake the Lake“ am Wolfgangsee und ist Consultant mit Schwerpunkt Marketing und Tourismus.

Wochenarbeitszeit: nicht mehr als 50

Warum arbeiten Sie als Selbstständiger? „Es ist einerseits die Selbstverwirklichung, andererseits schätze ich den perfekten Workflow. Ich habe mich extrem gut organisiert.“

Wie generieren Sie Aufträge? „Die kommen mittlerweile von allein.“

Ihr Motto? „Bin quasi immer auf Urlaub und arbeite.“



Steiniger Weg zum eigenen Unternehmen

Doch das war leichter gesagt als getan. Denn der frischgebackene Jungunternehmer musste zuerst die gar nicht einfache Hürde zum staatlich geprüften Tourist-Guide überwinden. Inzwischen neigte sich auch der finanzielle Polster aus der Abfertigung seiner Angestelltentätigkeit dem Ende zu. Förderungen von der öffentlichen Hand lehnt Gutenbrunner prinzipiell ab. Um über die Runden zu kommen, wurde er Taxifahrer. „Dabei kam mir die Idee, diese beiden Dinge zu verbinden, um Touristen eine einzigartige und individuelle Betreuung zu bieten. So entstand ‚Johann’s Guide Taxi‘“, erklärt der etwas andere Fremdenführer. Eine gute Geschäftsidee, aber leider nicht für Österreich. Denn der Kulturbeflissene hatte verabsäumt, sich die zunächst wichtigste Frage für Unternehmens-

gründer hierzulande zu stellen: „Durf i des?“ Dass er es nicht durfte, wurde zügig amtlich bestätigt. Auf Intervention anderer Taxiunternehmen, denen diese Cross-over-Geschichte des kreativen Revier Eindringlings suspekt war, flatterte ein Schreiben der Wirtschaftskammer Oberösterreich ins Haus, in dem Gutenbrunner mitgeteilt wurde, dass diese Art von Tätigkeit (nämlich als Fremdenführer die Touristen nicht zu Fuß, sondern mit dem Taxi herumzuführen) eine Gewerbeberechtigung für Reisebürounternehmen erfordere. Die wurde ihm eingeschränkt gewährt, weil er in absehbarer Zeit ohnedies sein eigenes Taxiunternehmen eröffnen wird. Die staatliche Prüfung dafür hat er bereits abgelegt, die notwendige dreijährige Praxis als Taxilenker absolviert er zurzeit mit Hindernissen. Seine bisherigen Arbeitgeber sind nämlich der Ansicht, dass sich die

Geschäftsidee des „Guide Taxi“ nicht mit der Philosophie eines stinknormalen Taxiunternehmens vereinbaren lasse. Jetzt fährt Gutenbrunner mit einem betagten Mercedes 220d des nigerianischen Taxiunternehmers Rafiu Bello, der das nicht ganz so eng sieht. So fügt sich eine Kuriosität an die nächste: „Ich bin wohl der einzige weiße Taxler in Linz, der für einen Schwarzen fährt.“

aller Welt stoßen Linz-Touristen auf seine Homepage. Zuletzt ist er mit Australiern bis nach Mauthausen gefahren. „Die Leute sind für eine individuelle Betreuung abseits des Massentourismus bereit, mehr zu bezahlen“, so Gutenbrunner. Reich wurde er bisher vorzugsweise an Erfahrung und Erkenntnis: „Unser überausgeprägtes Sozialsystem ist mehr Fluch als Segen, weil es die Empfänger träge und abhän-

„Mit 60 in Pension zu gehen, ist für mich eine Horrorvorstellung.“

RICHIE LOIDL

1 EPU = 3 Sozialversicherungen bitten zur Kasse

Dass sein Geschäftsmodell aufgeht, davon ist der unfreiwillig tätige Einpersonnenunternehmer dennoch fest überzeugt: Aus

gig macht.“ Den Wahnsinn der Bürokratie bekam er am eigenen Leib zu spüren: Bis vor Kurzem führte er seine Abgaben an drei Sozialversicherungsstellen ab: Als Taxilenker zahlt er seine Beiträge an die Gebietskrankenkasse (GKK), als Freiberufler an

die Sozialversicherungsanstalt des Gewerbes (SVA) und weil er darüber hinaus Nebenerwerbslandwirt ist, hielt die Bauernversicherung (SVB) gleichfalls ihre Hand auf. Der Bauernbeitrag fällt seit April weg, weil er ein Grundstück verpachtet hat und damit mit seinem landwirtschaftlichen Einheitswert unter die Grenze für die Pflichtversicherung fällt. Das Leben ist wahrlich hart als EPU. Aber Gutenbrunner ist nicht allein: Gegenwärtig transformiert sich das Wirtschaftssystem auf Unternehmensebene zu immer kleineren Einheiten, eine Art Atomisierung der Ökonomie, sozusagen. Zahlen untermauern diese Entwicklung: 54,4 Prozent, also mehr als die Hälfte aller Mitgliedsbetriebe der Wirtschaftskammer, sind EPU. Von den 413.584 als aktiv geführten Mitgliedern sind 225.592 unternehmerische Solisten. Oberösterreich hat mit 34.523

Einpersonenunternehmen den dritthöchsten Anteil nach Niederösterreich (44.313) und Wien (54.453). Die Zahl der Kleinstbetriebe ist nicht nur in Österreich, sondern in ganz Europa stark steigend, wo der EPU-Anteil bereits rund 60 Prozent beträgt. In manchen Ländern wächst die Zahl der EPU jährlich um bis zu zehn Prozent. Die Frage drängt sich auf: Wie kam es zu dieser Entwicklung und wo führt uns das noch hin?

Wie ist das Phänomen EPU erklärbar?

Für Mag. Peter Voithofer, Direktor der KMU-Forschung Austria, hat es das Phänomen immer schon gegeben. Neu ist freilich, dass sich die Anzahl und der Anteil der EPU deutlich erhöht haben. Eine Antwort auf diese EPU-Welle ist in einer anderen Organisationsstruktur in der Wirtschaft zu suchen. Die Konzentration auf Kernkompetenzen

und die Spezialisierungskultur beschleunigen diese Entwicklung zur Ausgliederung und zum Outsourcing. Hatte man seinerzeit alles im Haus gehabt – vom Buchhalter über den Programmierer bis zum Hausmeister – erledigt beispielsweise der zuvor angestellte Buchhalter seinen Job jetzt für mehrere Unternehmen. Das ist bei entsprechender Auslastung ein Vorteil für beide Seiten – sowohl für den Kleinstunternehmer, als auch für den Auftraggeber, der sich damit Geld spart. Hinzu kommt, dass die Grenzen zwischen selbstständiger und unselbstständiger Beschäftigung zunehmend verschwimmen: So arbeiten die „Neuen Selbstständigen“ ohne Gewerbeberechtigung, sind daher ohne gesetzliche Vertretung und scheinen in der Wirtschaftskammerstatistik gar nicht auf. Darunter fällt die stark anschwellende Personen-Gruppe, die Gesundheitsberufe selbstständig ausübt (z.B. Krankenpfleger, Hebammen,

Physiotherapeuten oder Psychologen), als auch „kreative“ Freiberufler wie Autoren, Übersetzer, Gutachter, Künstler oder Journalisten. Komplette Zeitungsredaktionen rekrutieren sich mittlerweile aus einem Heer von Selbstständigen. ORF und Privatradios müssten ohne „Freie“ den Betrieb einstellen. Diese und weitere neue Beschäftigungsformen wie jene der freien Dienstnehmer, Werkvertragsnehmer oder der geringfügig Beschäftigten führen Trendforscher zur Annahme, dass der klassische Angestellte langfristig ein Auslaufmodell der Industriegesellschaft sein wird. Zumindest derzeit scheint diese These stark übertrieben: Denn von allen Erwerbstätigen in Österreich sind (ohne Landwirtschaft) 9,4 Prozent in irgendeiner Art und Weise selbstständig. Innerhalb von acht Jahren (1999 bis 2007) ist die Selbstständigenquote zwar um zwei Prozent angewachsen, andererseits arbeiten in Österreich nach wie vor knapp über 90 Prozent als unselbstständige Arbeit- →

Der Fluglehrer

Karl-Heinz Königshofer, 39, Hörsching

Zur Person: Der gebürtige Perger ist verheiratet und hat zwei Kinder. Seit 2004 ist er mit einer eigenen Helikopterschule selbstständig.

Wochenarbeitszeit: mehr als 40 Stunden

Warum arbeiten Sie als Selbstständiger? „Ich erfüllte mir den Traum, ins eigene Cockpit zu steigen.“

Was sind die täglich größten Hürden? „Der Kampf mit der Bürokratie der Austro Control. Eine Stunde Fliegen bedeutet fünf Stunden Papierkram.“

Ihre Zukunftsperspektiven? „Trotz bürokratischer Rückschläge sind die Aussichten dank der Spezialisierung auf Nachsichtflugausbildung sehr gut.“



nehmer. Dass Österreich in diesem Bereich dennoch große Fortschritte gemacht hat, ist nicht von der Hand zu weisen: 1990 verzeichneten wir 15.000 Unternehmensgründungen, 20 Jahre später hat sich die Zahl verdoppelt. Verantwortlich dafür sind zum überwiegenden Teil die Einpersonunternehmen.

Mikrokredite für arbeitslose Gründer

Unbestreitbar ist indes, dass viele Arbeitnehmer in die neue Selbstständigkeit getrieben werden. Je höher die Arbeitslosigkeit, desto größer die Zahl der

unfreiwilligen Unternehmensgründungen. Sie kommen aus Arbeitsstiftungen oder gelten wegen ihres Alters und ihrer Überqualifikation als „schwer vermittelbare Arbeitssuchende“. Voithofer schätzt den Anteil dieser Personengruppe allerdings weit unter 50 Prozent ein: „Deutlich mehr als die Hälfte aller EPU macht sich selbstständig, weil sie es selbst wollen.“ Die Zahl der unfreiwillig Selbstständigen wird wohl in den kommenden Monaten stark ansteigen. Gefördert wird diese Entwicklung – was vor wenigen Jahren noch undenkbar war – von dem früheren ÖGB-Chef und jetzigen Sozialminister

Rudolf Hundstorfer höchstpersönlich mit Mikrokrediten. Eine Finanzierungsform für Kleingewerbetreibende, die in den Achtzigerjahren des vorigen Jahrhunderts in damaligen Dritte-Welt-Ländern wie Indien initiiert wurde. Mikrokredite haben keine Bearbeitungsgebühren und sind mit einem Fixzinssatz über die gesamte Laufzeit ausgestattet. Am 1. Mai ist ein Pilotprogramm für

54,4 Prozent, also mehr als die Hälfte aller Mitgliedsbetriebe der Wirtschaftskammer, sind EPU.

diese Mikrokredite als Ergänzung zur Unternehmensgründungsinitiative des AMS in Wien und in der Steiermark gestartet worden. Einzelpersonen erhalten vom Sozialministerium 12.500,- Euro, Personengesellschaften bis zu 25.000,- Euro. Voraussetzung für den Erhalt des Mikrokredits ist eine positive Beurteilung der Geschäftsidee durch das Austria Wirtschaftsservice.

Wenn aus Kunden Freunde werden

Aber sind solche staatlich geförderten Gründerkarrieren nicht von vornherein zum Scheitern verurteilt? Was zeichnet denn den Gründer aus? Ist es nicht der unbedingte Erfolgswille? Hat nicht Virgin-Gründer Branson ganz klein angefangen, und seine ersten Schallplatten als fahrender Händler aus dem Auto verkauft? War nicht ein gewisser Franz Strohsack, der sich später Frank Stronach nennen sollte, anfangs mit dem unendlichen Nichts gesegnet, bevor er den Weltkonzern Magna aufbaute?

Da ist etwas dran. Aber andererseits zeigt sich: Es gibt kein Schema für den Erfolg, kein Modell für die Karrieren im Kleinformat. Sie sind so vielfältig wie das Leben. Und das macht die EPU-Bewegung so sympathisch. Hier setzen Menschen alles auf eine Karte: ihr Kapital, ihre Talente, ihre Zeit. Und ihre Sicherheit. „Sicherheit? Was ist heute schon Sicherheit? Sicherheit ist etwas, das man selbst organisieren kann“, sagt Richie Loidl, für den es nichts Erfüllenderes als die eigene Ich-AG gibt. Loidl ist Boogie-Woogie-Pianist und nebenbei Betriebswirt. Solcherart ausgestattet, kann er auf eine 25-jährige Berufstätigkeit zurückblicken. All seine Projekte führt er mit einem genauen Controlling. Ein Klick im Buchhaltungsprogramm genügt, schon erscheint ein Chart, das ein entkrampftes Lächeln in sein glatt rasiertes Gesicht zaubert. Sein Geschäft entwickelt sich über Jahre konstant und ebenso konstant steigend. Warum sollte morgen alles anders werden? Seine Kunden



Die Kinesiologin

Edda Beisl, Leonding

Zur Person: Die Absolventin einer Handelsakademie zählt zu den ersten Energetikerinnen in Oberösterreich. Seit 1999 mit einer eigenen Praxis tätig.

Wochenarbeitszeit: 30 bis 50 Stunden

Warum arbeiten Sie als Selbstständige? „Ich habe Spaß am Beruf und kann mir meine Zeit selbst einteilen.“

Wie generieren Sie Neukunden? „Fast ausschließlich durch Mundpropaganda.“

Ihre Zukunftsperspektiven? „Ein Berufsbild, das sich inzwischen gut etabliert hat. Meine Praxis ist für zwei Monate ausgebucht.“



Der Pfeifenmacher

Dipl.-Ing. David A. Wagner, 42, Neukirchen

Zur Person: Dem studierten Informatiker war langweilig bei Siemens, kündigte und fertigt jetzt Pfeifen nach Maß für alle Welt.

Wochenarbeitszeit: ca. 40 Stunden

Warum arbeiten Sie als Selbstständiger? „Ich suchte eine Tätigkeit, bei der Hand und Kopf gleichermaßen gefordert sind.“

Wie wichtig ist das Networking? „Extrem wichtig, ich lebe praktisch vom Netzwerken. Online nutze ich alles, was möglich ist. Viele meiner Aufträge bekomme ich über Facebook.“

Ihre Zukunftsperspektiven? „Der Pfeifenraucher-Markt wird kleiner. Die Kundschaft liebt zunehmend exklusive, maßgeschneiderte Ware. Während der amerikanische Markt tot ist, entdecken die Chinesen das Pfeifenrauchen.“

sind doch seine Freunde. Zehn Jahre lang hat er für Porsche in Zuffenhausen als „Porsche-Pianist“ bei zahlreichen Kundenevents aufgespielt. Vor Kurzem tourte er mit der deutschen Musiker-Legende Paul Kuhn auf einem Kreuzschiff. „Der Vorteil eines guten Musikers ist, dass er

bis ins hohe Alter spielen kann, sofern er nicht dem Alkohol verfällt. Wenn ich die aktuelle Pensionsdebatte verfolge, kann ich nur lachen. In 60 in Pension zu gehen, ist für mich eine Horravorstellung.“ Seine Hände sind seine Existenzgrundlage und Altersvorsorge, und daher das

wichtigste Werkzeug. Jetzt hat er seine Hände versichern lassen. „Nur für den Fall, dass etwas passiert.“ Sein zweites, bei Weitem kleineres Standbein ist Marketing mit Schwerpunkt Tourismus. Er pendelt zwischen dem Home-Office in Bad Ischl und Back-Office als kreativen Rückzugsbereich in einem Hotelzimmer am Wolfgangsee. „Ich bin im Büro immer online, habe auch immer alles mit. Für mich sind E-Mail, Facebook & Co aber reine Werkzeuge zum Arbeiten und ich nütze sie als Mar-

zu arbeiten. Warum auch? Sie war schon selbstständig – und nicht nur das, sie war im Übrigen erfolgreich: Die frühere Geschäftsführerin der Holzwerkstatt Sarleinsbach erhielt gemeinsam mit ihrem früheren Mann den OÖ. Jungunternehmerpreis in der Kategorie „Frischer Wind in traditionellen Branchen“. Für das Traditionsunternehmen war Haslmaier der personifizierte Wirbelwind: Die studierte Betriebswirtin stellte das Unternehmen auf den Kopf, positionierte es mit „emissions-

„Man muss ein bisschen verrückt sein, sich in so einem Bereich selbstständig zu machen.“

DAVID A. WAGNER

ketingplattform“, sagt der 42-Jährige. Die Selbstständigkeit begann bei ihm wie bei vielen anderen als Mischform von Beruf und Nebenjob: „Ich war als Marketingmann in einer Werbeagentur, aus steuerlichen und Versicherungsgründen wagt man dann den Schritt in die Selbstständigkeit und habe dann auf Honorar- und Werksvertragsbasis gearbeitet.“ Und was schätzt er so an seiner Selbstständigkeit? „Mich freut, wenn ich an einem schönen Tag mit meinem Mountainbike auf den Berg fahren kann, ohne einen Chef fragen zu müssen, ob ich das darf.“

Von der gefeierten Unternehmerin zum EPU

Vom Arbeitnehmer zur Ich-AG, das ist der übliche Weg. Aber es geht auch anders. Noch vor drei Jahren verschwendete Felicitas Haslmaier keinen Gedanken daran, eines Tages selbst als EPU

frei produzierten Möbeln“ neu, förderte Mädchen in technischen Berufen. Das war 2008. Im selben Jahr ging die Ehe in Brüche, gleichzeitig folgte die Trennung von der Firma. „Ich kam von einem Fulltime-Job und fiel ins Nichts“, sagt Haslmaier rückblickend. Was also tun? Zunächst war ein Kooperationsprojekt als Beraterin mit einem IT-Unternehmen geplant, das Branchensoftware für Tischler vertrieb. Doch das funktionierte nicht so richtig. Im Vorjahr fasste sie den Entschluss, sich als Beraterin selbstständig zu machen. Konkret hat sie als „Managerin auf Zeit“ ihre alte Branche im Visier: Möbelhandel und Tischlereien. Haslmaier kennt die Probleme dieser Handwerkssparte. Mit fairen Preisen, raschen Ergebnissen und durchschnittlich einem halben Tag Anwesenheit im Unternehmen will sie die Wettbewerbsfähigkeit ihrer Auftraggeber erhöhen. Dabei kooperiert die Unternehmerin mit Pro- →

fessor Mathera und dessen Matrix Methode – ein ihrer Ansicht nach optimales Werkzeug zur Prozessoptimierung und Kostensenkung. Doch Haslmaier ist realistisch. Sie weiß, dass sie zwei bis drei Jahre benötigt, bis das Beratergeschäft läuft. Die neue Unsicherheit und die schwindenden Rücklagen, verbunden mit einem schleppenden Geschäftsverlauf, ließ die zweifache Mutter im Vorjahr nicht mehr ruhig schlafen. Sie heuerte beim Catering-Unternehmen der Raiffeisenlandesbank OÖ an und arbeitete dort als Kellnerin im Spätdienst. Dort bediente sie dann jene Banker mit Speis und Trank, mit denen sie als Unternehmerin noch über die Verlängerung der Kreditlinien verhandelt hatte. Dass EPU nebenbei in ganz gewöhnlichen Jobs arbeiten, ist durchaus nichts Ungewöhnliches. „Ich habe Respekt vor jedem Beruf und ich bin stolz darauf, diese Erfahrung gemacht zu haben“, sagt Haslmaier. Zurzeit konzentriert sie sich wieder ganz auf ihre Beratertätigkeit.

In der „Todeszone“ durch Spezialisierung überleben

Die Tätigkeit als Unternehmensberater ist – neben der Werbung – der Klassiker unter den Einpersonunternehmen: Früher streng reglementiert, galt sie als krisensicheres Business, nach der Gewerbeform durch den damaligen Wirtschaftsminister Farnleitner zählt das Unternehmensberatungsgeschäft inzwischen zu den Todeszonen der freien Berufe. Alleine in Oberösterreich sind 1.694 Unternehmensberater tätig. Selbst der Laie erkennt auf den ersten Blick, dass der Markt dafür zu klein ist. Die Zahl der Consulter



Der Maßschuhfertiger

Siegfried Hain, 47, Linz

Zur Person: Der gelernte Werkzeugmacher und vierfache Familienvater erlernte sein jetziges Handwerk in Neapel und arbeitet seit 1985 auf eigene Rechnung.

Wochenarbeitszeit:

70 Stunden

Warum sind Sie selbstständig? „Mit 17 zeigte mir ein Indianer in Griechenland die Kunst des Mokassin-Machens. Das faszinierte mich.“

Können Sie von Ihrer Tätigkeit leben? „Mittlerweile ja. Mein Stammkundenkreis reicht bis nach Mexiko.“

Was sind die größten Hürden als EPU? „Man muss Mädchen für alles sein.“

Ihre Zukunftsperspektiven? „Momentan hilft uns der Sparwille, und die Schuhindustrie treibt uns die Kunden zu.“

wächst rasant, das Marktpotenzial nicht. Das drängt viele rasch wieder aus dem Markt. „Man muss in einem Bereich besser sein als die Mitbewerber, sonst hat man in dieser Branche keine Chance“, sagt Gerhard Moser. Der gebürtige Linzer muss es wissen. Er ist seit 2006 selbst als Berater erfolgreich unterwegs und hat eine Nische gefunden, die weit und breit niemand abdeckt: den globalen Handel mit Emissionszertifikaten. Eigentlich ist Moser gelernter Strategieberater und war 13 Jahre bei Ramsauer & Stürmer erfolgreich tätig. Auf den Zertifikatehandel ist er durch Zufall gekommen. Er war Qualitätsbeauftragter für diesen Bereich und hat die Stahlindustrie beraten. „Nach einem Insidertipp habe ich mich schlau gemacht und bin

zu einem Pilotauftrag gekommen“, erklärt Moser den Beginn der Selbstständigkeit. Es ist ein von der Politik künstlich erschaffener Markt, der vor 2005/06 noch gar nicht existierte. Moser war mit dem richtigen Know-how, den richtigen Kontakten zur richtigen Zeit am Drücker. Das Besondere dabei: Moser bietet eine Full-Service-Dienstleistung, als Broker einerseits und Consulter andererseits. Denn das Geschäft ist äußerst komplex: Wenn die Entwicklungsländer, die ja keine Kyoto-Verpflichtungen haben, durch Alternativ-Energie-Projekte etwas einsparen, dürfen sie CO₂-Zertifikate verkaufen. Ein Vorgang, der mit vielen Restriktionen und Auflagen verbunden ist und Expertenwissen voraussetzt, den speziellen Mechanismus zu

bedienen, der penibel von der UNO kontrolliert wird. Mosers Kunden sind die ganz Großen – von voestalpine bis zum deutschen Energiekonzern E.ON. „Wenn da irgendetwas schiefgeht, muss ich den Kopf hinhalten“, erläutert Moser. Aber zum Glück ist noch nichts passiert.

Wenn Träume abheben

Karl-Heinz Königshofer liebt den Geruch von Kerosin am frühen Morgen. Von seinem Office, das einen betörenden Blick auf die Rollbahn des blue danube airport bietet, hat er nur wenige Schritte in den Hangar. Hier steht seine Flotte: Kleinsthelikopter für Einsätze aller Art. Sie werden genutzt für Schnupperflüge, Rundflüge, Taxiflüge oder Spezialeinsätze, etwa für einen Auftrag für Fall-

schirmspringer. Aber die eigentliche Geschäftsgrundlage von NightCopter ist die „Heli-School“. Königshofer hat sich selbst in diesem schmalen Segment noch einmal spezialisiert und positioniert. Die Gemeinde der Pilotenschulen ist überschaubar und die Konkurrenz ist weltweit. „Wir bieten eine umfassende Nachflugausbildung zu einem hervorragenden Preis-Leistungs-Verhältnis. Unsere Schüler kommen daher von der Karibik bis Neuseeland“, erklärt Königshofer das Konzept. Streng genommen ist der aus Perg stammende Pilot gar kein Einzelunternehmer mehr, weil er kürzlich zwei Mitarbeiter fix einstellen musste. Musste? Ja, auch das ist möglich. Denn mit den Joint Aviation Requirements (JAR) hatte die EU ein umfangreiches Regelwerk für die Luftfahrt entworfen, das von den einzelnen Ländern in nationales Recht umgesetzt werden musste. Österreich war wie immer spät dran, dafür wurde die Bestimmung zu 120 Prozent von der Austro Control, der österreichischen Luftfahrtbehörde, realisiert. Und seit 2010 gilt eben die Regel in Österreich, dass Helikopter-Flugschulen „aus Sicherheitsgründen“ nicht mehr alleine geführt werden dürfen. Was Königshofer heute noch maßlos ärgert. „Die Austro Control agiert fern jeder Wirtschaftlichkeit. Sie hätte sich die Freiheit nehmen

können, so wie es andere Länder taten, diese Richtlinie nach eigenem Ermessen umzusetzen.“ Dabei sind die JAR-Regeln für Flugschulen durchaus sinnvoll, weil es schwarzen Schafen schwer gemacht wird. Aber Königshofer genießt einen hervorragenden Ruf und bildet seit 2004 im Alleingang Piloten aus. Das Geschäft lief zuletzt sehr gut. 2005 absolvierte er 175 Flugstunden mit seinen Schülern, im Vorjahr waren es bereits 500. Die Privatpilotenlizenz kostet 20.000,- Euro. Seine Kunden rekrutieren sich vorwiegend aus zwei Gruppen: Leute mittleren Alters, die sich einen Traum erfüllen. Und jüngere, die alles verkaufen, und sich bis zum Fluglehrer und Berufspiloten hocharbeiten. Auf diesem Weg erfüllte sich Königshofer selbst seinen Traum. Er gründete seine Piloten-Schule, um mehr im eigenen Cockpit zu sitzen, doch die übertriebene Bürokratie der Austro Control macht ihm einen Strich durch die Rechnung: „Eine Stunde fliegen bedeutet fünf Stunden Papierarbeit.“ Den Standort Hörsching sieht er als ideales Trainingsgelände, weil die Schüler den Umgang mit größeren Flughäfen lernen. Die restriktiven Landebestimmungen außerhalb der österreichischen Flughäfen umgeht er mit eigenen „Trainings-

Camps“ für seine Schüler in der Tschechei. „Dort kann man landen wo man will und niemand regt sich auf.“ Die Zukunftsaussichten bewertet Königshofer dennoch als sehr gut: Mit der neuen Verantwortung für seine beiden neuen Mitarbeiter plant er die Gründung einer GmbH.

Als historischer Dienstleister am freien Markt

Am Boden der Tatsachen – zumindest der historischen Tatsachen – bleibt Hermann Rafetseder. Hochfliegendes ist seine Sache nicht, er schürft vielmehr tief in den Archiven der Gemeinden und Bibliotheken. Der 52-Jährige ist seit 2001 als Ahnen- und Familienforscher mit einem eige-

nen Gewerbeschein tätig. „Historische Dienstleistungen werden von Privatpersonen und Firmen wieder mehr nachgefragt“, erklärt er. Als einziges der hier präsentierten Einpersonenunternehmen verfügt der Historiker über einen Eintrag in der Online-Enzyklopädie Wikipedia. Eine Anerkennung für seine jahrelangen Forschungstätigkeiten am Ludwig-Boltzmann-Institut. Zudem verantwortete er die historische Arbeit des Österreichischen Versöhnungsfonds, wofür er 2007 das Goldene Ehrenzeichen für Verdienste um die Republik Österreich bekam. Das waren Projektarbeiten oder zeitlich befristete Tätigkeiten. Ein regelmäßiges Honorar als Selbstständiger erhält er für Arbeiten für die Gesellschaft für Landeskunde. Zusätzlich angewiesen ist er auf seine Auftragsrecherchen für Firmen und Privatpersonen.

Dokumentiert werden die Nachkommentafeln und Vorfahrentafeln übersichtlich auf Schriftrollen. Bei genealogischen Nachforschungen geht er zurück bis ins 16. Jahrhundert. Geklärt werden dabei Namensursprünge, Verwandtschaftsverhältnisse, Hofchroniken. Auch verschollene Gräber am Wiener Zentralfriedhof hat er schon aufgespürt. Als selbst- →



Die Managerin auf Zeit

Felicitas Haslmaier, 39, Sarleinsbach

Zur Person: Die zweifache Mutter war Geschäftsführerin eines traditionellen Tischlereibetriebs und erhielt den Jungunternehmerpreis. Zurzeit baut sie ihr eigenes Beratungsunternehmen auf.

Wochenarbeitszeit: 60 bis 70 Stunden

Warum arbeiten Sie als Selbstständige? „Ich möchte mein eigener Chef sein.“

Was wünschen Sie sich für EPU? „Spezielle EPU-Finanzierungspakete.“

Ihre Zukunftsperspektiven? „Schätze ich als gut ein. Das Potenzial ist da.“

„Ich kam von einem Fulltime-Job und fiel ins Nichts.“

FELICITAS HASLMAIER

ständiger historischer Dienstleister sieht sich Rafetseder als klassischer Selbstausbeuter. Denn der zeitliche Aufwand und der persönliche Einsatz für einen Auftrag können in den wenigsten Fällen eins zu eins verrechnet werden.

zelkämpfer. Einer davon ist der 45-jährige Wilhelm Medetz. Der Salzburger studierte Informatik in Linz und ist bereits seit 1993 selbstständig. Seinen Sitz hat der Einmannbetrieb in Hagenberg – eine ideale Umgebung für seine hoch speziali-

„Man muss in einem Bereich besser sein als die Mitbewerber, sonst hat man keine Chance.“

GERHARD MOSER

IT-Spezialisten als idealtypische Einzelkämpfer

Deutlich mehr nachgefragt werden freilich technische Berufe. Zum Beispiel IT-Dienstleister, von denen es alleine in Oberösterreich 2.836 aktive Kammermitglieder gibt – mehr als 60 Prozent davon arbeiten als Ein-

sierte Tätigkeit. Medetz entwickelt Computersimulationen für große Unternehmen und hilft den Unternehmen dadurch Zeit und Geld zu sparen. Anhand exakter mathematischer Berechnungen kann ein Testlauf einer Maschine durch ein mechatro-

Der Unternehmensberater

Mag. Gerhard Moser, 49, Linz

Zur Person: Der Vater eines Sohnes war 13 Jahre lang Berater bei Ramsauer & Stürmer. Seit 2006 fädelt er komplexe Deals mit CO2-Zertifikaten zwischen China und europäischen Konzernen ein.

Wochenarbeitszeit: zwischen 40 und 70 Stunden

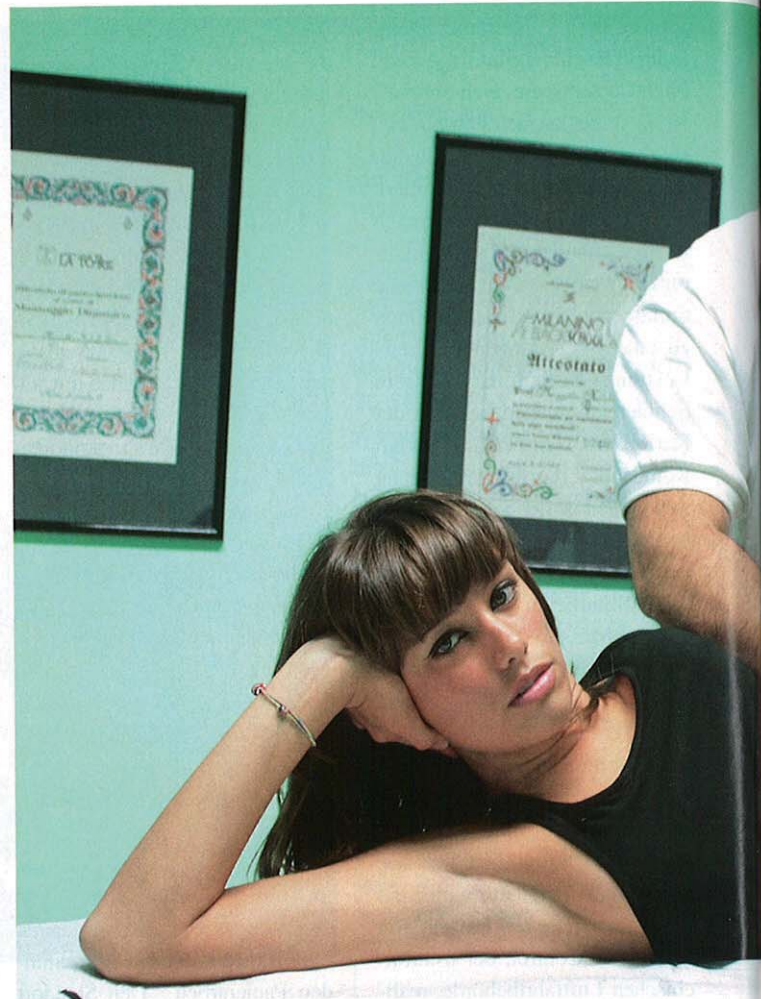
Warum arbeiten Sie als Selbstständiger? „Selbstbestimmung war eine wesentliche Motivation. In meinem Alter habe ich wenig Lust, mich hinaufzudienen.“

Was macht den Erfolg aus?

„Man muss in den entscheidenden Momenten bereit sein, über die eigene Schmerzgrenze hinauszugehen.“

Ihre Zukunftsperspektiven?

„Mein bestehendes Kundenportfolio sichert mir ein langfristiges Engagement und bietet ausreichend Cashflow.“



nisches Simulationsmodell ersetzt werden. Medetz ist seiner

Spezialisierung wegen

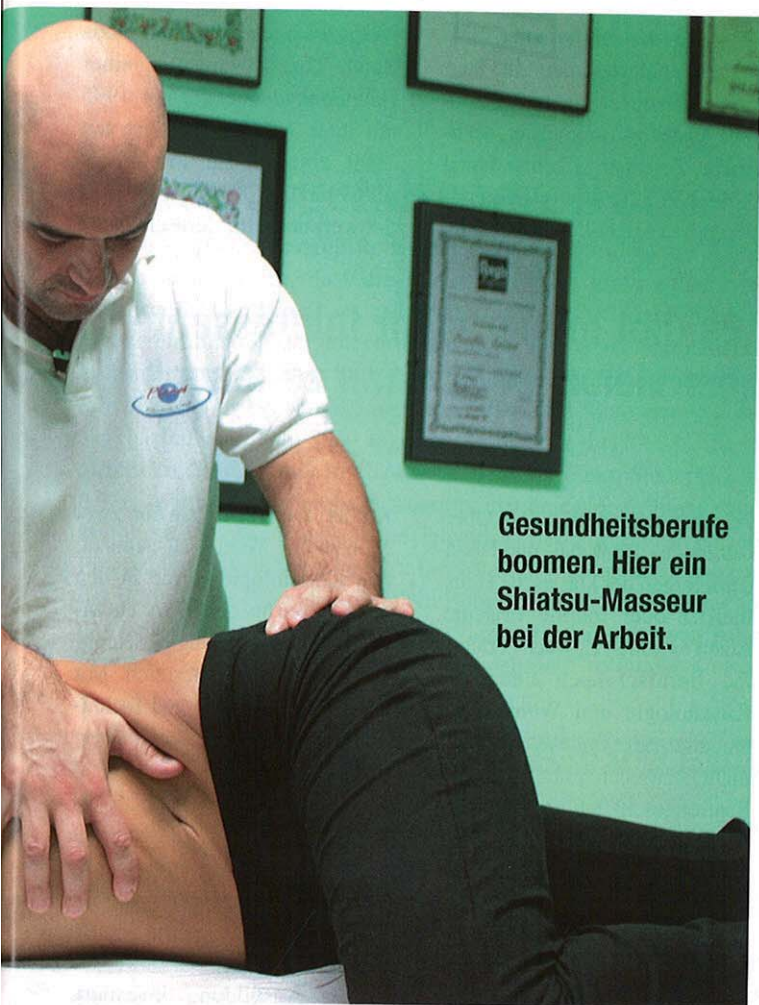
ein äußerst gefragter Mann: Seine Rechenmodelle kommen bei Spritzgussanlagen oder in der Stahlindustrie zum Einsatz.

Das Schöne daran: Der Computerwissenschaftler arbeitet projektbezogen und hat seit Jahren einen fixen Kundenstock. Das bringt

ihm eine gewisse Unabhängigkeit, finanzielle Freiheit, und er bleibt mit seinem Wissen immer auf dem neuesten Stand. Die Hauptschwierigkeit als Ich-AG sieht er darin, dass man jeden Tag verschiedene Hüte aufhat. „Man muss schnell umschalten können von technischen Problemlösungen auf buchhalterische Fragen.“

Das Handwerk als Selbstverwirklichung

Auch David Wagner ist studierter Informatiker, doch jetzt „schneidet“ er exklusive Pfeifen und versendet sie in alle Welt. „Nach meinem Studium arbeitete ich bei Siemens in der Softwareentwicklung, da hatte ich



Gesundheitsberufe boomen. Hier ein Shiatsu-Masseur bei der Arbeit.

den ganzen Tag nicht viel tun und am Ende des Monats hatte ich mein Geld auf dem Konto.“ Was für andere Österreicher ein Idealzustand wäre, reichte Wagner nicht. Er suchte eine Tätigkeit, die kein Mensch ausübt und die Hand und Kopf gleichermaßen fordert. Mit dem Pfeifenmachen hat sich der Oberösterreicher eine eher exzentrische Tätigkeit ausgesucht. „Man muss ein bisschen verrückt sein, sich in so einem Bereich selbstständig zu machen. Und dennoch war es das Beste, was ich machen konnte“, gesteht der 42-Jährige ein. „Ich war der verwöhnte Student und hatte keine Ahnung vom wirklichen Leben. Der Sprung in die Selbstständigkeit hat meinen Horizont enorm erweitert. So etwas erlebt man

als normaler Angestellter nicht.“ Die ersten fünf Jahre waren hart. Er hatte keine Ahnung von Verkauf und Marketing. Heute hat er mit seinen handgemachten Pfeifen nach Maß weltweit ein Alleinstellungsmerkmal. Der Massenmarkt der Pfeifenraucher stirbt, doch im exklusiven Segment wächst der Markt. Die meisten seiner ausgesuchten Stücke vertreibt er über das Internet in alle Welt. Seine wichtigsten Märkte sind Deutschland, Dänemark, Japan und – China. „Der Chinese wird der Pfeifenraucher der Zukunft“, glaubt Wagner, nachdem er letzten Dezember eine Messe in China besuchte. Eine ähnlich verwinkelte Karriere hat Siegfried Hain vorzuweisen. Der Linzer fertigt Maßschuhe per Hand seit 1985. Der gelernte Werkzeugmacher hatte sein Schlüsselerlebnis auf einer griechischen Insel, wo ihn ein Indianer in das Geheimnis des Mokassinmachens einweihte. Danach ließ ihn das Traditionshandwerk nicht mehr los: Er lernte es von der Pike auf in Neapel und eröffnete danach sein eigenes Geschäft. Die Wirtschaftskrise begünstigt das Reparaturgeschäft, aber auch die Schuhindustrie treibt ihm Kunden zu: Schleißige Mas-

senware aus Fernost genügt nicht jeden Ansprüchen. Der klassische Schuhmacher ist nahezu ausgestorben: 1962 gab es in Linz noch 62 Schuster, heute sind es zwei. Die rein industrielle Fertigung stellt Hain vor große Probleme in der Beschaffung: Leder wird fast nur noch in 1.000-Meter-Mengen ab- ➔

Der Taxi-Tourist-Guide

Johann Gutenbrunner, 49, Linz

Zur Person: Der zweifache Vater stammt aus dem Mühlviertel und ist mit einer Japanerin verheiratet. Seit 2007 ist er ein Einpersonnenunternehmer.

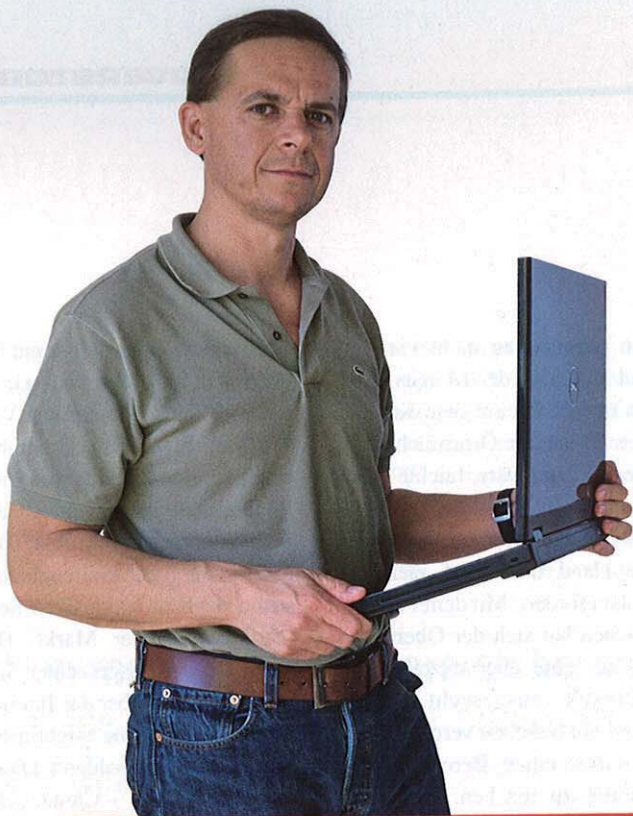
Wochenarbeitszeit: 80 Stunden

Warum arbeiten Sie als Selbstständiger? „Als meine Firma zuspernte, habe ich mich nicht mehr beworben. Jetzt lebe ich meine Kreativität aus.“

Bereuen Sie den Schritt? „Nein, aber es ist ein sehr harter Weg, damit am Ende des Monats das übrig bleibt, was man früher als Angestellter hatte.“

Ihre Zukunftsperspektiven? „Die derzeitige Auftragslage macht mich zuversichtlich.“





Der Softwareentwickler

Dipl.-Ing. Wilhelm Medetz, 45, Hagenberg

Zur Person: Der gebürtige Salzburger programmiert komplexe Simulationssoftware für Industriebetriebe. Selbstständig seit 1993; verheiratet, zwei Kinder.

Wochenarbeitszeit: ca. 40 Stunden

Was reizt Sie an der Ich-AG? „Es macht mir Spaß.“

Wie wichtig sind Netzwerke? „Sehr wichtig. In Hagenberg profitiere ich von Kontakten im sozialen und technologischen Bereich.“

Was sind die täglich größten Hürden?

„Das Hauptproblem ist, dass man täglich verschiedene Hüte aufhaben muss.“

Wie generieren Sie Neukunden?

„Durch Mundpropaganda.“

gegeben, er bezieht sein Spezialleder von einer kleinen Gerberei im britischen Nottingham. Für Schuhnägel gibt es praktisch keine Produzenten mehr. „Ich lebe hier vom Altbestand.“ Der vierfache Familienvater kann inzwischen ganz gut leben von seinem Einmannjob. Er verschickt seine Maßschuhe bis nach Mexiko. Zusätzlich bietet er Schuhpflegeseminare an – unter anderem auf Kreuzfahrtschiffen.

Kein Ende der Welle

Edda Beisl aus Leonding zählt als Kinesiologin zur Fachgruppe der gewerblichen Dienstleister,

die rund die Hälfte aller Einpersonunternehmen in sich vereint. Darunter sind unter anderem planende Baumeister, technische Zeichner, Tischler (rund 3.000 EPU in Österreich), Fußpfleger, Kosmetiker, Masseur,

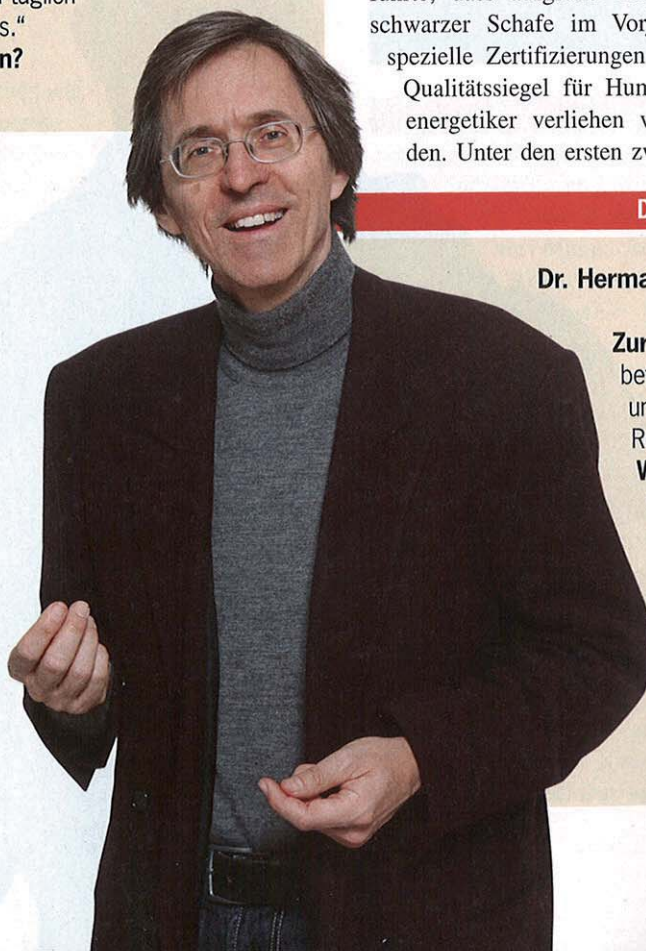
Ausgezeichneten ist auch Edda Beisl. Die Absolventin einer Handelsakademie begann 1995 mit ihrer Tätigkeit und hat seit 1999 eine eigene Praxis als selbstständige Kinesiologin mit Schwerpunkt für lernschwache

„Es gibt immer mehr Interessenten, aber vielen ist es dann zu teuer.“

HERMANN RAFETSEDER,

Personenbetreuer (4.500 in Oberösterreich), Denkmal- und Fassadenreiniger, der klassische Hausmeister oder mobile Friseure. Einen enormen Zuwachs erleben die Berufsgruppen Energetik, Kinesiologie und Wünschelrutengeher. „Ein Ende der Welle ist nicht abzusehen“, sagt Gewerbespartengeschäftsführer Heinrich Mayr. Edda Beisl kann das bestätigen: „Die Energetiker wachsen am schnellsten.“ Was dazu führte, dass aufgrund einiger schwarzer Schafe im Vorjahr spezielle Zertifizierungen als Qualitätssiegel für Humanenergetiker verliehen wurden. Unter den ersten zwölf

Kinder. Derzeit ist sie für zwei Monate im Voraus ausgebucht. Die Kinesiologie wurde in den 50er-Jahren in den USA entwickelt und kam Anfang der Neunzigerjahre nach Österreich. Mit speziellen Therapien und Techniken soll der körpereigene Energiehaushalt wieder ins Gleichgewicht gebracht werden. „Es ist sehr zeitaufwendig und man benötigt eine gewisse Sensibilität“, erläutert Beisl. Nebenbei gibt sie Kurse im Bfi. Ein kleines Vermögen hat sie über die Jahre in die eigene Ausbildung investiert. Auch in diesem Job muss man sich spezialisieren und fachlich am Ball bleiben.



Der Ahnenforscher

Dr. Hermann Rafetseder, 52, Linz

Zur Person: Der studierte Historiker betreibt Auftragsrecherchen zur Ahnen- und Familienforschung und historische Recherchen unterschiedlicher Art.

Wochenarbeitszeit: 40 Stunden

Warum arbeiten Sie als Selbstständiger? „Weil es die Umstände so erfordern.“

Können Sie von ihrem Job leben? „Nein.“

Ihre Zukunftsperspektiven? „Es gibt immer mehr Interessenten, aber vielen ist es dann zu teuer.“