



VOLLE **KRAFT** VORAUSS!

Ist das Unternehmen erst einmal gegründet, kommen auf die jungen Chefs eine Reihe von Aufgaben zu. Peter Polgar, Leiter des Gründerservice der WKOÖ, kennt die Herausforderungen in den ersten drei Jahren nach der Gründung. Es muss der Spagat zwischen Tagesgeschäft und vielen weiteren Themen bewältigt werden. Zwei Jungunternehmer erzählen von ihren Erfahrungen.



„NEUGRÜNDER SOLLTEN DINGE, DIE ANDERE BESSER ERLEDIGEN KÖNNEN, ABGEBEN. MAN MUSS NUR WISSEN, WIE MAN DIE RESSOURCEN AM BESTEN BEKOMMT, EINTEILT UND KOORDINIERT.“

*Bernhard Aichinger /
E-Conomix, Bezirksvorsitzender JW Wels,
im Bundesvorstand der JW Österreich*



*Ich kenne nur wenige Unternehmen,
die sich ab der ersten Stunde rechnen.
Gut Ding braucht Weile.*

Peter Polgar / Leiter Gründerservice der WKOÖ

Kaufmännisches Grundwissen / „Ohne geht es nicht. Wenn man diese Kenntnisse nicht hat, sollte man sich zumindest Grundkenntnisse aneignen“, erklärt Polgar. Dort, wo man nicht die nötige Zeit oder das entscheidende Wissen hat, soll man jemanden ins Team holen. Das Gründerservice der WKOÖ empfiehlt jedem Unternehmer sich von dem Anspruch zu lösen, immer alles selbst wissen zu müssen. Wenn man sich extern Hilfe holt, dann soll man diese Leute, wie etwa Steuerberater oder Unternehmensberater, als Partner sehen und eine gute Beziehung aufbauen. Jungunternehmer sollen wissen, was bei der Arbeit ihrer Partner vorgeht und auch immer wieder nachfragen. Es ist wesentlich, Basiskenntnisse in den Bereichen Vor- und Nachkalkulation, Kostenrechnung, Preisbildung, Marketing und Vertrieb und Erfahrungen im Bereich der Branche zu haben. Unternehmer bekommen kaufmännische Unterstützung beim Gründerservice, im WIFI oder bei Unternehmensberatern.

Finanzielle Vorsorge / Finanziell können nach dem dritten Jahr auf Jungunternehmer Sozialversicherungs- und Steuernachzahlungen zukommen – und dafür muss jeder Unternehmer Vorsorge treffen. Hier gilt die Grundregel, mindestens ein Drittel des Gewinnes auf einem Sparbuch zu parken, um nicht in Liquiditätsschwierigkeiten zu geraten.

Wirtschaftlichkeit / Rückschläge in den Anfangszeiten seien normal und können sogar für die Zukunft nützlich sein. „Gut Ding braucht Weile. Ich kenne nur wenige Unternehmen, die sich ab der ersten Stunde rechnen.“ Wichtig sei nur zu erkennen, ob sich die Sache mittel- bis langfristig rechnet.

Aufbau des Kundenstocks / Jungunternehmer sollen besonders am Anfang der Kundenakquisition intensiv netzwerken, Veranstaltungen zu besuchen, ist unumgänglich. „Den Gründern muss klar sein, dass sie nur wachsen, wenn sie sich über den eigenen Bekanntheitskreis hinaustrauen“, so Polgar. Kundenpflege bedeute zu den Kunden laufend Kontakt zu halten – zu den ersten Kunden und zu den zukünftigen Kunden.

Einstellung von Mitarbeitern / Vor der Einstellung eines Mitarbeiters müssen sich Unternehmer genau überlegen, welche Kompetenzen in ihrer Firma fehlen: „Im Idealfall füllen die Kompetenzen des neuen Mitarbeiters fehlendes Know-How aus.“

BERNHARD AICHINGER

Geschäftsführer von E-Conomix und im Bundesvorstand der Jungen Wirtschaft Österreich

Aller Anfang ist schwer. Daran kann sich auch Bernhard Aichinger noch gut erinnern: „Ich habe im ersten Jahr immer wieder bei neuen potentiellen Kunden viel argumentieren müssen, welche Erfahrungen ich in diesem Bereich bereits habe.“ Aichinger hat vor vier Jahren mit 22 Jahren seine Firma E-Conomix in Wels gegründet. Mittlerweile beschäftigt der heute 26-Jährige sieben Mitarbeiter und ist gerade dabei, ein Unternehmen mit drei Mitarbeitern in seine Firma einzugliedern. „Der Kauf des Partnerunternehmens erweitert das Leistungsportfolio, um Kunden noch besser betreuen zu können“. Aichinger ist auch Bezirksvorsitzender der Jungen Wirtschaft Wels und im Bundesvorstand der Jungen Wirtschaft Österreich. Das erste Jahr hat Aichinger als „steinigere Weg“ im Vergleich zu den Folgejahren in Erinnerung: „Der Vertrieb geht nur in eine Richtung, es müssen immer wieder neue Kunden geworben werden. Nach eineinhalb, zwei Jahren sind die Kunden dann durch Weiterempfehlungen auf uns zugekommen.“

PERSÖNLICHE TIPPS

1. Von anderen lernen!

„Seit Jänner 2011 bin ich bei der Jungen Wirtschaft aktiv und habe davon extrem profitiert: Man lernt enorm viel von anderen, die bereits die ersten Stolpersteine hinter sich gebracht haben und einem auf Themen hinweisen, an die man selber vielleicht gar nicht gedacht hat. Man kann sich Informationen mühsam aus 20 Büchern und vielen Broschüren raussuchen oder sich im lockeren Gespräch mit anderen Junge Wirtschaft-Mitgliedern informieren.“

2. Versucht nicht, Mädchen für alles zu sein!

„Neugründer sollten Dinge, die andere Unternehmen besser erledigen können, abgeben. Man muss nur wissen, wie man die Ressourcen am besten bekommt, einteilt und koordiniert. Damit bekommt der Kunde schlussendlich die hundertprozentig perfekte Lösung.“
