

Solo – aber nicht allein



Mikrofirmer

Bereits jeder zweite

österreichische

Unternehmer

hat keine Angestellten
und ist beruflich solo unter-
wegs. Mittlerweile wurde die
wirtschaftliche Bedeutung dieser
„Ein-Personen-Unternehmen“ (EPU)

erkannt und es wird etwas mehr für diese

Berufsgruppe angeboten.

Text □ Michael Neubauer

Allerorts werden Wirtschaftsforscher, Politiker und Kammerfunktionäre nicht müde, die Bedeutung der Ein-Personen-Unternehmen (EPU) für die heimische Wirtschaft zu betonen. Bereits jeder zweite Unternehmer zählt zu den EPU. Neue Wirtschaftsdienste wie Finanzdienstleistung, Werbung und Marktkommunikation oder Unternehmensberatung zählen zu den beliebtesten Branchen. In der Sparte Information und Consulting sind bereits fast zwei Drittel der Mitglieder ohne Mitarbeiter. Knapp ein Drittel aller EPU sind weiblich. Überdurchschnittlich viele Solistinnen finden sich etwa bei den Fußpflegern und Kosmetikern, im Textileinzelhandel und im Direktvertrieb, aber auch in der Werbung und Marktkommunikation. In der Wiener Fachgruppe Unternehmensberatung und Informationstechnologie bestehen sogar 80,4 Prozent der Mitgliedsbetriebe

nur aus einer Person. In konkreten Zahlen sind das 11.246 Betriebe. Lediglich 2737 Unternehmer der Fachgruppe fungieren auch als Arbeitgeber.

Wege in die Selbständigkeit

Drei Viertel aller im Rahmen einer Studie befragten Mikro-Unternehmen gaben an, schon immer den Wunsch gehabt zu haben, „ihr eigener Chef“ zu sein. Jeder Sechste sah interessante Marktchancen und wollte diese Möglichkeiten nutzen. Mit 15 Prozent rangiert die Aussage „Ich wurde in die Selbständigkeit gedrängt“ an letzter Stelle.

Diese Solisten sind häufig hoch qualifizierte Experten, die ganz spezifische Dienstleistungen anbieten und großen Unternehmen zuarbeiten. Sie sind flexibel, schnell und kreativ, mit wenig Zeit und oft knappen finanziellen Mitteln ausgestattet – und fühlen sich nicht ausreichend vertreten. In einer Studie des Vereins Fofos, einer Organisation zur

Förderung der Selbständigkeit, meinten im Vorjahr etwa 47,2 Prozent der befragten EPU, dass sie keine Interessensvertretung haben. Vielleicht würde dieses Ergebnis für die Wirtschaftskammer heute positiver ausfallen. Denn mit der „Abfertigung Neu“ für Selbstständige und der freiwilligen Arbeitslosenversicherung für Unternehmer hat die Wirtschaftskammer zwei wesentliche Verbesserungen für Unternehmer erreicht, die vor allem EPU besser absichern. Noch offen ist eine bessere Unterstützung bei Krankheit. Trotz Zusatzversicherung besteht höchstens für 26 Wochen Anspruch auf Krankengeld – bei ASVG-Versicherten sind dies 52 Wochen.

Kaum Engagement möglich

Nur wenige finden Zeit, sich selbst in der Kammerorganisation zu engagieren. Nur wenige Funktionäre sind EPU. Denn die „Freiheit, sein eigener Chef zu sein“ hat ihren Preis. Mehr als zwei Drittel der Selbstständigen sprechen von hoher oder sogar zu hoher Arbeitsbelastung – wenig Freizeit ist die Folge davon. Denn drei Viertel arbeiten im Betrieb alleine und werden nur in Spitzenzeiten von Familienangehörigen unterstützt oder greifen auf freie Dienstnehmer oder Teilzeitbeschäftigte zurück.

Hohes Arbeitspensum – wenig Freizeit

„Als Dienstleister bin ich rund um die Uhr für meine Kunden da – auch am Wochenende“, ist bei vielen EPU nicht nur Werbebotschaft, sondern auch gelebte Realität. Mit nicht immer erfreulichen Folgen. Nicht wenige EPU berichten von Monaten mit Sieben-Tage-Wochen und Zehn- bis Zwölf-Stunden-Arbeitstagen. „Als Einzelkämpfer bleibt mir nichts anderes übrig“, heißt es dann. „Der Konkurrenzdruck ist enorm.“ Am Anfang wird die Selbständigkeit und die damit verbundene persönliche Flexibilität genossen. Mit der Zeit bekommen viele EPU Probleme, weil sie isoliert arbeiten und niemanden haben, auch keinen Chef, der einen anspricht oder ein Feedback gibt. □



schäftskonzept entwickeln und professionelle Unterlagen für Banken- und Fördergespräche erstellen. **Finanzierung/Förderung:** Hier erfährt man, welche finanziellen Mittel man für den erfolgreichen Aufbau eines Unternehmens konkret benötigt und wie man diese aufbringt, wie man klug an Kreditgespräche mit seiner Bank herangeht, welche Förderungen von Bund, Land oder Gemeinde es gibt, ob man deren Vergabekriterien entspricht und wie man sie beantragt.

welche Regeln es für das Direktmarketing gibt, fehlen ebenso wenig. **Betriebswirtschaft:** In diesem Bereich steht „Plan4You Easy“, ein Planungsinstrument für Gründer und Jungunternehmer, zum Download bereit. Damit kann man am Computer auf Knopfdruck Plan-Bilanz und Plan-Gewinn- sowie Verlustrechnung ermitteln, anhand eines Business-Plans ein schlüssiges Ge-

Veranstaltungen: Hier sind alle Termine, die für EPU von Interesse sein könnten, aufgelistet (nach Bundesländern geordnet).

Netzwerke/Kooperationen: In diesem Bereich ist festgehalten, was die Erfolgsbedingungen von Kooperationen sind, welche Kooperationsziele definiert werden sollten und wie man mögliche Partner für eine Zusammenarbeit findet. Es

wird unter anderem auf das Businessportal der „Jungen Wirtschaft“ (<http://www.jungewirtschaft.at/businessportal/>) und den elektronischen Marktplatz von „Frau in der Wirtschaft“ verwiesen (<http://wko.at/unternehmerin/w2b1>).

Online-Check gibt Impulse für Verbesserungen

Mit dem „EPU-Check“ auf <http://epu.wko.at> können EPU rasch und unkompliziert ihre Entwicklungsmöglichkeiten und Risikopotenziale abtesten. Nach der Beantwortung von 34 Fragen erhält man eine ausführliche Bestandsaufnahme, gegliedert nach den Indikatoren „Arbeits- und Lebensqualität“, „Finanzieller Erfolg“, „Strategische Positionierung“, „Vernetzung und Kooperation“, „Planung und Kontrolle“ und „Typische Risikofaktoren“. Der Unternehmer bekommt zum Beispiel vor Augen geführt, dass sein Strategie-Mix für wirtschaftlichen Erfolg gut gewählt ist, aber die Finanzplanung ein „Stiefkind“ ist und er über Risikomanagement nachdenken sollte – Verbesserungsvorschläge inklusive. □

Maßgeschneidert

Training und Coaching

Im Oktober startete mit dem „Blended-Learning“ ein Modellversuch.

Aus Befragungen ist bekannt, dass EPU wenig in Aus- und Weiterbildung investieren und sowohl mit fehlender Zeit als auch für sie zu hohen Kosten in Hinblick auf die Absolvierung von Kursen kämpfen. Laut der EU-Studie „Self Employment“ haben 56 Prozent der befragten EPU noch nie ein Training oder eine Beratung in Anspruch genommen. Wird Geld für Weiterbildung ausgegeben, dann am ehesten für Trainings zum Beispiel in Betriebswirtschaftslehre und Kalkulation. Themen wie Verkauf, Rhetorik

oder Kundenakquise (Soft Skills) fallen meist unter den Tisch.

Mit dem „Blended-Learning“ wurde nun ein Modell geschaffen, das speziell auf die betrieblichen und finanziellen Bedürfnisse von Kleinunternehmen Rücksicht nimmt. Das Modell sieht insgesamt drei Präsenzveranstaltungen (Start-, Zwischen- und Endworkshop) vor, zwischen denen die einzelnen Lerninhalte zeitlich flexibel durch E-Learning-Strecken erledigt werden können. Das erste Modul des Pilotversuches zum Thema Kundengewinnung startete Mitte Oktober 2007 in Niederösterreich

Gernot Schödl:
„Flexibles Lernen durch E-Learning, Gruppenarbeiten und Workshops“



und Oberösterreich. „Die Vorteile für die Teilnehmer liegen auf der Hand. Denn es ermöglicht zeitlich flexibles Lernen durch E-Learning, Gruppenarbeiten und Workshops“, so Gernot Schödl, EPU-Beauftragter der Wirtschaftskammer. Erklärte Ziele der Kurse, so Schödl, seien neben der fachlichen Qualifizierung auch Netzwerkbildungen und Kooperationen unter den EPU. □

Pressebericht FO.FO.S – Forum zur Förderung der Selbständigkeit, www.fofos.at

Thema Ein-Personen-Unternehmen (EPU)

a3 ECO, 12/2007, Solo – aber nicht allein, Mirkofirmen, Micheal Neubauer