

EPU: DIE (UN)HEIMLICHE MACHT

Kleinstunternehmen. Wie ticken
Ein-Personen-Unternehmen im Spannungsfeld
zwischen Selbstaufgabe und Selbstverwirklichung?

Text: Jürgen Philipp

FOTO: ISTOCK/THINKSTOCK



„Ich habe ein Notebook, ein Telefon und mich.“

Silja Kempinger
Texterin

Werbung, Wald und Wortgewandtheit

TEXTERIN. Es waren die Kinder, die Silja Kempinger den Gewerbeschein lösen ließen. Die Texterin und Landwirtin mag das Selbstständigendasein.

Die Texterin und Konzeptionistin ist nun seit sieben Jahren selbstständig. Sie war vorher full-time in Werbeagenturen beschäftigt. „Die Kinder waren noch klein, daher wollte ich keinen Vollzeitjob mehr.“ Ihre Branche ermöglicht es ihr ohnehin zu arbeiten, wenn es die Zeit gerade zulässt, denn Kempinger ist nicht nur Unternehmerin und Mutter, sondern auch Landwirtin. „Als Unternehmerin habe ich einen anderen Draht zu meinen Kunden. Ich kommuniziere fast nur auf der Geschäftsführerebene und so spricht man auf Augenhöhe.“ Kempinger betreibt ein EPU „in Reinkultur“: „Ich habe ein Notebook, ein Telefon und mich – keine Mitarbeiter, kein Büro, daher fühlt sich meine Arbeit gar nicht so unternehmerisch an.“ Das Geschäft läuft und die 40-Jährige ist zufrieden, räumt aber ein, dass es bürokratische Hürden gibt: „Die sind zum Teil wirklich

schlimm. Manchmal wird mir ganz schlecht, wie viele Gesetze ich beachten muss, die ich zum Teil ja gar nicht kennen kann. Die ‚Waxing-Affäre‘ hat gezeigt, dass man immer etwas finden kann, wenn man etwas finden will.“ Zudem ist für sie zu wenig Transparenz bei der Sozialversicherung gegeben: „Die Komplexität der SVA ist undurchschaubar.“ Kempinger bemängelt die öffentliche Akzeptanz der Leistungen von EPU. In ihrer täglichen Arbeit setzt sie selbst auf die Flexibilität und die Expertise einzelner selbstständiger Fachleute: „Ich setze auf EPU-Netzwerke, die gut funktionieren.“ In ihrer Branche – der Werbung – ist der Wandel von großen Agenturen, die ein zentrales Budget verteilen, hin zu vielen kleinen flexiblen Spezialisten ohnehin voll im Gange. EPU. scheinen in der schnelllebigen, hochflexiblen Werbewelt die richtigen Antworten zu liefern.

52,6%

ist der Anteil der One-Woman-Shows.
22.010 Frauen und 19.866 Männer
sind EPU. in Ö.



„Die Frage ist, wie man Erfolg definiert.“

Christian Gindelhummer
DropKick e.U.

Arbeit ist da, wo WLAN ist

GLOBETROTTER. Christian Gindelhummer startet demnächst eine Weltreise auf „unbestimmte Zeit“. Er kann zu jeder Zeit – und vor allem überall – arbeiten.

Am Puch G, Baujahr 1984, wird schon seit zwei Jahren geschraubt, adaptiert und restauriert. Er soll Christian Gindelhummer und seiner Freundin in den nächsten Monaten – vielleicht auch Jahren – ein Dach über dem Kopf und Weltreisegefährte sein. Die Tour führt über den Balkan, die Türkei, in den Iran nach Zentral- und Südostasien über China, nach Australien und weiter in die USA. „In L.A. machen wir dann Kassensturz, vielleicht fahren wir ja weiter durch die USA, nach Südamerika oder in den Norden.“ Zeitlimit für die Weltreise setzt sich der gebürtige Linzer keines, denn Gindelhummer ist völlig ortsungebunden. 2009 machte er sich mit seinem Unternehmen „DropKick e.U.“ selbstständig. Ein Schritt, der „eigentlich passiert ist“. Der gelernte Großhandelskaufmann übersiedelte von Linz nach Wien zu seiner Lebensgefährtin und war anfangs arbeitslos: „Über das AMS bin ich auf das Gründerpro-

gramm aufmerksam geworden und so kam die Idee, mich selbstständig zu machen.“ DropKick e.U. bietet Websites im Sportbereich, zu den Kunden zählen unter anderem auch Bundesligaclubs wie der FC Blau Weiß Linz. Die Einnahmen setzen sich aus Vermietung und Werbung zusammen. Arbeiten kann er daher von überall, zumindest überall dort, wo eine WLAN-Verbindung existiert. Gindelhummer lebt sein Selbstständigendasein daher optimal aus: „Man kann geschäftlich hoch erfolgreich sein und viel Geld verdienen, oder man kann mit weniger auskommen und dafür mehr Zeit haben. Die Frage ist, wie man Erfolg definiert.“ Für den 39-Jährigen ist dieser Erfolg eindeutig seine Freiheit und Unabhängigkeit. Eine Rückkehr in ein Angestelltenverhältnis quitiert Gindelhummer mit „schlichtweg unmöglich“. „Es ist die Summe vieler Kleinigkeiten, welche die Selbstständigkeit so attraktiv macht.“

EPU. sind Tagelöhner“: Diese Aussage kostete Fritz Amann, ehemaliger Vizepräsident der WKO, vor drei Jahren sein Mandat. Amann sah EPU. als Arbeitslose, die in die Scheinselbstständigkeit getrieben würden. Das einzige Interesse dieser Gruppe läge in der sozialen Absicherung, so der Ex-Funktionär. Der Aufschrei war groß, ein bisher noch nie dagewesener Unternehmer-Shitstorm zog über Amann her. „Von welcher sozialen Absicherung spricht er?“, schreibt ein Pflegedienstleister auf Facebook: „Ich arbeite 80 Stunden die Woche, bin schlecht versichert, habe keinen Anspruch auf Arbeitslosengeld und verdiene relativ wenig.“ Einer von vielen aus der bis dato „unsichtbaren“ Masse an EPU. Fritz Amann hat mit seinem Sager unfreiwillig zumindest kurzfristig dafür gesorgt, dass eine Unternehmensspezies sichtbar wurde.

58,9%: Die stille Mehrheit

Rund 290.000 EPU. gibt es in Österreich, damit ist die klare Mehrheit von 58,9% aller Unternehmen dieser Kategorie zuzu-

ordnen. Zwei Drittel aller WKO-Mitglieder der Sparte Gewerbe und Handwerk sind als EPU organisiert, mehr als 60% bei Information und Consulting und fast die Hälfte (48,5%) im Handel. In den Fachgruppen wird diese Dominanz noch deutlicher: 98,4% aller Personenberater und -betreuer sind ihr eigener Chef und Mitarbeiter zugleich. Im Direktvertrieb sind es 91,4%. Deutlich über 80% liegt der Anteil auch bei den persönlichen Dienstleistern, den Fußpflegern, Masseuren und Kosmetikern sowie bei Berufsfotografen.

Selbst und ständig

Zum Vorurteil – „echte“ Unternehmen müssten Mitarbeiter beschäftigen – kommt noch das ewig alte Bild des Unternehmertums in der breiten Öffentlichkeit: Noch immer scheint der Klassenkampf zwischen den arbeitenden Massen und den Unternehmern als Ausbeuter in den Köpfen zu existieren. Dabei sind es gerade EPU., die sich selbst ausbeuten, die zwischen 24/7-Erreichbarkeit und selbstbestimmter Work-Life-Balance pendeln, die auf ein dicht geknüpft soziales Netz →

FOTO: KARIN HOFBAUER

FOTOS: PRIVAT, ISTOCK/THINKSTOCK



„Ich werde geholt, wenn Krisen, Übergeben oder Restrukturierungen anstehen.“

Karl-Heinz Rebhandl
Geschäftsführer tempman GmbH

Der Manager auf Zeit

UNTERNEHMENSBERATER. Karl-Heinz Rebhandl ist zwar selbst EPU, berät als Interimsmanager auch schon mal größere Betriebe.

Er ist eine „One-Man GmbH“, war schon Investor eines Start-ups und ist als Interimsmanager auch schon oft am Chefsessel „auf Zeit“ gesessen: Karl-Heinz Rebhandl. „Anfangen habe ich als Geschäftsführer eines Start-ups. Es gelang uns, Warmekissen in über 35 Ländern zu verkaufen. Den Investoren war der Wachstumskurs aber zu langsam und sie stiegen aus.“ Rebhandl übernahm die Anteile, baute das Unternehmen aus und verkaufte es. So kam er auf den Geschmack, Unternehmen im Umbruch auf den Erfolgsweg zu führen. Durch Zufall stieß er auf eine Unternehmensberaterin: „Sie hat mich darauf aufmerksam gemacht, dass ich alles mitbringen würde, um mich selbstständig zu machen.“ Rebhandl gründet daraufhin sein Unternehmen und spezialisiert sich sofort auf ein Thema: Interimsmanagement. „Ich werde geholt, wenn Krisen, Übergeben oder

Restrukturierungen anstehen.“ Mit dem Blick von außen kann er so selbst verfahrenste Situationen meistern. „Man muss sofort versuchen, die Führung und die Mitarbeiter ins Boot zu holen und ihr Vertrauen zu gewinnen.“ Klassische Unternehmensberater setzen meist sofort den Sparstift beim Personal an: „Dabei braucht es das fast nie.“ Gearbeitet wird nach dem Bauchgefühl. Der 48-Jährige hat im Laufe der Zeit einen sechsten Sinn für Unternehmenskulturen entwickelt und weiß meistens in kürzester Zeit, wo die Hebel sind, um ein Unternehmen zu retten. „Mir geht es um Nachhaltigkeit. Ich komme daher meinen Krisenkunden kostenmäßig entgegen und verdiene am Erfolgshonorar.“ Rebhandl ist dabei nicht nur Manager, sondern auch Psychologe, Mediator, Coach und „Goldgräber“, denn: „Jedes Unternehmen hat seinen Goldschatz.“



98,4%

aller Mitglieder der Fachgruppe Personenberatung und Betreuung in OÖ sind EPU.

verzichten, um Selbstbestimmung über ihr Berufsleben zu erlangen. Krankenstand ist schließlich einhergehend mit Umsatz- und damit Einkommensverlust.

Abgabenquote bleibt nicht verborgen

In einem Forum rechnete ein User genau vor, wie viel ihm von 120 Euro Stundenhonorar brutto bleiben. „Unselbstständige schauen ja nur auf die Nettosumme“: minus 20 Euro Mehrwertsteuer, minus 18,50 Euro Pension SVA, minus 7,65 Euro Krankenversicherung SVA (Anm.: Die Versicherten bezahlen 20 % Selbstbehalt), minus 1,53 Euro Selbstständigenvorsorge SVA, minus 8,83 Unfallversicherung SVA. Zwischensumme: Es bleiben: 63,49 Euro, von diesen sind 36 % Einkommensteuer abzuliefern, bleiben unterm Strich: 40 Euro, also ein Drittel der Ausgangssumme. Dazu fehlen 13./14. Monatsgehalt, bezahlter Krankenstand oder Mutterschutz. „Und dann wollen meine Kumpels auch noch, dass ich die Zeche zahle, denn ich bin schließlich der Unternehmer“, mokiert sich der User. Karin Brandtner (siehe Porträtkasten) kennt das aus ihrer

FOTOS: TEMPMAN GMBH, ISTOCK/THINKSTOCK

„ersten“ Selbstständigkeit als Verlegerin: „Man muss auch immer wieder finanzielle Rückschläge hinnehmen. Die Zahlungsmoral ist nicht wirklich immer gut in Österreich. Es gab schon Momente, wo man überlegt: Wie zahle ich nun die Miete?“ Mit ihrem neuen Unternehmen will sie Fehler von früher vermeiden: „Ich kenne es, was es heißt, bis zum Umfallen zu arbeiten, bis zur Selbstaufgabe. Nun mache ich mich ein zweites Mal selbstständig, nur ein wenig cleverer als beim ersten Mal.“

Selbstbestimmtheit als Hauptmotiv

Beispiele, die zeigen, in welchem Spannungsfeld EPU leben müssen – und doch sorgen sie für Gründerrekorde. Warum tun sich das also mehr als 290.000 Menschen in Österreich an? Eine Umfrage der Universität Trier erhob die Motive, sich selbstständig zu machen. Ganz klar an erster Stelle steht: „Freiheit“ und „Selbstbestimmtheit“. Für 64,4 % der Befragten das wichtigste Kriterium. Danach folgen „Vision und Ideen“ bzw. „Befriedigende Arbeitsbedingungen“. Einer, →

FOTO: PRIVAT

„Das EPU hilft mir zur Selbstverwirklichung, reicht aber nicht zum Brotberuf.“

Georg Kürmayr
IT-Experte



Arbeit- und Unternehmer in einem

IT-EXPERTE. Georg Kürmayrs berufliche Konstellation ist bemerkenswert: Der IT-Experte ist angestellt, Teilhaber einer GesBR und Inhaber eines EPU.

Vom EPU allein könnte ich nicht leben“, gibt der 28-Jährige sofort zu bedenken und ergänzt: „Das EPU hilft mir zur Selbstverwirklichung, reicht aber nicht zum Brotberuf. Hier habe ich nur ein Projekt laufen. Es geht um die Personaleinsatzplanung.“ Mit einem Partner betreibt er eine GesBR, die aus einer gewissen „Paranoia“ gegründet wurde: „Wir wollten wieder Herr über unsere Daten sein und mieten Infrastruktur, um unseren Mailverkehr wieder im eigenen Haus zu haben.“ Das kam auch am freien Markt an. „Das zweite Standbein hat sich aus einer Anfrage eines Bürgermeisters ergeben. Er suchte eine Software zur Verwaltung von Kanalnetzen. Die Gemeinden sind verpflichtet, die Servicingung zu dokumentieren.“ Gesagt, getan – und so wurde der „Inframanager“ programmiert, der mittlerweile auch zur Servicingung des

Straßenbeleuchtungsnetzes verwendet wird. Georg Kürmayr wurde die Selbstständigkeit in die Wiege gelegt. Die Eltern sind selbst Unternehmer in der Fleischereibranche. „Angestelltendasein kannte ich als Kind eigentlich gar nicht. Selbstständig zu sein war für mich ganz normal.“ Deshalb kam für ihn neben den eigenen Unternehmen auch nur ein Angestelltenjob in einer Firma in Frage, der viel Freiheit lässt. Damit ist Kürmayr nun doppelt versichert. „Die SVA ist ein notwendiges Übel, ich zahle das einfach, weil ich meine Ruhe haben will.“ Nicht so gut zu sprechen ist der IT-Experte aber auf die WKO: „Ich habe keine Ahnung, was mit meinem Beitrag passiert. Es ist vielleicht nicht viel Geld, doch habe ich nichts davon.“ Kürmayr schlägt vor, dass die Kammer aktiv auf ihre Mitglieder zugehen soll. „Jetzt ist es besser, sich selbst darum zu kümmern.“



„Will ich dasselbe zum zehnten Mal machen?“

Simone Karlsberger
HR-Expertin

Personal kommt von persönlich

HR-EXPERTIN. Simone Karlsberger betreut KMUs bei HR-Agenden wie Recruiting. Auch ihren Traumjob hat sie sich maßgeschneidert.

Ihr Chef hat ihr bereits nach sechs Monaten bei einer großen Verlagsgruppe prophezeit: „Du machst dich sicher einmal selbstständig.“ Einige Jahre später sollte er recht behalten. Simone Karlsberger wollte gleich nach dem Studium der Betriebswirtschaft in den HR-Bereich eines Unternehmens wechseln und es klappte auch sofort. „Ich war in diesem Bereich anfangs eine echte Autodidaktin und bekam in jungen Jahren gleich Führungsverantwortung.“ Man gab ihr die Freiheiten, die sie brauchte und so baute sie den Recruiting- und HR-Bereich komplett auf. Ihr selbst erarbeitetes Know-how gab sie sogar als Vortragende an der FH St. Pölten weiter. „Irgendwann kam der Punkt, an dem man alles bereits gesehen hatte und die Frage tauchte auf: ‚Will ich dasselbe zum zehnten Mal machen?‘.“ Nein, wollte sie nicht, und als dann noch ihr erstes Kind zur Welt kam und damit ein enor-

mer Koordinationsaufwand mit der Kinderbetreuung, war klar: „Es gibt nichts Gutes, außer man tut es.“ Anfangs stand der Traum, mit ihrem Mann ein Weinlokal zu eröffnen: „Das haben wir verworfen, weil wir uns fragen mussten: ‚Was ist unsere Kernkompetenz?‘“ Die Gastronomie war das nicht. So entschied sie sich für ihren angestammten Bereich – die HR. Angereichert mit Trainings und Personalentwicklung, hat sich Karlsberger ihren Traumjob „selbst geschneidert“. Nun managt die 35-Jährige die HR von KMUs, die ihre Personalagenden outsourcen. „Anfangs habe ich noch zu Hause gearbeitet, aber zwischen Schreibtisch und Waschmaschine ist das schwierig.“ Vom ehemaligen Arbeitgeber nahm sie gleich Aufträge mit und konnte so vom Start weg auf einen gewissen Stand verweisen. „Damit waren die Fixkosten gedeckt und der Druck war nicht so groß.“

45,6 Jahre

ist ein durchschnittlicher Inhaber eines EPU alt. Nur 0,2% sind jünger als 20 Jahre.



der den Faktor Freiheit zum Lebensmotto erkoren hat, ist Christian Gindelhuber, Inhaber von DropKick e.U. (siehe Porträtkasten). Gindelhuber nutzt seine wiederkehrenden Honorare und Einnahmen, um völlig unabhängig von Ort und Zeit zu arbeiten, deshalb macht er sich zu einer Weltreise in einem Puch G auf, ganz ohne Zeitlimit. „Ich könnte mir nicht vorstellen, ein Leben nach klassischem Nine-to-five-Schema zu führen. Das wäre für mich die Hölle“, so der ITler. Gindelhuber gibt sich daher auch mit weniger zufrieden: „Es geht bei der Arbeit nicht um die Quantität, sondern um die Qualität. Was nützt es mir, viel zu arbeiten und viel zu verdienen, wenn ich keine Freude daran habe?“ Die Weltreise tritt er daher bescheiden an: „Weltreise klingt nach viel Geld, aber man muss das so sehen: Ich habe laufende Einnahmen, die ich anstatt für Miete nun für Benzin ausgabe, Essen und Trinken muss ich zu Hause auch, und wir sind meist in Ländern unterwegs, wo das Leben ohnehin billiger ist.“ Natürlich legt nicht jedes EPU Freiheit so radikal aus wie Gindel-

FOTO: PRIVAT

huber, doch für dieses Stück Unabhängigkeit nehmen EPU ein Risiko in Kauf: Rund ein Drittel aller Insolvenzen in Österreich geht auf Jungunternehmer zurück, die weniger als drei Jahre am Markt waren.

Feindbild Nummer eins: SVA

Hauptinsolvenztreiber bei Selbstständigen: die Sozialversicherungsanstalt der gewerblichen Wirtschaft – SVA. Hier tut sich aktuell einiges. Die SVA will ein eigenes Paket für EPU schnüren und die meist finanziell nicht sonderlich üppig ausgestatteten Unternehmen entlasten. Bisher steht das Institut vor allem in der Kritik: „Ob das aktuelle Einkommen zur SVA-Vorschreibung passt oder nicht, ist meist völlig irrelevant“, erzählt Karin Brandtner. Sie schlägt vor, die SVA-Beiträge ähnlich wie jene des Finanzamts im Zuge des Steuerausgleichs vorzuschreiben. Die Texterin Silja Kempinger (siehe Porträtkasten) sieht das ähnlich und ist dabei noch dazu in einer kuriosen, aber nicht seltenen Situation: „Ich bin als Forstwirtin zusätzlich SVB-versichert, also zweifach versichert, erhalte →

FOTOS: PRIVAT, ISTOCK/THINKSTOCK

„In Beratung rund um soziale Medien ist ein 19-Jähriger glaubwürdiger als ein 45-Jähriger.“

Johannes Fladenhofer
Netwings e.U.



Der „Sehr-Jungunternehmer“

SOZIALER NETZWERKER. Mit 13 Jahren begann er zu programmieren, mit 17 gründete er sein Unternehmen. Mit 19 will er expandieren.

Johannes Fladenhofer programmiert seit seinem 13. Lebensjahr. Mit 17 stieß er eines Tages auf ein US-Unternehmen, das Websites verkauft, und sofort war der Gedanke da: „Das kann ich besser.“ Damals drückte er in der HTL die Schulbank. „Statt Computerspiele zu spielen, traf ich mich mit Geschäftsleuten.“ Fladenhofer programmierte ein Tool, das Vertriebsleuten einen Überblick verschafft, welche Firmen noch keine Websites betreiben. Der 17-Jährige war plötzlich Kopf eines Netzwerks von selbstständigen Verkäufern und Programmierern, die für ihn arbeiteten. Jetzt studiert der heute 19-Jährige Betriebswirtschaft in Wien und ist trotzdem Unternehmer geblieben. „Anfangs ging es nur um Websites, jetzt konzentriere ich mich auf Online-Marketingkampagnen.“ Auch hier setzt der gewiefte Unternehmer wieder auf ein starkes Netzwerk aus Foto-

grafien, Videofilmen, Textern und anderen Spezialisten. „Ich bin der Stratege, entwickle mit dem Kunden die Strategie. Umgesetzt wird sie dann von meinen Partnern.“ Sein Unternehmen „Netwings“ will dabei „das Internet beflügeln. Unser System ist selbst für EPU und Kleinunternehmen leistbar“. In fünf bis zehn Jahren, so Fladenhofer, werden nur mehr Unternehmen übrig bleiben, die in den sozialen Netzwerken stark vertreten sind. Dazu bespielt er alle Kanäle zielgruppengerecht. „Facebook ist für die ältere Zielgruppe, mit Snapchat erreicht man die Jüngeren.“ Dass seine Kunden über die Jugend ihres Dienstleisters überrascht sind, stört Fladenhofer nicht: „In Beratung rund um soziale Medien ist ein 19-Jähriger sicher glaubwürdiger als ein 45-Jähriger.“ Aktuell ist Netwings noch ein EPU, doch Fladenhofer will expandieren. „Ich werde wohl demnächst den ersten fixen Mitarbeiter einstellen.“



„Ich habe 80 Stunden pro Woche gearbeitet und kaum etwas verdient.“

Karin Brandtner
Vertriebsexpertin

Work-Life-Balance nach Maß

SOFTWAREVERTRIEB. Karin Brandtner machte sich zum zweiten Mal selbstständig. Statt 80-Stunden-Job startete sie nun neu durch.

Selbstaufgabe hat Karin Brandtner bereits hinter sich. Sie machte sich mit einem Verlag selbstständig, der aber außer einer Menge Arbeit kaum etwas abwarf. „Das war damals der Mut des Unbedarften“, kann Brandtner heute darüber lachen. „Ich habe 80 Stunden pro Woche gearbeitet und kaum etwas verdient.“ Es folgten einige Jahre im Angestelltenverhältnis, ehe sich eine zweite Chance ergab: „Nun soll es die Selbstverwirklichung werden.“ Ein Bekannter entwickelte ein Programm, das es ermöglicht, kleineren und mittleren Unternehmen mit hohem Außendienstaufwand das Leben zu erleichtern. „Etwa beim Facility Management, wo wir oft noch die Hürde haben, dass viele gar nicht deutsch sprechen.“ Ein Jahr programmierte der Geschäftspartner, den Vertrieb soll Brandtner übernehmen. Mit dem Produkt wird der Arbeitsaufwand transparent und direkt in ein System übertra-

gen bzw. abgerechnet. „Früher gab es Handzettel, die dann händisch bearbeitet wurden. Das dauerte, kostete Ressourcen und war fehleranfällig.“ Bestehende Softwarelösungen am Markt waren zudem meist zu teuer und auf große Unternehmen abgestimmt. Das will Brandtner als Vertriebsfachfrau nun ändern. „Diesmal habe ich mir Zeit gelassen, genau geplant und den Spieß umgedreht.“ Anstatt Tag und Nacht zu arbeiten, errechnete Brandtner ihren Wunschumsatz und wie viel Aufwand dieser benötigen würde. Sie nutzte das AMS-Gründerservice und bereitete sich akribisch vor. Als ehemalige Unternehmerin ist ihr aber auch klar, dass es gewisse Dinge gibt, die wenig zu beeinflussen sind, so auch die SVA: Die 41-jährige Unternehmerin hätte daher einen Vorschlag: „Gleich mit dem Steuerausgleich abrechnen. Das wäre wenigstens transparent und richtet sich nach deiner aktuellen Lage.“

aber nur eine Leistung.“ Für Österreich wünscht sie sich mehr Gründerfreundlichkeit und eine höhere Akzeptanz von EPU: „Die lässt zu wünschen übrig.“ Dabei sei auch die SVA gefordert: „Wenn ein EPU drei Wochen mit Grippe im Bett liegt, hat das andere Auswirkungen, als wenn ein Inhaber eines Großbetriebes liegen muss.“

„Kinder der Wirtschaft“

Auch wenn seitens der WKO EPU als relevante Zielgruppe immer mehr in den Fokus rücken (siehe Interview WKO-Präsident Rudolf Trauner), vermissen die betroffenen Unternehmen bessere Unterstützung: „EPU und Start-ups sind die Kinder der Wirtschaft. Man muss sie an die Hand nehmen und unterstützen, dass sie wachsen können“, meint Karl-Heinz Rebhandl, Unternehmensberater und selbst EPU. Laut Rebhandl ist vor allem die WKO gefordert, die Kleinstunternehmen bei ganz einfachen Dingen zu unterstützen. „Kaum ein Gründer hat Ahnung von Buchhaltung – woher denn auch, aus der Schule wohl kaum? Hier wäre die WKO gefordert.“ Kritik, die auch IT-

FOTOS: LEXOS, ISTOCK/THINKSTOCK

44.296

EPU sind in Oberösterreich aktiv. Das sind 59,3% aller Unternehmen. Österreichweit liegt der Anteil bei 58,9%.

Experte Georg Kürmayr (siehe Porträtkasten) teilt: „Die WKO sollte sich aktiv um ihre Mitglieder kümmern, ist aber teilweise noch wie im Mittelalter organisiert, wie in Gilden und Zünften. EPU haben da kaum einen Stellenwert. Der Trend zur Digitalisierung spiegelt sich in der WKO nicht wider.“ Dieser digitale Wandel und eine völlig neue Generation an jungen digitalen Nomaden aus der Erbgeneration, denen die Work-Life-Balance wichtiger ist als ein Dienstwagen oder Bonifikationen, machen die Selbstständigkeit attraktiver: „In meinem Bekanntenkreis arbeiten die wenigsten in einem klassischen 40-Stunden-Arbeitsverhältnis“, so der 28-Jährige. Die WKO verstärkt daher ihre Bemühungen um ihre größte Zielgruppe, wie WKO-Präsident Rudolf Trauner versichert: „Seit Einrichtung des EPU-Zielgruppenmanagements im Jahr 2008 wurden die Serviceleistungen und Angebote kontinuierlich ausgebaut.“ Es wird aber noch einige Zeit dauern, bis sich EPU den Respekt erarbeitet haben, den sie verdienen. Von „Tagelöhnern“ spricht aber schon jetzt keiner mehr. →

FOTO: PRIVAT

„Die einen segeln gerne in Küstennähe, die anderen an den Horizont.“

Roman Hofer
Trainer, Coach, Mediator



Der Doktor und das EPU

MEDIATOR. Roman Hofer lernte in der Gastronomie, arbeitete im Schichtbetrieb und als Projektleiter. Der Doktor der Sozialwirtschaft ist nun EPU.

Hofer kennt wohl alle Facetten des Arbeitslebens: Er absolvierte eine Lehre in der Gastronomie, arbeitete in der Großindustrie im Schichtbetrieb und jobbte als selbstständiger Promotor, während er sein Studium nachholte und seine Doktorarbeit schrieb. Zuletzt war er als Projektleiter in der HR-Abteilung eines großen Industriebetriebs beschäftigt. Erfahrungen, die er nun als selbstständiger Unternehmensberater, Trainer, Coach und Mediator zurückgeben möchte: „Ich habe bereits alles erlebt, kann daher sowohl Arbeiter als auch Führungskräfte coachen, weil ich ihre jeweilige Situation bestens kenne.“ Hauptgrund, sich auf die Selbstständigkeit einzulassen, waren für den 39-Jährigen die Abenteuerlust und der Wunsch nach Selbststeuerung. „Mein bisheriges Berufsleben war von ständiger Veränderung gekennzeichnet. Auch als Coach

beschäftige ich mich mit Veränderungsprozessen und da lag es auf der Hand, in der Mitte meines Berufslebens mich selbst zu verändern.“ Hofer sieht aber auch die hohen Herausforderungen, die das Unternehmensein mit sich bringt: „Vor allem bei der Selbstdisziplin.“ Damit ist der Schritt in die Selbstständigkeit für ihn nicht nur ein beruflicher, sondern auch einer der persönlichen Weiterentwicklung. „Es gibt ein schönes Bild: Die einen segeln gerne in Küstennähe und suchen die Sicherheit, die anderen segeln an den Horizont. Es erfordert Mut und Disziplin, birgt ein Risiko, ist aber ein persönlicher Gewinn – nicht so sehr ein monetärer.“ Doch es braucht auch den privaten Rückhalt, um den Schritt in die Selbstständigkeit zu wagen, noch dazu, wo im Sommer Nachwuchs ins Haus steht: „Ohne diesen Rückhalt wäre es wohl schwierig geworden.“

INTERVIEW



„AUF DEN UNTERNEHMER- GEIST KOMMT ES AN!“

Interview. WKOÖ-Präsident Rudolf Trauner sieht in den EPUs Treiber unserer Wirtschaft. Im Interview spricht er über die Bedürfnisse und Herausforderungen, die EPUs kennzeichnen.

CHEFINFO: Wie reagiert die WKO auf die steigende Anzahl von Ein-Personen-Unternehmen?

Trauner: Als WKOÖ sehen wir uns als erste Anlaufstelle sowie als Partner für alle Ein-Personen-Unternehmen. Besonders wichtig ist, dass wir für eine breite Zielgruppe an Ein-Personen-Unternehmen unterschiedliche Angebote zur Verfügung stellen. Dazu zählen unser Mentoring-Programm, unsere Kleinstunternehmerinnen-Akademie, Thementage nur für Kleinunternehmer, Workshops flächendeckend in ganz Österreich und vieles mehr. Ein-Personen-Unternehmen sind Treiber einer arbeitsteiligen, personalisierten Wirtschaft. Sie zeichnen sich durch ihre Spezialisierung, durch Flexibilität und durch ihre Individua-

0,09

Prozent
beträgt der EPU-Anteil
in der Sparte Bank und
Versicherung.

lität aus. Gerade in den innovativen und wissensbasierten Branchen gibt es starkes Wachstumspotenzial, denn EPUs sind mittlerweile weltweit Innovationsmotoren, von denen auch immer mehr große Unternehmen profitieren.

CHEFINFO: Wie will man den Kontakt zu EPUs künftig noch mehr fördern?

Trauner: Es ist besonders wichtig, dass EPUs in ihrer Wachstumsphase unterstützt und gefördert werden. Die Erweiterung zur bestehenden AMS-OÖ-Förderung „1plus1“ zur Einstellung des ersten Mitarbeiters erleichtert vielen Betrieben den Einstieg zum Arbeitgeberbetrieb. Wo früher vieles sehr linear entwickelt wurde, werden heute neue Ideen im Netzwerk mit Part-

FOTO: HERMANN WAKOLBINGER

nern und Kunden entwickelt und realisiert. EPUs punkten durch diese flexiblen Netzwerke, die sie individuell an Kundenwünsche anpassen können. Um den gegenseitigen Austausch zu fördern, wurde vergangenes Jahr die Geschäftskontaktemesse ins Leben gerufen. Die Messe ist ein Format des neuen WKOÖ-Leistungsbereichs Businesspromotor und wird aufgrund des großen Erfolgs heuer gleich an drei Orten angeboten: in Ried, Wels und Linz. Die Besonderheit der Veranstaltung liegt in der Möglichkeit des moderierten Kontakteknüpfens mit potenziellen neuen Geschäftspartnern.

CHEFINFO: Wo, glauben Sie, drückt bei den EPUs am meisten der Schuh?

Trauner: Ein-Personen-Unternehmen stehen für Innovationskraft, Ideen, Tatendrang, Mut und für neue Wege zum wirtschaftlichen Erfolg. Diese Betriebe brauchen aber die nötigen Rahmenbedingungen, um sich entfalten zu können. Gerade EPUs stehen Herausforderungen gegenüber, die Unternehmen mit Beschäftigten nicht oder nur weniger betreffen, wie zum Beispiel die Notwendigkeit, alle betrieblichen Tätigkeiten selbst zu übernehmen und der enge und unmittelbare Zusammenhang zwischen Unternehmenserfolg und persönlicher finanzieller Situation. EPUs sind für sich selbst verantwortlich. Fällt der Unternehmer aus, steht der ganze Betrieb. Für viele EPUs ist eine längere Krankheit somit nicht nur ein persönliches, sondern auch ein finanzielles Desaster. Aber auch hier fungiert die WKOÖ mit ihren Forderungen an die Politik als Interessenvertretung für EPUs.

„EPUs sind mittlerweile weltweit Innovationsmotoren, von denen auch immer mehr große Unternehmen profitieren.“

Rudolf Trauner
Präsident WKOÖ

CHEFINFO: EPUs klagen immer wieder über ein Akzeptanzproblem. Wie kann man dies stärken – sprich den Unternehmergeist wecken?

Trauner: EPUs sind ein unverzichtbarer Bestandteil unserer Wirtschaft und sind mit gebührendem Respekt zu behandeln. Nicht auf die Größe, sondern auf den Unternehmergeist kommt es an! Durch ihre Flexibilität und kleine Struktur können EPUs auf Marktentwicklungen schneller reagieren, Marktchancen nutzen und sich an den Kunden angepasst mit Partnern vernetzen.

CHEFINFO: In Umfragen wird die SVA als großer Hindernisgrund genannt, sich selbstständig zu machen. Wie könnte man Probleme im Vorfeld besser abfedern?

Trauner: Es ist wichtig, dass sich angehende Selbstständige bereits vor der Gründung mit der möglichen Höhe und dem Zeitpunkt von Sozialversicherungsvorschriften und Einkommenssteuer auseinandersetzen. Damit es hier nicht zu Überraschungen kommt, bietet die kostenlose WKO-App „SV- und Steuer-Rechner“ einen besseren Überblick in puncto Zahlungen für Sozialversicherung und Einkommenssteuer. Mit der App können Unternehmer einfach kalkulieren, welche Beträge sie diesbezüglich im laufenden Jahr zu erwarten haben. Auch eventuelle Nachzahlungen lassen sich im Voraus absehen. Die Berechnung erfolgt dabei pauschaliert und bewusst vereinfacht. Sie liefert keine exakten Daten, aber einen guten Überblick, um Belastungen abschätzen zu können. ■