



Peter Leitner produziert im Mühlviertel pedacola, einen Sirup aus der Eberraute. Der vormalige Koch in Haubenlokalen liefert das Getränk an die Gastronomie in ganz Österreich

„Man muss auch lernen, Nein zu sagen“

Andrea Tschirf ist seit fast 20 Jahren Coach und Trainerin für Unternehmen und in zahlreichen Feldern, darunter auch für Zeitmanagement

Welchen Herausforderungen stehen Jungunternehmer am häufigsten gegenüber?

Andrea Tschirf: Es sind sehr viele neben jenen, die am nächstliegenden sind – etwa das Finanzielle, oder wie sie ihre Geschäftsidee umsetzen, sind es die Aufgaben der Administration, Fragen zu Steuern und zur Versicherung, die viele anfangs überfordern. Da muss man lernen, die Prioritäten zu setzen, abgeleitet von den Zielen, die man erreichen will.

Wie findet man die Prioritäten heraus?

Das hängt davon ab, welches Produkt oder welche Dienstleistung man anbietet. Die meisten brauchen wie gesagt vor allem professionelle Beratung in Sachen Steuern, dieses Know-how sollte man wenn möglich einkaufen. Es gibt oft von Kammern, Steuerberatern oder Banken entsprechende Incentives.

Wenn das alles erledigt ist, wie teilt man sich seine Zeitressourcen für das eigentliche Geschäft ein?

Eine realistische Zeitplanung zu erstellen, ist für viele das größte Problem. Man kann bei Kollegen in ähnlichen Branchen nachfragen, wie viel Zeit sie zum Beispiel für Akquise ansetzen, wie viel für Administration und den Papierkram. Für Letzteres bewahrt es sich oft, eine halben oder ganzen Tag pro Woche fix anzusetzen. Auch die Zeit für das Marketingkonzept sollte nicht zu knapp sein. Eine gute Website ist in den meisten Fällen unabdingbar und steht ganz vorne bei den Prioritäten: Diese sollte ebenso professionell sein, wie es hoffentlich das Produkt auch ist, und eher weniger Funktionen als zu viel Schnickschnack haben. Auch Möglichkeiten, um mit dem Kunden zu interagieren, sollten eingeplant sein. Und man muss für sich selbst herausfinden, was etwa die beste Tageszeit für Verkaufsgespräche ist, wann man also dafür am besten drauf ist.

Gibt es Ihrer Erfahrung nach Branchen, in denen die Jungunternehmer ein besseres Zeitmanagement als jene in anderen Branchen praktizieren?

Je kreativer die Branche, desto kreativer ist meist auch das Zeitmanagement, sage ich mal salopp. Man darf andererseits auch kein Pedant sein und soll keinen falschen Perfektionismus anstreben. Perfekt ist nichts im Leben, und falsche Planung und Perfektionismus können persönliche Zeitfresser sein. Gut wäre es, schon am Anfang zu gewissen Aufgaben oder Aufträgen Nein zu sagen, weil der Aufwand mit dem Ertrag nicht übereinstimmt.

Wie geht man gutes Zeitmanagement an?

Ich empfehle, Zeitpläne für eine Woche oder ein Monat im Voraus zu erstellen und nach diesen Zeiträumen zu evaluieren, was ging und was nicht, und was man daraus lernt. Evaluation ist Teil des Zeitmanagements. Schriftliche Planung ist oberstes Gebot, und die meisten machen das ohnehin digital, mit Evernote oder ähnlichen Tools. Einen Kalender sollte man immer bei sich haben, egal ob digital oder auf Papier. Gerade als Jungunternehmer ist man ja oft viel unterwegs und arbeitet auch viel zu Hause.

Wie lange dauert es erfahrungsgemäß, bis bei Jungunternehmern oder typischen Ein-Personen-Unternehmern das persönliche Zeitmanagement klappt?

Das sollte man nach einem halben bis einem Jahr im Griff haben.

Wenn das nicht so klappt – wie kann man den richtigen Umgang mit der eigenen Zeit lernen?

Ich biete Seminare und Einzelcoachings an, bei Letzteren sind zumindest drei bis fünf Einheiten sinnvoll, mit erstmals zwei Wochen, dann zwei Monaten, dann einem halben Jahr Abstand.



„Evaluierung seiner Planung ist Teil des Zeitmanagements und Schriftlichkeit ist oberstes Gebot.“

Andrea Tschirf, Coach und Trainerin für Unternehmen

FOTOS: FLORA FELNER, ANDRANG SCHILLER, FOTO IM LOWENBÜRO, TITEL: SNAJUX GMBH, PRIVAT

Sandra Kribernegg aus Siegendorf startet vor einem Jahr ihren Salon haar.stil – nach 25 Jahren Pause im ursprünglich erlernten Beruf



Melo Manera aus Wien will sein eigenes Modelabel für Accessoires etablieren und plant, spätestens im Februar 2017 auf den Markt zu gehen



Andreas Penninger entwickelte eine neuartige Schneckenfalle, produziert sie selbst und vermarktet snailX über Amazon und über die eigene Website



Karl Adler war 40 Jahre lang als Nachrichtenelektroniker angestellt und startete nach der Kündigung mit 55 im Burgenland als Alarmanlagentechniker neu durch



Einzelkämpfer mit sprudelnden Ideen

**Jungunternehmer.** Fünf EPU-Gründer erzählen, womit und wie sie den Sprung aus dem Hamsterrad, aus dem langen Angestelltendasein oder aus der unfreiwilligen Arbeitslosigkeit in das Unternehmertum gewagt haben – und warum sie damit glücklich sind.

In Großhöflein hat er sich im Haus einen Wohnkeller adaptiert, als Büro und Lager. Bloß ist er dort kaum anzutreffen: Karl Adler ist fast die ganze Woche im Burgenland auf Achse. Vor knapp zwei Jahren, mit 55, war Adler gekündigt worden. Nach 26 Jahren in einer großen Firma, als IT-Projektmanager. „Eine Anstellung in meinem Alter war unrealistisch, für die Pension bin ich zu jung, auf Almosen angewiesen sein kam nicht infrage.“ Also ließ sich der Nachrichtenelektroniker kurzerhand zum

Alarmanlagentechniker ausbilden. „Mit dieser Materie und mit anderen hatte ich in 40 Arbeitsjahren oft zu tun, aber keine Ausbildung dafür.“ Seit 1. November 2015 werkt er als konzessionierter Alarmanlagentechniker. Für den Erfolg mitverantwortlich waren eine 30-Prozent-Landesförderung für die Errichtung derartiger Anlagen und auch das Jungunternehmerservice der Wirtschaftskammer. Jetzt denkt Adler weiter: „62 wäre mein Pensionsalter, aber ich möchte weiterarbeiten, Aufträge habe ich genug. Wenn ich mehr Wartungsverträge von Firmen bekomme, dann brauche ich sogar Angestellte, aber das will ich vorerst eher nicht.“

**Spätberufene Meisterin**  
Auf die Beschäftigung von Mitarbeitern ist auch Sandra Kribernegg nicht ausgerichtet. Sie war 25 Jahre im Unternehmen ihres Mannes angestellt. „Da habe ich vor allem Kaufmännisches gemacht.“ Der Drang zur Selbstständigkeit wurde im Vorjahr sehr groß. Als gelernte Friseurin

hatte sie lange nicht in diesem Beruf gearbeitet, wollte sich zur Visagistin ausbilden lassen. Letztlich hat Kribernegg aber die Meisterprüfung nachgeholt und im Dezember 2016 ihren Salon haar.stil in Siegendorf eröffnet. Ohne fixe Öffnungszeiten, nur auf Termin, im Salon im Privathaus. Fachliche und finanzielle Unterstützung kamen von Wirtschaftskammer, WiBuG (Wirtschaft Burgenland GmbH) und aus (austria wirtschaftsservice). Ihr Resümee nach knapp einem Jahr: „Ich habe mir meinen Jugendtraum verwirklicht. Voreingetragen Jahre hatte ich das Angebot, einen Salon in Eisenstadt zu übernehmen – aus heutiger Sicht hätte ich es schon damals machen sollen.“ Das Geschäft floriert, einzig die Registrierkassenpflicht ist eine unerwartete Herausforderung für Sandra Kribernegg.

**Kampf um die Salatblätter**  
„Man sieht ein Problem, macht sich Gedanken über die Lösung“, so beschreibt Andreas Penninger die Genese eines Start-ups. Das Problemsaher im eigenen Garten in Fischlham, in Gestalt von Hun-

gerden Schnecken. Eine Schneckenfalle, besser als die am Markt erhältlichen, war das Ziel. „Hoffnung im Kampf um die Salatblätter“, nennt es Penninger prosaisch. „Zuerst habe ich experimentiert, mit den gängigen Methoden.“ Letztlich baute er, der im Hauptberuf Automatisierungstechniker ist, 30 Prototypen. Nun ist er mit snailX am Markt, vertrieben über Amazon und über die Website. „Produziert werden alle Einzelteile in Oberösterreich, die Familie hilft beim Zusammenbau mit“, Förderungen und Mentoring gabes von der AWS, von tech2B Start-up-Förderung des Landes Oberösterreich. Werbung macht er derweil nicht. Im nächsten Jahr will er mehr als 10.000 Stück verkaufen, irgendwann 100.000. Vorerst wird er noch EPU bleiben. Nächste Ziele: Die Schneckenfalle in Bau- und Gartenmärkten zu platzieren, vielleicht die Produktion als Heimarbeit outsource, vielleicht hauptberuflich Unternehmer zu sein.

**Cola-Sirup aus der Region**  
Peter Leitner ist Koch mit Erfah-

ung in der Haubengastronomie, war mit einem Freund Gastronom in Linz. „Im ‚Spirali‘ haben wir Säfte und Sirupe hergestellt, das wurde meine Leidenschaft.“ Diese mündete in pedacola, einem Sirup-Getränk aus der Eberraute, auch Cola-Strauch genannt. Vor zwei Jahren hat Leitner das Rezept fixiert, jetzt wird das Kraut auf drei Bauernhöfen angebaut, der Sirup bei einem Biosaft-Produzenten händisch abgefüllt, verkapselt und etikettiert. Als Koch musste er nur das Gewerbe für Lebensmittelproduktion anmelden. „Pedacola ist ein biologisches Produkt und auch wirtschaftlich organisch: Es soll Handwerk bleiben, Mehrwert für die Bauern schaffen“, nennt Leitner als Prinzip. Die Auslieferung bis nach Wien und Graz macht er selbst, mit dem Auto: „Ein Sirup nimmt weniger Platz weg als ein trinkfertiges Getränk, ich muss nicht mit einem Lkw fahren.“

**Quereinsteiger in der Mode**  
Ob die Geschäftsidee von Melo Manera aufgeht, ist offen – der

Start ist mit 1. Februar 2017 avisiert. Derweil nimmt der Jungunternehmer aus Wien am Unternehmensgründungsprogramm (UGP) des AMS teil, und da werden Idee und Business-Plan geprüft. Maneras Produkte sind Mode-Accessoires, etwa Schale und Tücher. Als Modedesigner ist er Quereinsteiger, zuvor arbeitete er in der Gastronomie und im Möbeldesign. Bis zum Start seines Labels TIEIT bildet er sich weiter, ist mit der Unterstützung bei Know-how und Formalitäten hochzufrieden. Besonders hilfreich sind auch die UGP-Netzwerkabende: „Dort trifft man Gründer aus allen Bereichen. Mit einigen werde ich vielleicht zusammenarbeiten“, beschreibt Manera die Gruppendynamik und Aufbruchsstimmung unter den Teilnehmern, „wir haben im Netzwerk auch schon viele andere Geschäftsideen entwickelt.“

– HARALD KLÖCKL

Für weitere Informationen zu den EPU's die Seite mit der Gratis-App „Shortcut Reader“ scannen

Ihr Weg zur umfassenden Ultrafrische.

Holen Sie sich jetzt Ihre METRO Karte: [www.metro.at](http://www.metro.at)



Amtlicher Lichtbildausweis

+



Nachweis der unternehmerischen Tätigkeit

=



Ihre METRO Karte, Ihr Schlüssel zum größten Sortiment Österreichs

Partner für Profis **METRO**