

Wirtschafts Blatt

Jungunternehmer lässt die Flaute kalt



Fotografie: G. Reibauer

Jungunternehmer sehen die Zukunft deutlich rosiger als die Gesamtbevölkerung und der Rest der Wirtschaft. Das zeigt eine market-Umfrage. Gründer wie **Johann Pfneiszl**, **Gerwald Wessely** und **Selma Prodanovic** (v.l.) wissen: Positives Denken ist für Selbstständige Grundvoraussetzung. Ausserdem sind sie meist in Nischen unterwegs und sehr flexibel. Deshalb glaubt fast die Hälfte der Jungunternehmer an einen Konjunkturaufschwung noch in diesem Jahr.

2



KONJUNKTUR Gründer sehen Zukunft positiver als die Gesamtbevölkerung - und positiver als die Unternehmer insgesamt

Jungunternehmer sind erstaunlich optimistisch

Mit Krankjammern und Angstsparen haben sie nichts am Hut: Laut Market-Umfrage, die dem WirtschaftsBlatt exklusiv vorliegt, beweisen Jungunternehmer viel Zuversicht.

Market-Chef Werner Beutelmeyer hat zwar nicht mit Pessimismus gerechnet. Dass die Werte so deutlich positiv ausfielen, hat ihn aber doch überrascht. Denn die Konjunkturbarometer-Umfrage, die sein Institut im Auftrag der Jungen Wirtschaft durchführte, zeigt, „dass Jungunternehmer wesentlich optimistischer sind als die Gesamtbevölkerung und auch optimistischer als die Unternehmerschaft insgesamt“.

Tatsächlich ergeben die Daten der Umfrage, die dem WirtschaftsBlatt exklusiv vorliegt, ein erstaunlich positives Bild: Trotz allgemein flauer Konjunktur erwarten 46 Prozent der Befragten im zweiten Halbjahr 2005 einen größeren wirtschaftlichen Erfolg als in den vergangenen sechs Monaten. Manche gehen sogar vom für sie besten Halbjahr seit je aus (siehe Grafik). Dass die nahe Zukunft schlechter wird, glauben nur elf Prozent.

„In der Gesamtbevölkerung schaut es fast umgekehrt aus. Das Gros geht zwar von einer gleich bleibenden Entwicklung aus, doch an eine Verbesserung glauben nur 20 Prozent“, sagt Beutelmeyer.

Aktivität entscheidend

Der Market-Chef führt die grössere Zuversicht einerseits auf das Alter der Befragten zurück, andererseits habe Optimismus viel mit Aktivität zu tun. Beutelmeyer: „Personen, die ihre Lebensgestaltung aktiv in die Hand nehmen, sind meistens positiver eingestellt.“

Peter Lehner wiederum, Vorsitzender der Jungen Wirtschaft, begründet die Umfrageergebnisse mit der grösseren Flexibilität von Gründern: „Sie reagieren schneller und zeichnen sich durch Kooperation aus. Das heisst, viele kleine Firmen tun sich zusammen und sind dadurch konjunktur-unabhängiger.“

Laut Lehner sind auch viele Jungunternehmer der Ansicht, dass die Konjunktur krankgeredet werde. Denn auf pessimistische Prognosen von Wirtschaftsforschern angesprochen, sagen 43 Prozent der Befragten, das betreffe ihren Betrieb nicht. Und 37 Prozent geben an, sie würden darauf offensiv reagieren.

Was die Jungen jedoch häufig vermissen, ist ausreichend Startkapital. Lehner fordert daher die Schaffung eines Beteiligungsbeitrags. Und er meint: „Angesichts der Dynamik der Jungunternehmer hätte die Regierung das Geld vom Konjunkturpfeil besser bei ihnen anlegen können.“

DANIELA FRIEDINGER
d.friedinger@wirtschaftsblatt.at

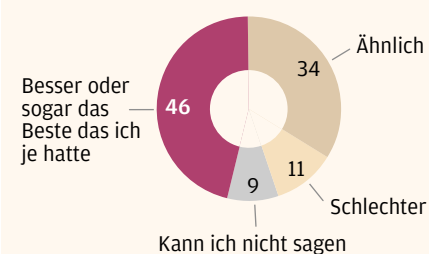


Junge Wirtschaft-Chef **Peter Lehner**: „Jungunternehmer sind flexibler und kooperieren häufig miteinander. Das macht sie nicht so abhängig von der Konjunktur“

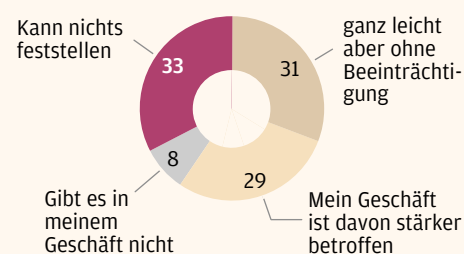
JUNGUNTERNEHMER BLICKEN OPTIMISTISCH IN DIE ZUKUNFT

Angaben in Prozent

Frage 1: Wie ist die Einschätzung für Ihren wirtschaftlichen Erfolg im 2. Halbjahr 2005 gegenüber dem 1. Halbjahr 2005?



Frage 2: Merken Sie in Ihrem Geschäft in den letzten Monaten einen Rückgang der Ausgaben bzw. ein erhöhtes Sparaufkommen bei Ihren Kunden?



Quelle: market, Angaben gerundet, n=1000 Befragte

WB-Grafik: Cmund A

NACHGEFRAGT

Peroutka A



Gerwald Wessely

Eigentümer der Handelsfirma zeltstadt.at

„Ehrlich gesagt merke ich eher wenig von der schlechten Wirtschaftslage“, sagt Gerwald Wessely. Im Gegenteil, der Eigentümer des Ein-Mann-Unternehmens zeltstadt.at konnte seit der Gründung seines Handelsunternehmens im Februar 2003 jährlich sogar zweistellige Zuwachsraten verbuchen. Auch heuer erwartet er wieder ein Plus von 25 Prozent. Den

Grund dafür sieht Wessely darin, dass er auf einen bestimmten Bereich spezialisiert ist und hauptsächlich Stammkunden (aus seiner Zeit als Unselbstständiger) und Internetkunden bei ihm einkaufen: „Organisationen, die von Subventionen leben und kleinere Firmen müssen sparen, grossen Unternehmen ist das aber egal.“ Den Trend zum Sparen hat Wessely trotzdem bemerkt: „Die Leute kaufen andere oder günstigere Produkte als bisher.“ Sollte die Geschäftslage doch noch schlechter werden, hat sich Wessely überlegt, auch aktiv auf Kunden zuzugehen. „Bis dato ist sich das zeitlich aber gar nicht ausgegangen.“ (iw)

Rohrner A



Selma Prodanovic

Inhaberin der Werbeagentur brainswork

Positiv denken ist für Selma Prodanovic so etwas wie eine Grundvoraussetzung. Ansonsten hätte sie den Schritt in die Selbstständigkeit nicht gewagt: „Wenn ich mich dazu entscheiden habe, dann, weil ich überzeugt bin, dass ich Erfolg haben kann“, sagt die Inhaberin der erst im Februar gegründeten Werbe- und PR-Agentur brainswork. Allerdings könnte

der Optimismus im zweiten Jahr nachlassen, fürchtet sie. „Dann laufen Aufträge der ersten Kunden aus und du musst sehr viel nacharbeiten. Ich glaube, das zweite Jahr wird das schwierigste.“ Danach aber, so ist Prodanovic überzeugt, sollte es wieder aufwärts gehen. Schliesslich ist sie schon deshalb positiv eingestellt, weil sie ihre Unternehmensgründung präzise vorbereitet hat. Und wer einen vernünftigen Business-Plan hat, sich Marketingaktivitäten zur Bekanntwerdung seiner Firma überlegt und vielleicht auch vorab ein paar Kunden gesammelt hat, der sollte Prodanovic zufolge reüssieren. (df)

beigestellt



Martin Werdenich

5thMind Training & Consulting

„Wir haben wenig Angst vor der Internationalisierung“, begründet Martin Werdenich den Optimismus vieler Jungunternehmer. Sein Unternehmen, das der 29-Jährige im Jahr 2003 gegründet hatte, bietet mittlerweile Trainings und Seminare in fünf Sprachen für die betriebliche Aus- und Weiterbildung an. „Wir haben noch eine andere Einstellung. Wir

sind genau die, die mit erhobenen Fahren ins andere Land ziehen. Dazu sind wir extrem davon überzeugt, dass wir erfolgreich sein werden“, sagt Werdenich: „Vielleicht fehlen uns aber auch noch einige Erfahrungen, die die anderen bereits gesammelt haben.“ Als Jungunternehmer sei man zwar nicht weniger abhängig von der Konjunktur als andere, man könne allerdings flexibler agieren und dorthin gehen, „wo Potenzial ist“. Durch diese höhere Flexibilität ergeben sich laut Werdenich auch zunehmend neue Geschäftsfelder und Märkte für ihn: „Das ist ein wachsender Prozess.“ (ved)

Tanzer A



Johann Pfnaiszl

Eigentümer der Kindercomputerschule Kico

„Man merkt schon, dass die Leute sparen“, ist Johann Pfnaiszl, Gründer der Kindercomputerschule Kico, überzeugt. Das bemerke er im täglichen Geschäft, sei er doch mit seinem Angebot stark beim Endkonsumenten vertreten. Pfnaiszl: „Jeder dreht den Euro dreimal um, bevor er ihn ausgibt. Besonders Privatkunden

und Teilnehmer von Erwachsenenschulungen überlegen sich genau, ob sie sich das leisten wollen.“ Bei Firmen sei das ganz anders: „Die meisten Unternehmen bekommen bis zu 65 Prozent der Kurskosten refundiert, denen sind die Ausgaben völlig wurscht.“ Eine Beobachtung, die Pfnaiszl nun zu seinen Gunsten nutzen will: „Wir gehen jetzt ganz frisch in Richtung Unternehmen.“ Immerhin hatte er von Anfang an vor, irgendwann das Schulungsangebot in Richtung Firmen auszubauen. Nun bietet die wirtschaftliche Situation „den perfekten Anlass, es tatsächlich auszuprobieren“. (iw)