



JOHANNES KEPLER
UNIVERSITÄT LINZ

Netzwerk für Forschung, Lehre und Praxis



GründerInnen und NachfolgerInnen im Portrait

AbsolventInnen des Instituts für
Unternehmensgründung und
Unternehmensentwicklung
präsentieren ihre Unternehmen

JungunternehmerInnen im Portrait

Mag. Siegfried Mader
Mag. Johannes Richter
Mag. Sabine Hamader
Ing. Attila Gergely
Martina Ganglberger
Mario Höllwirth
Mag. Joachim Goetzloff
Mag. Freimuth Daxner

Dr. Siegmund Gruber
Dr. Stefan Lutz
Kordula Kandur
Mag. Andreas Roth
Ing. Charly Kronberger
Mag. Angela Kysela
Mag. Doris Thallinger



**Geh nicht immer auf dem vorgezeichneten Weg,
der nur dahin führt, wo andere bereits gegangen sind.**

Alexander Graham Bell



Entrepreneurial Skills an der JKU

Liebe Leserin, lieber Leser!

Auf UnternehmerInnen kann keine Volkswirtschaft, die international konkurrenzfähig sein möchte, verzichten. Unser Land braucht Studierende und AbsolventInnen mit Unternehmergeist – und zwar in großer Zahl. Von den Ideen und der Tatkraft solcher Gründerinnen profitieren Wirtschaft, Arbeitsmarkt und nicht zuletzt die sozialen Sicherungssysteme. Daher hat es sich die Johannes Kepler Universität Linz zur Aufgabe gemacht, die Studierenden für Selbständigwerden als interessante Karriereoption zu motivieren, unternehmerische Kompetenzen zu vermitteln und (zukünftige) GründerInnen und NachfolgerInnen unter ihren Studierenden und AbsolventInnen zu unterstützen.

Aus diesem Grunde wurde im Jahr 2000 das Institut für Unternehmensgründung und Unternehmensentwicklung als Stiftungslehrstuhl etabliert und 2003 als Institut an der SoWi-Fakultät dauerhaft eingerichtet. Dass dabei schon viel erreicht wurde, dokumentiert diese Broschüre. Auf den folgenden Seiten werden beispielhaft einige Studierende und AbsolventInnen des Instituts für Unternehmensgründung und Unternehmensentwicklung vorgestellt, die bereits als UnternehmerInnen tätig sind.

Wer überlegt, ob er/sie sich wirklich auf eine Existenzgründung einlassen soll, kann sich durch diese Erfolgsbeispiele inspirieren lassen, um ein eigenes „Projekt Selbständigwerden“ zu entwickeln, das auch noch nach Jahren fasziniert und mit dem man den eigenen Lebensunterhalt sichern kann. Diese Publikation soll Ihnen Mut machen. Wenn Sie nach der Lektüre das Abenteuer Gründung anpacken wollen, weil Sie das Gefühl haben, es schaffen zu können, dann wünsche ich Ihnen von ganzem Herzen Erfolg!

Univ.-Prof. Dr. Rudolf Ardelt
Rektor der Johannes Kepler Universität Linz



Liebe Leserin, lieber Leser!

Das Thema Unternehmensgründung und –nachfolge erfreut sich gerade an der JKU einer besonderen Beliebtheit: Über 100 Studierende schlossen im Studienjahr 2005/06 dieses Spezialisierungs- bzw. Schwerpunktfach im Rahmen ihres wirtschaftswissenschaftlichen Studiums erfolgreich ab. Mittlerweile haben bereits mehr als 50 unserer Studierenden bzw. AbsolventInnen bereits Unternehmen gegründet oder übernommen. Eine erhebliche Anzahl ist darüber hinaus in Banken, Gründerzentren und –servicestellen und anderen Einrichtungen der Gründungsinfrastruktur beratend tätig.

Auch eine 2006 erstmals durchgeführte internationale Erhebung der Gründungsneigung Studierender weist für die JKU sowohl hinsichtlich der Teilnahme an Entrepreneurship-Angeboten als auch bei der Anzahl unternehmerisch tätiger Studierender Spitzenplätze auf: Fast 5 % der Studierenden verfügen über Erfahrungen mit selbständiger Unternehmertätigkeit, darüber hinaus haben fast 10 % den festen Entschluss, sich selbständig zu machen bzw. haben mit Realisierungsschritten begonnen.

Anwendungsorientiertes Wissen praxisnah zu vermitteln ist eines der Hauptziele des IUG, um dadurch innovative Existenzgründungen zu unterstützen. Dies wäre jedoch nicht möglich ohne das Engagement zahlreicher LektorInnen aus der Wirtschaft und Gründungsinfrastruktur und nicht zuletzt der UnternehmerInnen, die ihre Praxiserfahrungen im Rahmen unserer Veranstaltungen bzw. bei Feldstudien bereitwillig weitergeben. Diesen sei an dieser Stelle herzlich gedankt!

Es ist für das IUG-Team eine spannende Herausforderung, seine Studierenden auf dem Weg zur Unternehmensgründung oder –übernahme begleiten zu können, und eine große Freude, wenn erfolgreiche AbsolventInnen auch wieder den Weg zurück an die JKU finden, um ihre unternehmerischen Erfahrungen weiterzugeben. In dieser Broschüre werden erstmals einige unserer bereits unternehmerisch tätigen AbsolventInnen vorgestellt. Lassen Sie sich durch die Lektüre der spannenden und abwechslungsreichen UnternehmerInnenportraits inspirieren!

Univ.-Prof. Dr. Norbert Kailer
Vorstand des IUG

Das Unternehmen

Die Onlinegroup GmbH bietet EDV-Dienstleistungen und Software, d.h. von der Entwicklung bis hin zum Service und außerdem die Wartung von Netzwerken. Als Zielgruppe fungieren Businesskunden aller Art. Bei der Softwareentwicklung wird der deutschsprachige Raum angesprochen. Die Onlinegroup GmbH war zunächst eine Personengesellschaft und wurde dann aus Haftungs- und Marketinggründen in eine GmbH umgegründet.

„Prüfe, ob es einen Markt gibt !“

Das Team

Das Unternehmen wurde von Mag. Johannes Richter und zwei seiner Studienkollegen gegründet. Johannes Richter hat eine HTL besucht und ein BWL-Studium mit Schwerpunkt Marketing und Unternehmensgründung absolviert. Mag. Richter war einer der ersten Diplomanden des IUG und verfügte vor der Gründung bereits über Branchenerfahrung, was die Gründung erleichterte.

Woher kam die Idee?

Die Idee entstand im Rahmen des Studiums. Es kam der Wunsch auf, etwas gemeinsam mit Kollegen auf Projektbasis zu machen. Aus der losen Zusammenarbeit auf Projektbasis wurde das Unternehmen gegründet. Die Selbstständigkeit war schon seit längerem geplant. Auslöser für die Gründung waren der Wunsch nach Unabhängigkeit, sowie die Möglichkeit eigene Ideen zu verwirklichen und umsetzen zu können. Die Gründungsvorbereitung nahm rund ein halbes Jahr in Anspruch.

„Jemand der nichts ausprobiert weiß gar nicht, ob es gut gehen würde“

Unsere Unterstützer

Das IUG fungierte als Gründungsbegleiter ebenso wie die Ansprechpartner Wirtschaftskammer und Junge Wirtschaft. Wichtig waren aber auch Freunde und Bekannte, die bereits gegründet hatten und die für Gespräche und Erfahrungsaustausch zur Verfügung standen. Generell betrachtet Johannes Richter ständiges

Networking als einen wesentlichen Bestandteil seines beruflichen Erfolges.

Die Gründungsbarrieren

Die Kundenakquisition war in der Gründungszeit ein wesentliches Thema. Als Erfolgsstrategie erwiesen sich direkte Akquisitionen und Kooperationen v.a. innerhalb der Bürogemeinschaft (gemeinsame Projektbearbeitung und Akquisition von Kunden). Kooperationen wurden aktiv gesucht und durch laufende Recherche wurde der Netzwerkaufbau und -ausbau angepeilt.

Status quo

Die Onlinegroup GmbH kann auf zahlreiche Referenzkunden verweisen. Ein kleiner Auszug daraus: DHL, Remax, Passage, UTA, Canon Austria, Hilti etc.

„Ich verfolge die Philosophie der Kooperation“

Mag. Johannes Richter



onlinegroup.at
creative online systems GmbH
Hafenstrasse 47-51
4020 Linz
Telefon 0732 / 717 017-0
office@onlinegroup.at
<http://www.onlinegroup.at>



Fakten

Gründung 1998
Mitarbeiter bei Gründung:4
Mitarbeiter 2005: 10
Umsatz: Branchendurchschnitt

Das Unternehmen

Datagain ist ein Dienstleistungsbetrieb und bietet Marktforschungsinstrumente online an.

Das beinhaltet

- Befragungen über online-Medien,
- Online-Studien (mit dem Market-Institut),
- projektbezogene Studien,
- methodische Befragungen,
- Auswertungen in Echtzeit und online,
- Management der Probanden sowie
- professionelle Beratung.

Der Markt erstreckt sich auf den deutschsprachigen Raum sowie England wobei Mittel- und Großunternehmen, Non-Profit-Organisationen, Beratungsunternehmen, Pharmaunternehmen und Marktforschungsinstitute zu den Kunden zählen. Datagain kann bereits namhafte Referenzkunden vorweisen wie bspw. BMW Group Austria, Quelle oder Uniqua. Befragungen werden auch weltweit durchgeführt.

Das Team

Mag. Mader gründete das Unternehmen gemeinsam mit drei Partnern (1 aus Vertrieb, 2 Techniker). Der Unternehmer absolvierte eine Lehre als Bürokaufmann, legte danach die Studienberechtigungsprüfung ab und entschied sich für ein BWL-Studium, wobei er Unternehmensgründung und -entwicklung als Spezialisierungsfach wählte. Das Abschlussjahr war 2002/2003. Der Unternehmer sammelte seit seinem 15. Lebensjahr Berufserfahrung und war bereits vor Datagain selbstständig.

„Das IUG hat den Grundstein für Datagain gelegt“

Woher kam die Idee?

Die Idee entstand in Kanada im Jahr 1999 aus einer Diplomarbeit zum Thema Online-Marktforschung, bei der Mag. Mader Betriebe besichtigte und Interviews führte. Durch verschiedene Kontakte Market-Institut entstand das Unternehmen Datagain. Mag. Mader hatte eine Selbständigkeit bereits seit längerem geplant. Entscheidend waren für ihn sowohl die Idee als auch die Zusammensetzung der Teams (Studienkollegen). Das Unternehmen wurde innerhalb von zwei Monaten als GmbH gegründet, u.a. aus Marketinggründen. Denn eine GmbH vermittelt den Eindruck einer gewissen Unternehmensgröße am Markt und diese

Rechtsform erschien deshalb gut geeignet für die Positionierung.

Meine Unterstützer

Das IUG war eine sehr große Hilfe: im Rahmen eines Kurses von Prof. Kailer wurde der Businessplan erarbeitet. Auch andere Unternehmer wie z.B. Herr Dr. Werner Beutelmeyer, Chef des Linzer Market Instituts, fungierten als Unterstützer, gaben wertvolle Anregungen durch Erfahrungsaustausch. Der Zugang zu Kontakten erfolgte durch das Netzwerk der Jungen Wirtschaft und durch Kaltakquise.

„First Mover Advantage kann viel Geld kosten!“

Die Gründungsbarrieren

Erschwerend war, dass das der Markt noch nicht reif für das innovative Produkt erschien. Diese Barriere konnte nur durch Geduld und hohe Überzeugungskraft überwunden werden. Aufgrund der Marktsituation resultierte damals auch, dass es das Unternehmen schwerer hatte Fremdkapital von Banken zu bekommen.

Mag. Siegfried Mader



Datagain— the online-research company

Hafenstraße 47 – 51
4020 Linz

Telefon 0732 / 71 55 25
siegfried.mader@datagain.at
<http://www.datagain.at>

DATA GAIN *the online research company*

Fakten

Gründung 2000
Mitarbeiter inkl. Gründer bei der Gründung: 5
Mitarbeiter 2006: 3
Umsatz: ca. € 150.000

Das Unternehmen

Der Unternehmensname Studio3c steht für co-operation, creativity und confidence. Das Dienstleistungsangebot umfasst Werbegrafik, Webdesign, aber auch Hard- und Softwarehandel sowie EDV-Support. Zusätzlich werden auch Beratungstätigkeiten im Bereich Marketing angeboten. Bei den Kunden sind grundsätzlich alle Branchen vertreten.

Die Gründerin

Frau Mag. Sabine Hamader absolvierte das Studium der Wirtschaftswissenschaften an der Johannes Kepler Universität Linz und gründete schon zwei Monate nach ihrem Abschluss ihr Unternehmen in Traun. In der Zeit vor der Unternehmensgründung übernahm die Gründerin bereits diverse Projekte als Freelancer im Bereich Konzeptionierung, Programmierung und Design.

„Netzwerke sind vor allem für kleine Unternehmen wichtig“

Weiterbildungen (WIFI-Kurse, persönlichkeitsbildende- und Rhetorikkurse, branchenspezifische Kurse wie bspw. Webdesign) und laufende Zertifizierung im Bereich Webdesign sind für sie selbstverständlich.

Woher kam die Idee?

Frau Mag. Hamader erkannte die Gelegenheit zur Gründung auf Basis ihrer beruflichen Tätigkeit während des Studiums. Der geringe finanzielle Aufwand, die niedrige Hemmschwelle und das generell kleine Risiko bei Gründungen im Dienstleistungsbereich, erleichterten ihren raschen Schritt in die Selbstständigkeit.

Meine Unterstützer

Die Gründungsbegleitung durch das IUG sowie das Gründerservice der Wirtschaftskammer ermöglichten die Realisierung des Wunsches der Jungunternehmerin, zu Hause und unter freier Zeiteinteilung arbeiten zu können.

„Vorteile der Gründung mit den Nachteilen abwägen“

Das IUG vermittelte aus dem Netzwerk heraus wichtige Kontakte, das Gründerservice der Wirtschaftskammer informierte die Gründerin zB zum wichtigen Thema der Sozialversicherung. Als wesentlich erwiesen sich für Mag. Hamader weiters Kooperationen. Kunden findet das Unternehmen teils durch Mundpropaganda, durch Online-Recherche und durch Direktakquisition (zB bei Messen und Veranstaltungen).

Gründungsbarrieren

Als Herausforderung erwiesen sich die ersten Verkaufsgespräche und die Akzeptanz als weibliche Unternehmerin im technischen Umfeld. Mit zunehmender Erfahrung als Unternehmerin stiegen jedoch Selbstbewusstsein und Überzeugungskraft und ein Kundenstamm war rasch aufgebaut.

„Mitbewerber stets im Auge behalten“

Status quo

Die Jungunternehmerin plant demnächst erste Mitarbeiter einzustellen.

Mag.^a Sabine Hamader



Studio3c

Traunleiten 37
4050 Traun
Telefon 07229 / 72727
hamader@studio3c.at
<http://www.studio3c.at>



Fakten

Gründung 2003
Mitarbeiter inkl. Gründer bei der Gründung: 1
Mitarbeiter inkl. Gründer 2005: 1

Das Unternehmen

Die Innowave Mobile Marketing GmbH betreibt mobiles Marketing über neue Medien wie bspw. SMS-Marketing, mobile ticketing, Ergebnisdienst oder Versendung von Gutscheinen per SMS. Weitere Geschäftsfelder liegen in der Konzeption, Kreation, Umsetzung, Analyse und Reporting für Kunden. Eigentlich erstreckt sich der Markt über ganz Österreich, als Schwerpunkte wurden aber Oberösterreich, Niederösterreich und Wien gewählt. Die Rechtsform der GmbH wurde deshalb gewählt, weil man als GmbH ein „anderes“ Auftreten nach außen hin aufweist – eine OEG kam bspw. nie in Frage – und, aufgrund der Haftungsfrage.

Das Team

Das Unternehmen wurde von vier Personen ins Leben gerufen – von zwei Geschäftsführern, Frau Mag. Doris Thallinger und Herrn Ing. Attila Gergely, und von zwei Personen die im Softwarebereich fungierten. Frau Mag. Thallinger verfügt über ein abgeschlossenes Wirtschaftsstudium, Herr Ing. Gergely ist ausgebildeter Techniker und hat vor drei Jahren das WIWI-Studium abgebrochen. Herr Gergely spezialisierte sich auf Unternehmensgründung und –entwicklung und möchte auf alle Fälle das Studium noch beenden. Herr Gergely konnte vor der Gründung Erfahrung im technischen Bereich sammeln (ca. 3,5 Jahre). Im Jahre 2004 stieg ein neuer Gesellschafter, Herr Redhammer, im Unternehmen ein. Nach absolvierter HTL für Nachrichtentechnik in Braunau und diversen Erfahrungen im Telekommunikationsbereich, im Bereich der Softwareentwicklung, in der Automobilindustrie, befindet er sich im 6. Semester in der Studienrichtung WIWI.

Woher kam die Idee?

Herr Gergely wurde ja bereits ein Jahr vor dieser Unternehmensgründung mit Online Services bets4all GmbH selbstständig. Die Innowave Mobile Marketing GmbH ist durch eine Kampagne bei bets4all entstanden. Rechtzeitig hat man den Nutzen und den Service für die Kunden erkannt, da man ja das Handy fast immer dabei hat und so wurde das Unternehmen innerhalb von nur drei Tagen gegründet.

Unsere Unterstützer

Als Unterstützerin kann ganz klar die damalige Unternehmerassistentin und jetzige Geschäftsführerin, Frau Mag. Doris Thallinger, die auch am IUG studiert hat und die den Businessplan für Innowave erstellt hat, deklariert werden. Weiters kümmerte sich Mag. Thallinger auch um die Erstellung der Homepage. Herr Gergely und

Frau Thallinger konnten bei Innowave durch ihre bereits gesammelten Erfahrungen viel Wissen einbringen. Zusätzlich wurden aber auch Netzwerke sowie das Gründerservice der Wirtschaftskammer für etwaige Informationen zu Rate gezogen.

„Kundenakquirierung erfolgt über Netzwerke“

Die Gründungsbarrieren

Erschwerend beim Gründungsprozess war, die Entscheidung zu treffen, ob im B2B oder im B2C Bereich gegründet werden soll. Weiters musste aufgrund des völlig neuen Marktes viel Pionierarbeit geleistet werden. Heutzutage ist der Markt schon sensibilisiert, doch zu Beginn fehlte einfach noch das Verständnis für diese neuen Produkte.

Status quo

Bei Innowave findet zur Zeit ein Spurwechsel statt: das Unternehmen wird im B2B-Bereich tätig, d.h. es werden zukünftig klassische Werbe- und Marketingagenturen „beliefert“. Ein weiteres Vorhaben liegt darin, dass ein neuer Service, und zwar dass Kunden Wetten auch über ihre mobilen Endgeräte per SMS platzieren können, für bets4all entwickelt wird.

**Mag.^a Doris Thallinger
Ing. Attila Gergely**



**Innowave Mobile
Marketing GmbH**

Services GmbH

Am Winterhafen 1, 4020 Linz

Telefon 0732 / 77 27 27 30

Fax 0732 / 77 27 27 19

gergely@innowave.at

<http://www.innowave.at>



Fakten

Gründung 2003

Mitarbeiter inkl. Gründer bei der Gründung: 5

Mitarbeiter 2006: 4

Das Unternehmen

2002 gründete Herr Mario Höllwirth die Firma maioweb, welche sich mit der Erstellung datenbankgestützter Webseiten beschäftigte. 2006 löste Hr. Höllwirth die Firma maioweb auf und beteiligte sich an der Easy-Media GmbH. Zu den Kernkompetenzen der Easy-Media GmbH zählt das Druckmanagement und die Konzeption von Kommunikationsmedien, elektronische als auch Printmedien. Die Kunden der Easy-Media GmbH kommen großteils aus dem Raum Oberösterreich, einzelne Kunden auch aus dem bayrischen Raum.

Das Team

Herr Höllwirth absolvierte das Fremdenverkehrskolleg in Bad Leonfelden und befindet sich in der Abschlussphase seines WIN-Studiums. Er verfügt über mehrjährige Berufserfahrung im touristischen, grafischen und elektronischem Datenverarbeitungsgewerbe. Speziell bei Letzterem ist „learning by doing“ aufgrund der raschen Weiterentwicklung unabdingbar. Herr Christian Höllwirth legte 1985 die Meisterprüfung für das gebundene Gewerbe der Drucker ab. Er verfügt über 20 Jahre einschlägige Berufserfahrung. Privat engagierte er sich bis vor kurzem als Präsident des Tanzsportclub Rohrbach.

Woher kam die Idee?

Die Gründung der Firma maioweb fand schon vor der Uni statt. Hr. Höllwirth Mario hat sein Hobby einfach zum Beruf gemacht. Zum Gründungszeitpunkt 2002 stand zusätzlich der Abschluss eines mehrjährigen Projektauftrages mit der Data Systems Austria im Raum. Als dieses Projekt im Zuge von Umstrukturierungsmaßnahmen bei der DSA gestrichen wurde, ergab sich als Ersatz eine unselbständige Teilzeittätigkeit im grafischen Gewerbe - in der Firma, wo auch der Bruder, Hr. Christian Höllwirth, beschäftigt war. Im Zuge der Zusammenarbeit von Hr. Christian und Hr. Mario Höllwirth ergaben sich Gemeinsamkeiten, Unterschiede und berufliche Ergänzungspotentiale, die vorwiegend auf unterschiedliche Berufserfahrung, Lebenserfahrung, und Qualifikation beruhen. Im Frühjahr 2006 eröffnete sich ein window of opportunity. Diese Chance wurde genutzt, die unterschiedlichen Erfahrungen, Qualifikationen und Fähigkeiten der beiden Gründer zu einem neuen Unternehmen, der Easy-Media GmbH zu formen.

„Das IUG war eine große Stütze“

Meine Unterstützer

Das IUG fungierte als besondere Stütze: Input hinsichtlich steuerlichen und rechtlichen Aspekten, sowie generelle Informationen, u. a. zum Thema Förderungsmöglichkeiten, wurden durch persönliche Gespräche als auch durch die Lehrveranstaltungen im Rahmen der Spezialisierung vermittelt. Aufgrund dessen konnte das Vorhaben in derartig kurzer Zeit in die Realität umgesetzt werden. Benötigte Detailinformationen wurden im Netzwerk beschafft, sprich Wirtschaftskammer, Steuerberater, Rechtsanwälte, Magistrat, Freunde und Bekannte, Geschäftspartner etc.

Die Gründungsbarrieren

Herr Höllwirth kämpfte während der ersten Gründungsphase im Jahr 2002 nicht mit größeren Problemen. Da gestaltete sich die Gründung der Easy-Media GmbH schon etwas aufwendiger. Speziell in der Gründungsphase, sprich in der Zeit bis zur Eintragung der Firma in das Firmenbuch bzw. der Ausstellung der Gewerbescheine, ist Geduld, Durchhaltevermögen und nicht zuletzt Beharrlichkeit und Nachdruck gefragt. Hier zeigte sich erstmals der wesentliche Vorteil einer Teamgründung durch Nutzung der jeweiligen Stärken des Gründungsteams.

Status quo

Die Firma Easy-Media GmbH wird derzeit von Hr. Christian Höllwirth aufgebaut; bis dato kann er die Planungsdaten lt. Businessplan zum großen Teil in die Realität umsetzen. Herr Mario Höllwirth steht der Firma für Fragen zur Verfügung und plant den beruflichen Einstieg nach Beendigung des Studiums.

Mario Höllwirth



Easy-Media GmbH

Sandgasse 16, 4020 Linz
Telefon: 0732 65 15 13- 0
office@easy-media.at
<http://www.easy-media.at>



Fakten

Gründung 2006
Mitarbeiter inkl. Gründer 2 + Netzwerk-Partner
Umsatz: geplant € 300.000 im ersten Jahr

Das Unternehmen

Die Online Services bets4all GmbH bietet Sportwetten im Internet an und stellt einen ausgereiften Kundenservice, bspw. mittels eines Live Chats, für die Kunden zur Verfügung. Das Unternehmen ist in der Branche „Freizeit und Tourismus“ angesiedelt. Die Zielgruppe kann genau definiert werden, denn 95 % der Klientel sind männlich, volljährig, sportinteressiert und ist bereit für online-Zahlungen. Der Markt erstreckt sich über den gesamten deutschsprachigen, den spanischen und den englischen sowie auf den skandinavischen Raum. Aus diesem Grund ist die Webseite auf vier verschiedenen Sprachen abrufbar. Die Rechtsform der GmbH wurde deshalb gewählt, da das Risiko zu Beginn der Gründung als sehr hoch eingeschätzt wurde und die jungen Unternehmer natürlich nicht persönlich haften wollten.

„Ohne Netzwerke funktioniert es nicht“

Das Team

Bei der Gründung handelte es sich um eine Teamgründung von vier Personen. Dabei fungierten zwei Personen als Geschäftsführer, Herr Gergely und Frau Ganglberger, und zwei Personen aus dem Softwarebereich, die demzufolge auch für diesen Bereich zuständig waren. Frau Ganglberger verfügt über die BORG-Matura und über ein fast abgeschlossenes WIWI-Studium. Nebenbei studiert sie aus reinem Interesse Wirtschaftsinformatik. Bereits vor der Gründung verfügte sie über eine zweijährige Berufserfahrung, die sie sogar ebenfalls in einem Wettbüro machen durfte. Herr Gergely ist ausgebildeter Techniker und hat vor drei Jahren das WIWI-Studium abgebrochen, verfolgt aber das Ziel, das Studium noch zu beenden. Auch er konnte bereits Erfahrung im technischen Bereich sammeln.

Woher kam die Idee?

Das Besuchen der Lehrveranstaltungen des IUG's führten zur der Überlegung selbstständig zu werden. Und so kam Herrn Gergely während des Studiums im Rahmen einer Seminararbeit die bahnbrechende Idee. Die Software wurde von der „Digital Concepts OEG“ erstellt und Frau Ganglberger kümmerte sich um die HTML-Umsetzung. Und so konnte das Vorhaben innerhalb von nur vier Monaten auf die Beine gestellt werden.

Unsere Unterstützer

Das IUG ist ein geniales Institut, das wirklich dazu beiträgt, für das Leben zu lernen. Theoretischer Input bzgl. Rechtsformen, generellen Gründungs-

informationen oder der Erstellung von Businessplänen war sehr hilfreich. Auch das Gründerservice der Wirtschaftskammer war sehr kompetent und stand dem Team auch nach der Gründung noch hilfreich für Fragen jeder Art zur Verfügung. Der Zugang zu Kontakten erfolgte sehr schnell. Einerseits aufgrund der umfangreichen, sehr guten Beziehungen von Herrn Gergely, andererseits durch Werbung im Internet.

Die Gründungsbarrieren

Gründungsbarrieren stellten sich dem Team keine in den Weg, denn aufgrund der Teamgründung wurden genau diejenigen Kompetenzen vereint, die für den Erfolg ausschlaggebend sind. Das einzige Manko war, dass die Online Services bets4all GmbH keine Förderungen bekam, da der Tätigkeitsbereich in die Sparte Tourismus fällt und es in dieser geregelt ist, dass Förderungen nur aufgrund der Anzahl von Betten vergeben werden. Doch da das Unternehmen über keine Betten verfügt, bekamen sie auch keine Förderungen.

Status quo

Das Team sucht ständig nach Neuem und bietet seit kurzem, Partnern die Möglichkeit, Geld mittels eines Partnerprogramms verdienen zu können. Dabei können diese Partner die von der Online Services bets4all GmbH zur Verfügung gestellten Banner auf eigenen Seiten präsentieren. Außerdem beschäftigt sich das engagierte Team zur Zeit mit dem Aufbau und der Integration eines Casinos in das bets4all-Konzept.

**Martina Ganglberger
Ing. Attila Gergely**



Online Service bets4all GmbH

Am Winterhafen 1, 4020 Linz
Telefon 070 772727-27
office@bets4all.at
<http://www.bets4all.at>

bets4all.com

Fakten

Gründung 2002

Mitarbeiter inkl. Gründer bei der Gründung: 4

Mitarbeiter 2006: 8 plus 2 Geringfügige

Umsatz: € 6.000.000 (Wetteinsatz der Kunden - davon sind 90 % als Wittgewinn auszubezahlen)

Das Unternehmen

Das Unternehmen bietet den Klienten von der Buchhaltung, Lohnverrechnung und Bilanzierung bis hin zur klassischen Steuerberatung ein breites Angebot. Ein Großteil der Kunden sind Kleinbetriebe. Einerseits werden Kunden betreut, die zB. nur einen Jahresabschluss benötigen, andererseits gibt es Kunden, die ein umfassendes Service in Anspruch nehmen.

Das Team

Das Gründerteam, Dr. Siegmund Gruber und Dr. Stefan Lutz, kennt sich bereits viele Jahre. Nach gemeinsam absolviertem Studium in Linz, wurde die Entscheidung getroffen ein gemeinsames Unternehmen zu gründen, da sich die erworbenen fachlichen und persönlichen Qualifikationen sehr gut ergänzten. Weiters waren beide Unternehmer der Meinung, dass es zu zweit wahrscheinlich „einfacher“ sein würde - vor allem beim Treffen schwerer Entscheidungen.

Herr Gruber und Herr Lutz waren vor der Gründung beide im Bereich Rechnungswesen bzw. Steuer- und Unternehmensberatung tätig. Weiters nahmen beide Gründer vor der Selbstständigkeit am Unternehmerassistentenprogramm teil und sammelten auch dort wertvolle Erfahrungen.

**„Geschäftsbeziehungen sollten immer unter dem Motto
„Leben und leben lassen“
stehen!“**

Woher kam die Idee?

Im Rahmen seiner unselbständigen Tätigkeit wurde Herrn Lutz bereits in einer Steuerberatungskanzlei die Partnerschaft angeboten. Damals zog er zum ersten Mal die Selbstständigkeit in Betracht. Herr Gruber war nebenberuflich bereits im Bereich Unternehmensberatung selbstständig tätig. Selbstverständlich waren mehrere Dimensionen für die beiden Unternehmer wichtig, wie bspw. selbst über organisatorische oder finanzielle Entscheidungen bestimmen zu können.

Unsere Unterstützer

Da die beiden Jungunternehmer selbst auf dem Gebiet Spezialisten sind, haben sie sich weitgehend alleine um den gesamten Aufbau bzw. die Gründung gekümmert. Allerdings hatten sie so

wohl Kontakt mit Banken als auch mit Notaren bzw. Rechtsanwälten. Dieser war einerseits für die Finanzierung und andererseits für die Aufstellung des Gesellschaftsvertrags von Nöten. Bei Netzwerken sind beide der Meinung, dass es darauf ankommt, wie diese ausgestaltet sind. Denn Netzwerke setzen Geben und Nehmen voraus - doch leider nehmen viele nur.

Die Gründungsbarrieren

Gründungsbarrieren gab es zwar kaum, jedoch war es zu Beginn für beide schwierig mit der ganz neuen Erfahrung der Selbstständigkeit umzugehen. Der Lernprozess beinhaltete dass stets zwei verschiedene Meinungen gerecht und gleichermaßen bei Entscheidungen zu berücksichtigen waren bzw. sind. Diese Situationen wurden mit viel Rücksicht und Verständnis füreinander gemeistert. Weiters musste auch erst der Umgang mit Konflikten und deren konstruktive Lösung bzw. Wirkung erkannt und erlernt werden.

Status quo

Beide Geschäftspartner haben ihre Entscheidung für die Selbstständigkeit nie bereut. Trotzdem es manchmal sehr hart ist überwiegen jedoch die positiven Aspekte. Außerdem sind sie mit dem Erreichten sehr zufrieden, denn aufgrund ihres Einsatzes und der sehr detaillierten Unternehmensplanung, konnte bereits 2005 der Break-Even-Point erreicht werden.

Dr. Siegmund Gruber Dr. Stefan Lutz



GLP Steuerberatungs GmbH

Dr.-Knechtl-Straße 1

4050 Traun

Telefon 07229 / 90 60 90

office@glpa.at

<http://www.glpa.at>



Fakten:

Gründung 2003

Mitarbeiter inkl. Gründer bei der Gründung: 3

Mitarbeiter 2005: 10

Das Unternehmen

Bei der Goetzloff GmbH handelt es sich um einen Produktions- und Handelsbetrieb, der sich als Kunststoffverarbeiter mit der Entwicklung, der Produktion und dem Vertrieb von einerseits Spezial-Schutzkleidung für Militär- und Zivilschutzorganisationen wie Polizei, Feuerwehr, Rettung und andererseits von Einwegbekleidung und technische Textilien wie Schutzanzüge, Patiententransportsäcke beschäftigt. Der Markt erstreckt sich dabei über die ganze Welt.

Dieses Unternehmen wird als GmbH geführt, da wegen der vielen Haftungsfragen aufgrund der angebotenen Schutzkleidung keine anderen Möglichkeit in Betracht zu ziehen wäre.

„Rechtsformwahl ist abhängig von der Branche“

Der Gründer

Seit der alleinigen Unternehmensübernahme ist Herr Mag. Goetzloff handels- und gewerbe-rechtlicher Geschäftsführer. Er schloss im Jahr 2002 das BWL-Studium in Linz ab und absolvierte zusätzlich den Exportlehrgang, ebenfalls in Linz. Herr Mag. Goetzloff verfügte vor der Übernahme des Familienbetriebs bereits über ein umfassendes Branchenwissen, da er bereits von Kindesbeinen an im Betrieb integriert war.

Woher kam die Idee?

Eine Übernahme kam für Herrn Mag. Goetzloff ursprünglich eigentlich nie in Betracht, denn er war von vier Geschwistern der Jüngste und konnte aufgrund dessen nie damit rechnen. Doch da die Geschwister selbst in anderen Branchen selbstständig geworden sind, wurde die Übernahme durch den Jüngsten Realität. Die Selbstständigkeit war ja schon immer geplant – das liegt in der Familie. Die Übernahme wurde gemeinsam von Vater und Sohn geplant und dauerte dann konkret ein halbes Jahr.

„Es war wichtig, dass der Vater übergeben und der Sohn übernehmen wollte“

Die Übernahme verlief ganz ohne Probleme, da die beiden Unternehmer, Übergeber und Übernehmer, schon über Jahre hinweg ein einge-

spieltes Team waren. Der richtige Zeitpunkt war auch gegeben, da sich der Vater im pensionsfähigen Alter befand, die Branche sich in einem „Hoch“ befand und sich dadurch eine gewaltige Motivation für Herrn Mag. Goetzloff stellte.

Meine Unterstützer

Aufgrund der bereits gesammelten Erfahrung führte Herr Mag. Goetzloff lediglich Gespräche mit der Wirtschaftskammer. Die Themen beliefen sich dabei auf etwaige Möglichkeiten für Förderungen und ganz generelle Informationen bzgl. der Umgründung.

Die Gründungsbarrieren

Da es sich bei der Übernahme um einen sehr fließenden Übergang handelte, gab es keine Umstellungsschwierigkeiten. Vater und Sohn arbeiten auch jetzt noch gemeinsam und Mag. Goetzloff ist froh, dass sein Vater zur Verfügung steht. Trotz allem gibt es auch manchmal Diskussionen, denn „Jung“ macht es anders als „Alt“, aber im Grunde genommen gibt es kaum Meinungsverschiedenheiten.

Status quo

Mag. Goetzloff ist mit seiner Entscheidung, das elterliche Unternehmen fortzuführen, sehr zufrieden.

Mag. Joachim Goetzloff



Goetzloff Ges.m.b.H.
Schirmerstrasse 28
4060 Leonding
Phone 0732 384 027
office@goetzloff.at
<http://www.goetzloff.at>



Fakten

Übernahme 2003
Mitarbeiter inkl. Gründer bei Übernahme: 15
Mitarbeiter inkl. Gründer 2005: 26
Umsatz: € 2.000.000

Das Unternehmen

1954 von Frau Liselotte DOSTAL gegründet, besteht das Familienunternehmen nun schon seit 52 Jahren, in der dritten Generation, erfolgreich am schwierigen Möbelmarkt. Dem stetigen Wandel in der Branche wurde rechtzeitig Rechnung getragen. Ein Grossteil der Flächen in ein erfolgreiches Business-Center/Wohnkompetenzzentrum umgewandelt und die Firma DOSTAL Innenarchitektur 2001 als Herzstück des selbigen neu gegründet. Die Gesellschafter sind Mag. Roth (Geschäftsführung) und dessen Eltern. Ab diesem Zeitpunkt folgte die strikte Ausrichtung auf Design- und Maßmöbel führender Markenhersteller. Zielgruppe sind Individualisten mit hohen Qualitätsansprüchen.

Woher kam die Idee?

In einer Unternehmerfamilie groß geworden, wurde Herr Mag. Roth schon früh vom „Unternehmer-Virus“ infiziert. Seit dem 14. Lebensjahr sporadisch und seit Studienbeginn ständig im Unternehmen tätig reifte der Gedanke zur Betriebsübernahme bzw. „Neugründung im Rahmen einer Übernahme.“

Das WiWi Studium mit Schwerpunkt am IUG war dabei ein wesentlicher Informations- bzw. Motivationsfaktor. Konkret waren dies praxisbezogene Vorträge von Gastreferenten, die Erstellung des ersten Businessplans für das Unternehmen sowie Informationen zu den „do & do not“ bei der Gründung und der Hinweis auf eine Reihe von Informationsquellen zum Thema Unternehmensgründung und -führung.

Die Unterstützer & Förderer

Neben der Wirtschaftskammer (die bzgl. arbeitsrechtlicher Fragen kontaktiert wurde) kamen dem Steuerberater (Finanzanalyse und -optimierung) und dem Notar (Verträge) wesentliche Rollen zu. Auch die Diskussion mit und der Rückhalt von Freunden erwies sich als hilfreich. „Außerdem ist Networking — egal in welcher Branche — hilfreich“, so Mag. Roth. Die wichtigste Rolle wird aber den Eltern des Gründers zuteil, die durch ihre jahrelange unternehmerische Erfahrung ein „optimales Orakel abgeben“, meint Mag. Roth.

„Der Sprung ins kalte Wasser Unternehmertum, innerhalb eines Jahres, wurde durch das IUG sicherlich beschleunigt!“

Die Gründungsbarrieren

Wie wohl auch in anderen Branchen bestand eine der größten Herausforderungen darin, geeignetes, d.h. hochqualifiziertes Personal zu finden, das zu dem neuen Unternehmenskonzept passt und den hohen Anforderungen der Zielgruppe gerecht wird. Die größte Anstrengung in personeller, zeitlicher und nicht zuletzt finanzieller Hinsicht aber, stellte und stellt die Neupositionierung am eng umkämpften Möbelmarkt dar. Die Konzentration auf hochwertige Planungsware und Premiummarken muss(te) sowohl intern (Mitarbeiter) als auch extern (Kunden und Lieferanten) umfassend kommuniziert werden.

Die Erfolgsfaktoren

Im Wesentlichen scheinen das in diesem Fall erfahrene und vor allem übergabewillige Unternehmer zu sein. Eine weitere bedeutende Starthilfe waren und sind ein „gelernter“ Standort sowie ein vorhandener Kundenstock, auf dem aufgebaut werden konnte.

„Image ist alles!“

Status quo

Mag. Roth zeigt sich von der Unternehmensentwicklung und dem Fortschritt bei der Unternehmenspositionierung positiv überrascht. Ein großer Umbau am Geschäftsgebäude und die Integration neuer Partner und Marken in das Unternehmenskonzept wurde im laufenden Jahr 2006 erfolgreich umgesetzt.

Mag. Andreas Roth



DOSTAL Innenarchitektur
Salzburger Str. 205, 4030 Linz
Tel. 0732 / 380421-0 Fax. -46
www.dostal.at
roth@dostal.at



Fakten

Gründung: 2001
Mitarbeiter inkl. Gründer bei der Gründung: 4
Mitarbeiter 2006: 9

Das Unternehmen

Die Kandur GmbH bietet als Bäckerei ein reichhaltiges Sortiment an Backwaren und Mehlspeisen bis hin zu diversen Imbissen und einer Kaffeeausschank.

Das Team

Die alleinige Geschäftsführerin Kordula Kandur hält mit ihrer Schwester Claudia Kandur zwei Drittel der Anteile der Kandur GmbH, die Ende 2004 gegründet wurde. Kordula Kandur ist Studentin am Institut für Unternehmensgründung und Unternehmensentwicklung, verfügt aber auch über jahrelange Berufserfahrung, die sie in der Bäckerei der Eltern in den Bereichen Verkauf, Einkauf und im Service erworben hat.

„Chancen einfach ergreifen und nutzen“

Woher kam die Idee?

Obwohl der Weg in die Selbstständigkeit schon immer geplant war, war die tatsächliche Gründung allerdings nicht so schnell beabsichtigt. Doch aufgrund der Tatsache, dass eine Ausschreibung unter vielen Mitbewerbern gewonnen werden konnte, wurde mittels Familienrat entschieden, die Chance ein eigenes Unternehmen zu gründen, sofort aufzugreifen. Durch die spontane Entscheidung kam es dazu, dass sich die Zeitspanne von der Planung bis zur Durchführung auf nur zwei Monate belief. Der Zeitraum des gesamten Gründungsprozesses umfasste letztendlich neun Monate.

Unsere Unterstützer

Das IUG verhalf zu umfangreichem Know-How, genauso wie der Vater, der seiner Tochter als Gründungsbegleiter mit Rat und Tat zur Seite stand. Auch Unternehmens- sowie Steuerberater, die Wirtschafts- und Arbeiterkammer wurden konsultiert. Der Erfahrungsaustausch stand hierbei an erster Stelle, wodurch auch Analysen und Umsatzszenarien besser erstellt werden konnten.

„Der familiäre Background erwies sich als große Hilfe“

Die Gründungsbarrieren

Als Barriere in den ersten Monaten nach dem Unternehmensstart erwies sich die hohe Mitarbeiterfluktuation - bedingt durch die am Standort Bahnhof notwendigen ausgedehnten Öffnungszeiten. Ansonsten gab es keine weiteren besonderen Hemmnisse. Der Standort am Linzer Bahnhof war aufgrund der hohen Frequenz besonders ideal um einen großen Kundstamm mit vielen Stammkunden aufzubauen.

„Man muss von sich selbst und seiner Idee überzeugt sein“

Status quo

Frau Kandur hat es geschafft, die Kandur GmbH am Markt zu etablieren und es gehen erste Planungen in Richtung Expansion. Bisher fungierte Vater Johann Kandur mit seiner „Bäckerei Kandur GmbH“ als Zulieferer, doch diese soll bis zur Pension des Vaters in die Kandur GmbH einfließen. Bis dahin muss allerdings noch der Meisterbrief erlangt werden, der für die Übernahme erforderlich ist.

Kordula Kandur



Kandur GmbH

Am Anger 7a
4040 Linz
Telefon 0732 / 73 96 31
office@baeckerei-kandur.at



Fakten

Gründung 2004
Mitarbeiter inkl. Gründer bei der Gründung: 12
Mitarbeiteranzahl inkl. Gründer 2005: 11

Das Unternehmen

Funtasia®, Österreichs erster Kindererlebnishof bietet als Dienstleistungsunternehmen die Betreuung von Kindern zwischen 5 und 10 Jahren, sowie die Bereitstellung entsprechender Spielanlagen, ganz frei nach dem Motto: *Tiere, Spiel, Spaß und Natur für kleine Leute ... und die Eltern haben frei!*

Das Team

Herr Mag. Freimuth Daxner absolvierte das Studium der Wirtschaftswissenschaften, wobei er einen Schwerpunkt auf „Unternehmensgründung und -entwicklung“ legte. Vor der Gründung war Herr Mag. Daxner jahrelang im Personal- und Verwaltungsbereich tätig. Sein Zuständigkeitsbereich bei Funtasia® umfasst finanzielle, rechtliche und personelle Angelegenheiten, sowie den Bereich der Informationstechnologie. Herr Ing. Charly Kronberger, ausgebildeter Lehrer und Landwirt und darüber hinaus Student der Sozialwirtschaft, spezialisierte sich ebenso auf „Unternehmensgründung und Unternehmensentwicklung“ und ist im Unternehmen für die Bereiche Öffentlichkeitsarbeit und Infrastruktur zuständig. Die Teamgründung war für beide Partner sehr synergiefördernd, da dadurch die unterschiedlichen, individuell ausgeprägten Fähigkeiten bestmöglich genutzt werden konnten.

„Die Idee entstand im Kurs“

Woher kam die Idee?

Ideen aufgreifen, verwirklichen und selbstständig sein - das war schon immer das Ziel der beiden Partner. Die Vision für das Vorhaben entstand im Rahmen des Kurses von Prof. Kailer, wurde ständig weiterentwickelt und trotz zwischenzeitlichem Verwerfen, schlussendlich innerhalb von zwei Jahren in die Realität umgesetzt.

„Die Erstellung unseres Businessplanes erwies sich als enormer Vorteil“

Unsere Unterstützer

Das große Engagement der Mitarbeiter des IUG, das bis hin zur Unterstützung bei der Erstellung des Businessplanes reichte, erwies sich bei der Gründung als äußerst hilfreich. Ebenso wie die

Gründungsberatung der Wirtschaftskammer. Ferner fanden die beiden Unternehmer Bestätigung bei Eltern und Verwandten, sodass nach der gründlichen betriebswirtschaftlichen Planung und Adaption der bestehenden räumlichen Gegebenheit die Idee in die Tat umgesetzt wurde.

Die Gründungsbarrieren

Eine entscheidende Rolle spielte für das Team das Zielgruppenmarketing. Starthilfe leistete die Eröffnungsfeier des Unternehmens, die in der lokalen Presse beworben und dokumentiert wurde und zusätzlich durch einen regionalen TV-Sender unterstützt wurde. Die größte Herausforderung bestand darin das Vertrauen der Eltern in die beiden Männer hinsichtlich Kinderbetreuung zu gewinnen. Doch durch ihre gelebte Leidenschaft, ihr Durchhaltevermögen und die angebotene „neue“ Form der Kinderbetreuung, konnte auch diese Anfangsschwierigkeit professionell und schnell bewältigt werden.

„Bei Frustrimenten nicht entmutigen lassen“

Status quo

Das Konzept des bewussten Erlebens der Natur für Kinder hat sich bisher als sehr erfolgreich herausgestellt. Deshalb bietet das Erfolgsteam nun auch seit kürzester Zeit Erwachsenen die Möglichkeit, dies zu erfahren, und zwar in Form von Tagesseminaren.

Mag. Freimuth Daxner Ing. Charly Kronberger



Funtasia® Österreichs 1. Kindererlebnishof GmbH

Niederheischbach 11
4652 Steinerkirchen
Telefon 07241 / 5085
funtasia@kindererlebnishof.at
<http://kindererlebnishof.at>

FUNTASIA
Österreichs 1. Kindererlebnishof

Fakten

Gründung 2005
Mitarbeiter inkl. Gründer bei der Gründung: 2
Mitarbeiter inkl. Gründer 2005: 8

Das Unternehmen

Frau Mag. Kysela ist Eigentümerin und Geschäftsführerin eines Zinshauses mit 35 Wohnungen in Wien. Der Tätigkeitsschwerpunkt von Frau Kysela liegt in der Vermietung einer Immobilie, welche sowohl Mietwohnungen als auch Gewerbeobjekte beinhaltet.

„Sei stets auf Unvorhersehbares gefasst“

Das Team

Frau Mag. Kysela ist alleinige Übernehmerin, da sie im Zuge der gesetzlichen Erbfolge die einzige Erbin war. Frau Mag. Kysela ist seit 2006 Absolventin der Wirtschaftswissenschaften der JKU. Zusätzlich absolvierte sie diverse Sprachkurse. Vor der Übernahme war sie vier Jahre lang für Marketing- und Vertriebsaufgaben bei einem großen Konzern verantwortlich. Weitere berufliche Tätigkeiten umfassten die Administration sowie Kundenbetreuung in einer Sprachschule.

Woher kam die Idee?

Neben der Unzufriedenheit mit dem ehemaligen Arbeitsplatz führte der unerwartete Tod ihres Vaters zur Entscheidung, eine Selbständigkeit in der Immobilienbranche zu lancieren. Das geerbte Gebäude benötigte allerdings eine gründliche Renovierung, bevor es wieder vermietet werden konnte. Frau Mag. Kysela hat die für die Selbständigkeit erforderlichen Kenntnisse im Zuge des Studiums erworben. Sehr hilfreich erwies sich aus Ihrer Sicht neben anderen Wissensgebieten insbesondere der Schwerpunkt Unternehmensgründung und – Unternehmensentwicklung,

„Die Theorie ist wie ein Kochrezept, das in der Praxis angewendet wird“

Meine Unterstützer

Einer der Anwälte des verstorbenen Vaters fungierte als eine wertvolle Stütze. Er war eine große Hilfe bei der Regelung der Erbschaft, bei der Aufstellung der Mietverträge, aber auch bei Steuerfragen. Auch die Hausverwaltung und ein

Notar waren wichtige und behilfliche Schlüsselfiguren. Über das Studium am IUG ergab sich ein Link zur „Jungen Wirtschaft“, wovon sie sehr profitierte – seitdem ist Frau Kysela selbst Mitglied.

Die Gründungsbarrieren

Hier ist besonders die fehlende Kenntnis über die Immobilienbranche im Allgemeinen und über die übernommene Immobilie im Speziellen zu nennen. Frau Kysela kannte keinen der Mieter und umgekehrt. Darüber hinaus waren einige sehr kostenintensive Angelegenheiten zu regeln, darunter Vandalismus, ausstehende Prozesse mit Mieter, die Einführung einer Hausverwaltung. Weiters musste das Verhältnis mit den Mietern auf eine neue Basis gestellt werden. Ein „Tag der offenen Tür“ half ein offenes und freundliches Klima zu etablieren.

„Ständig Neues, nie Routine – das macht für mich den Reiz aus“

Status quo

Obwohl Frau Kysela mit ihrem Unternehmen sehr zufrieden ist, verspürt sie den Wunsch nochmals selbstständig zu werden, wobei die Wasilios Skampas GmbH als Dachgesellschaft herangezogen werden soll.

Mag. Angela Kysela



Wasilios Skampas GmbH

Angela Kysela
0676 / 90 55 943
badreichenhall1@yahoo.de

Fakten

Übernahme 2003 (Gründung 1983)
Mitarbeiter inkl. Gründer bei der Gründung: 1
Mitarbeiter 2005: 1



**Nichts auf der Welt ist so stark wie eine Idee,
deren Zeit gekommen ist.**

Viktor Hugo

Ausblick auf weitere Portraits...



Patrick Wahlmüller

Unternehmen: combase Patrick Wahlmüller
Standort: Wohnpark 6a, 4053 Haid

Mag. Gertrude Kronsteiner

Unternehmen: Matrix 3000 Facility Management GmbH
Standort: Bauernstraße 2, 4600 Wels

Joachim Aigner

Unternehmen: Joachim Aigner Unternehmensberatung & Buchhaltungsbüro
Standort: St. Kollmann 9, 4925 Schildorn

Gerhard Söllradl

Unternehmen: Textilshop
Standort: Marktplatz 26 / 4, 4550 Kremsmünster

Mag. Christian Hacker

Unternehmen: Österreichische Klinker-Kontor GesmbH & CoKG
Standort: Unterseling 19, 4672 Bachmanning

Sabine Lindorfer

Unternehmen: pr-agentur-s.lindorfer-sl.promotion
Standort: Uferweg 1a, 4073 Wilhering

Mag. Thomas Hundegger

Unternehmen: Hundegger KG
Standort: Sattlgai 58, 4391 Waldhausen



Mag. Monika Mizelli

Unternehmen: Immobilienmaklerin
Standort: Graben 18, 4020 Linz

Mag. Philipp Gangl

Unternehmen: Partner in Steuerberatungskanzlei
Standort: Braunau

Mag. Christina Pfistermüller

Unternehmen: Pfistermüller Reitsport GmbH
Standort: Gstocket 17, 4072 Alkoven

Dieter Nowak

Unternehmen: BauSanierung Nowak GmbH
Standort: Ortmayrstraße 31, 4060 Leonding

Ing. Mag. Ernst Balla

Unternehmen: Ernst Balla training & infotainment
Standort: 3300 St. Pölten

Impressum:
Johannes Kepler Universität Linz
Institut für Unternehmensgründung und
Unternehmensentwicklung
Freistädterstraße 315/1
A-4040 Linz
<http://www.iug.jku.at>