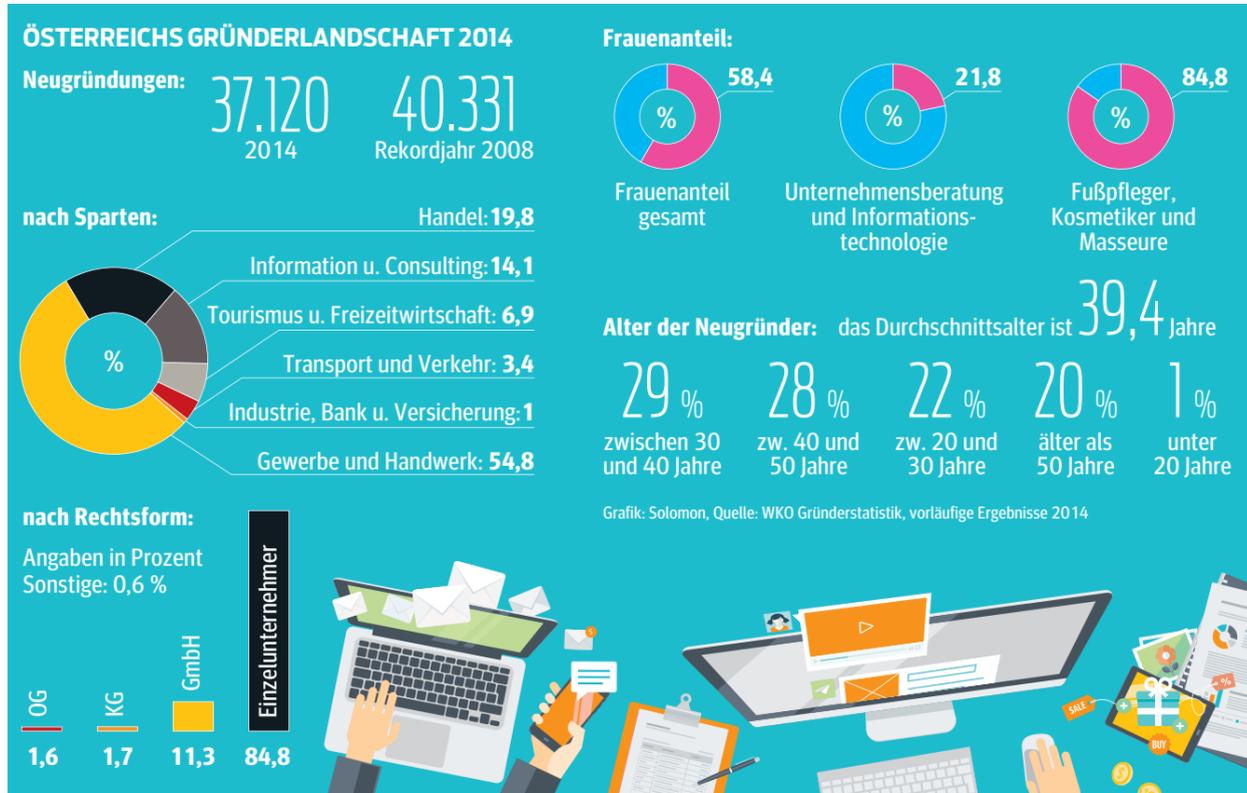


# Wir Gründer

**Unternehmerland.** Österreichs Gründer sind eine vielfältige Mischung – wertvoll und zufrieden noch dazu

VON ANDREA HLINKA

Keine Woche vergeht ohne Ideenwettbewerbe, Pitching-Events oder Berichte über junge Entrepreneure, die mit fast nichts als Mut und Optimismus antreten, um ein weltveränderndes Unternehmen zu gründen. Das kleine Wörtchen „Start-up“ ist heute sexy. Alle wollen mitmachen; wer nicht selbst gründet, der berät, berichtet oder investiert. Jüngster breitenwirksamer Zuwachs in der Investorenszene sind etwa Bau- löwe Hans Peter Haselsteiner und Winzer Leo Hillinger, die ihren Riecher für gute Geschäfte nun in der Puls4-Start-up-Show zur Schau stellen. Alle Scheinwerfer sind auf die innovationsgetriebenen, wachstumsstarken, meist in der IT- und Tech-Branche beheimateten Jungunternehmer gerichtet. Denn dort könnte sich das neue Google oder Facebook befinden. Die Statistik verdeutlicht den Trend: 2010 waren 5,2 Prozent aller Gründungen in Wien dem Start-up-Bereich zuzuordnen, 2013 waren es schon 7,6 Prozent. In absoluten Zahlen waren – laut Wirtschaftsagentur Wien und WKW – von 8403 in Wien gegründeten Unternehmen 638 Start-ups.



## Die anderen

Alle anderen Jungunternehmen wie Tischler, Konditoren oder Schlosser stehen schnell im Schatten dieser glitzernden Entrepreneure. Zu Unrecht. Denn sie sind nur ein kleiner Ausschnitt der Gründerlandschaft. Die vor-

läufigen Zahlen zum Gründertum der WKO zeigen für 2014, dass rund 54 Prozent aller Gründungen der Sparte Gewerbe und Handwerk zuzurechnen (siehe Grafik oben) waren.

„Eine ausgewogene Wirtschaftsstruktur im Sinne von

Vielfalt ist für die Wirtschaft insgesamt und für die Gesellschaft gut. Die Welt ist eben bunt und das ist gut so“, sagt Peter Voithofer von der KMU Forschung Austria. Wichtig sei außerdem die Qualität der Jungunternehmen, nicht die Quantität.

WKO-Präsident Christoph Leitl unterscheidet nicht zwischen Start-ups und anderen Neugründungen: „Österreich ist breit aufgestellt. Sie alle starten durch und wir unterstützen sie dabei.“ Gut so, denn die Bedeutung von Gründern für die Wirt-

schaft ist maßgeblich: Eine Studie der Jungen Wirtschaft im Jahr 2013 zeigt, dass mit einem neu gegründeten Unternehmen durchschnittlich direkt 2,4 und indirekt 5,3 Arbeitsplätze und rund 181.000 Euro an Wertschöpfung entstehen. Neu gegründete Unternehmen schaffen somit bis zu 200.000 neue Arbeitsplätze im darauffolgenden Jahr.

## Die Glücklichen

Der Großteil der Neugründungen werden als Ein-Personen-Unternehmen (EPU) gegründet: 84,8 Prozent waren es im Jahr 2014. Ob diese EPU auch glücklich sind, wurde in einer brandneuen Studie von der KMU Forschung Austria erhoben. Die gute Nachricht: Die Mehrheit, 85 Prozent der Befragten, sind mit der beruflichen Tätigkeit insgesamt zufrieden, 48 Prozent davon sogar sehr. Interessant ist, dass weibliche EPU tendenziell zufriedener sind als männliche und Jungunternehmer zufriedener als EPU, die bereits länger bestehen. Die Gründe für die hohe Gesamtzufriedenheit: Die zeitliche Flexibilität und die gute Vereinbarkeit von selbstständigen und privaten Interessen bzw. familiären Aufgaben.

KURIER  
EXTRA

EXPORT

inter  
national  
eco

ENTGELTLICHE KOOPERATION  
MIT ECOPLUS

## Öko-Kühlsysteme wecken internationales Interesse

**Exportserfolg.** Direktkontakte im Ausland sind Türöffner für das Unternehmen Variotherm

Seit über 35 Jahren am Markt, entwickelt und vertreibt Variotherm ökologisch-ökonomische Flächenheiz- und -kühlsysteme. Anwendbar für den Trockenbau sowie für Nass- estriche und -putze, arbeiten die Flächenheiz- und kühlensysteme mit Niedertemperatur.

Das bringt extreme Vorteile bei der Verwendung alternativer Energiequellen und bringt eine Heizkostenersparnis von bis zu 25 Prozent. Der Wärmetransport erfolgt dabei nicht über die Luft, sondern – ganz nach dem Vorbild der Sonne – mittels sanfter Infrarot-Strahlung. Das sorgt für angenehmes Wohnen – ohne Zugluft und ohne aufgewirbelten Staub. Die ausgereif-

ten Technologien stehen dabei immer im Einklang mit der Natur. Bei der Herstellung seiner Produkte legt Variotherm größten Wert auf die Verwendung von Naturmaterialien.

### Aufmerksamkeit mit Prestige-Projekten

Das niederösterreichische Unternehmen zählt mit seinen Produkten zu den Innovatoren in der Branche. Leuchtturm-Projekte wie das Stuttgarter Forschungsprojekt Aktivhaus „B10“ des Stararchitekten Werner Sobek sind Beweis dafür, dass das 30-köpfige Team aus Niederösterreich am internationalen Markt beziehungsweise von Profis wahrgenommen wird. Das Um und Auf: Ein gut funk-

tionierendes Vertriebsnetz – flächendeckend präsent ist Variotherm bereits in den Hauptmärkten Österreich und Deutschland. Mit Unterstützung von ecoplus International fand das Unternehmen im Vorjahr einen Vertriebspartner in Tschechien, weitere Märkte sind am Radar: Skandinavien etwa, wo sich der Markt für Fußbodenheizungen gerade etabliert oder auch die USA. Dort wurde Variotherm quasi entdeckt. „Ein Schweizer, der schon lange in den Startlöchern – es könnte also losgehen“, ergänzt Watzek. Los- bzw. weitergehen soll es auch am britischen Markt.

### Direktkontakte sind ein Must-have

Die Baubranche im Vereinigten Königreich boomt. Experten des britischen Baustoffverbandes CPA erwarten in den nächsten fünf Jahren ein Branchenwachstum von rund 22 Prozent. Grundlage für die positiven Prognosen im privaten Haus- und Wohnungs-

bau: Staatliche Unterstützungen für Privatpersonen beim Kauf von Eigentum sowie das Förderprogramm „Green Deal“. Dabei sollen alte Wohnungen energieeffizienter gemacht werden, ab 2016 müssen neue Wohnungen auch CO<sub>2</sub>-neutral sein. Auf dem britischen Markt Fuß zu fassen, kann lukrativ sein, ist aber durchaus herausfordernd.

Denn auf der Insel gelten andere Spielregeln: Keine Interessensvertretung als Anlaufstelle für Industriellen, kein geregeltes Gewerbe für Installateure. Einen Generalimporteur zu finden, gleicht fast der Suche nach der berühmten Stecknadel im Heuhaufen. Und dennoch: Das niederösterreichische Unternehmen liefert bereits nach Großbritannien, derzeit direkt an Architekten und Handwerker. Eine nicht immer ganz so einfache Angelegenheit, die Suche nach einem bzw. in weiterer Folge mehreren Generalimporteuren ist derzeit am Laufen. Und, wie so oft auf „fremden Terrain“, ist es wichtig, Marktinsider zu kennen. Genau das tut Alexander Watzek. Der Geschäftsführer von Vario-



Mit Variotherm bis zu 25 Prozent Heizkosten sparen

therm setzt auf seine Direktkontakte vor Ort – wie etwa auf einen langjährigen Freund, der lange in London gelebt hat und dort „Gott und die Welt“ kennt und in Irland die Vertretung für Variotherm verantwortet. Watzek zusammenfassend dazu: „Der britische Markt ist auf meinem Internationalisierungs-Radar. Der Markteinstieg ist jedoch eine Herausforderung. Wir setzen auf unsere Direktkontakte, für mich ein absolutes ‚Must-have‘ auf der Insel.“

## Marktsondierungsreise London

1. bis 4. März 2015

Der britische Markt hat viel Potenzial, besonders im Bereich (energieeffizientes) Bauen und Urban Technologies sowie Umwelt- und Energietechnik. Knüpfen Sie vor Ort erste Kontakte und erfahren Sie von Brancheninsidern, worauf es ankommt.

### Infos & Anmeldung:

www.ecointernational.at  
Mag. Michael Ecker  
Tel: 02742/9000-197 18

## ecoplus International für Ihren Export

Seit mehr als 10 Jahren unterstützen wir niederösterreichische Klein- und Mittelunternehmen wie Variotherm bei Exportgeschäften. Wie etwa bei der Suche nach Geschäftspartnern im Ausland – in Polen, Tschechien, Rumänien, Russland, Ungarn, in der Slowakei und Türkei. Gemeinsam definieren wir mit Ihnen im Vorfeld Kriterien,

die Sie von Ihrem Geschäftspartner erwarten, aber auch, was Sie zu einer gelungenen Kooperation beitragen können.

### Sie wollen expandieren?

#### Kontaktieren Sie:

Gabriele Forgues, Geschäftsführerin ecoplus International  
Tel: 02742/9000-197 16  
g.forgues@ecoplus.at  
www.ecointernational.at