

FORUM ZUR FÖRDERUNG DER SELBSTÄNDIGKEIT
ERDBERGSTRASSE 10/44, A-1030 WIEN

Pressebericht FO.FO.S – Forum zur Förderung der Selbständigkeit, www.fofos.at
Thema Ein-Personen-Unternehmen (EPU), a3eco, 1-2/2011, Ich-AG Mehr Last als Lust,
Michael Neubauer



e-mail office@fofos.at, www.fofos.at

Coverstory

© stockphoto / PastyMonkey

Ein-Personen-Unternehmen Selbst & Ständig

Sie stellen in Österreich mittlerweile mehr als die Hälfte der gewerblichen Wirtschaft, arbeiten oft für einen „Hungerlohn“ und das bis hin zur Selbstaussbeutung: die Ein-Personen-Unternehmen. Obwohl die Ich-AGs zunehmend die heimische Unternehmerlandschaft prägen, werden sie von Politik und Interessenvertretungen immer noch nicht gebührend unterstützt.

Text: Michael Neubauer

Von vielen – leider zum Teil auch von der Politik und den Interessenvertretungen – unbemerkt sind die Ein-Personen-Unternehmen in nahezu alle Branchen vorgedrungen. In einigen davon, zum Beispiel bei den Unternehmensberatern und IT-Consultants, stellen sie bereits mehr als zwei Drittel. „Ein-Personen-Unternehmen hat es immer schon gegeben. Neu ist jedoch, dass diese Unternehmen bereits mehr als die Hälfte der österreichischen Unternehmen der gewerblichen Wirtschaft stellen“, relativiert Peter Voithofer von der KMU-Forschung Austria, der auch in Zukunft eine Fortsetzung dieses Trends erwartet. Die Gründe, warum es so viele von ihnen gibt, sind vielfältig. Sie sind aber vor allem darin zu suchen, dass die Wirtschaft mehr und mehr dazu tendiert, Dienstleistungen von außen zuzukaufen. Outsourcing hat viele Unternehmer schlanker gemacht – und EPUs

Platz zur Entwicklung gegeben. Es stimmt, so mancher EPU wurde in Selbstständigkeit gedrängt. Hauptargument: „Sie machen in Zukunft das gleiche für uns –



Peter Voithofer, KMU-Forschung Austria: „Trend zu Ein-Personen-Unternehmen wird sich verstärken“

sind eben nicht mehr bei uns angestellt und können auch noch andere Aufträge annehmen.“ Häufig stellen die Jungunternehmer, die oft gar nicht mehr so jung sind, fest, dass sie die Freiheiten, die die Selbstständigkeit mit sich bringt, schätzen. Dementsprechend ist bei einer Untersuchung, die die KMU-Forschung

über Ein-Personen-Unternehmen in Österreich zuletzt 2009 vorgenommen hat, herausgekommen, dass diese kleinen Wirtschaftseinheiten ein hohes Maß an Marktorientierung aufweisen. Wenngleich bei der Mehrheit der Unternehmen das Streben nach einem entsprechenden Gewinn im Vordergrund steht, ist die Selbstverwirklichung das maßgebliche Gründungsmotiv. Das ist auch konsistent mit der Tatsache, dass zwei Fünftel der EPU angeben, dass die Freude an der Arbeit für sie wichtiger ist als der damit erzielte Gewinn.

Nach einem längeren Auslandsaufenthalt in London zurück in Österreich, wagte die Architektin Iris Kaltenegger 2009 den Weg in die Selbstständigkeit. Der Entschluss war für die Salzburgerin schnell gefasst. „Ich wollte etwas Eigenes schaffen, selbst bestimmen können. Niemand – abgesehen vom Auftraggeber – redet mir heute in meine Entwürfe rein.“ Der Einstieg gestaltete sich schwieriger als gedacht. „Da ich meine beruflichen Erfahrungen bis jetzt fast nur im Ausland gemacht habe und somit auch mein berufliches Netzwerk im Ausland ist, habe ich sehr viel Zeit und Energie in den Aufbau eines neuen Netzwerkes legen müssen.“ Ein Nachteil war auch, dass sie neu in der Stadt war. „Ich konnte auf keinerlei Kontakte von früher oder vom Studium zurückgreifen.“

Die Gefahr zur Selbstaussbeutung sieht auch Kaltenegger. „Mit Kindern kommt immer etwas dazwischen. Einmal ist es ein



Architektin Iris Kaltenegger: „Musste mir ein neues Netzwerk aufbauen“

sie sich nicht nur einmal die Frage gestellt, ob es das wirklich wert ist. „... oder ist ein gesichertes Fix-Einkommen, mehr Freizeit und Sicherheit und eventuelle ‚Fremdbestimmung‘ doch besser?“ Aufgeben will sie so schnell nicht. „Wir Einzelkämpfer müssen Alternativmodelle andenken. Gemeinschaftsprojekte wären hier vielleicht eine Lösung oder berufsübergreifende Kooperationen.“

Trotz aller Bemühungen: EPU's gehören sicher nicht zu den Großverdienern. Der durchschnittliche Unternehmerlohn mit 23.200 Euro brutto im Jahr ist nicht berauschend und liegt deutlich niedriger als das durchschnittliche Einkommensniveau im Angestelltenbereich (32.000 Euro). 36 Prozent der Unternehmer sind überschuldet und können ihre Kosten nicht decken, so die Untersuchungen. Auch hat die Wirtschaftskrise etwa ein Viertel an den Umsätzen der EPU's weggeknabbert. Viele Kleinunternehmer klagen über den



Martin Schenk, Armutskonferenz: „Kleinstunternehmer fallen durch die Netze der klassischen Sozialpartner-Interessen“

noch in der Arbeiterkammer eine ausreichende Vertretung. Sie fallen durch die Netze der klassischen Sozialpartner-Inter-

ressen. Die neuen sozialen Risiken („New Social Risks“) liegen quer zu den klassischen Risiken sozialstaatlicher Sicherungssysteme: neue Selbstständige, prekäre Beschäftigung, Lebensrisiko Pflege, Behinderungen und Migration“, erläutert Martin Schenk von der Armutskonferenz.

Mindest- und Maximalbeitragsgrundlagen führen dazu, dass Wenigverdienende (60 Prozent verdienen weniger als 1000 Euro im Monat) und Mittelstand prozentuell mehr bezahlen als Großverdiener. „Wer 600 Euro verdient, muss 33 Prozent abgeben, wer 10.000 Euro verdient, muss nur zwölf Prozent abliefern“, so Martina Schubert, Chefin des Forums zur Förderung der Selbstständigkeit (FO.FO.S.). Sie schlägt vor, dass die „ersten selbstverdienenden 11.000 Euro beitragsfrei gestellt werden“. Die Berechnung und Geldtend-



Martina Schubert, Chefin des Forums zur Förderung der Selbstständigkeit (FO.FO.S.): „Die ersten selbstverdienenden 11.000 Euro beitragsfrei stellen“

chung sollte sich auf das Jahr beziehen, in dem die Sozialversicherung angefallen ist.

Bleiben Sie realistisch

Aber nicht nur die Steuer und SVA bringen EPU's an den Rand der Insolvenz. Oft sind es auch gravierende Eigenfehler. Das musste auch Andreas A. schmerzlich feststellen. „Ich war viel zu optimistisch. Aber ich hatte die Rechnung ohne meine Kunden gemacht.“ Heute kann er darüber lachen. „Ich war in der eindeutig schwächeren Position.“ Zu Beginn der Geschäftsbeziehung war alles in Ordnung. „Knapp drei Wochen nach Rechnungslegung war das Geld am Konto.“ Doch das sollte sich ändern. Je intensiver die Geschäftsbeziehung wurde, desto schwieriger wurde es mit der Zahlungsmoral. „Da hat es dann auch einmal acht Wochen gedauert. Die haben einfach ausgenutzt, dass ich auf diese Aufträge angewiesen war. Ich hab mich einfach nicht getraut, Mahnungen zu schicken. Ich wollte die Aufträge nicht verlieren.“ Andreas A. begann den Liquiditätseingpass durch langes, dauerhaftes Ausnutzen des Kontokorrentkreditrahmens zu überbrücken. „Das hat eine Stange Geld gekostet.“ Auf Anraten eines

Freundes hat A. begonnen, An- und Teilzahlungen zu verrechnen. „Ich habe vor allem viel schneller Rechnungen geschickt.“ Ein psychologisch guter Schachzug. Ist die erbrachte Leistung beim Auftraggeber noch in guter Erinnerung, fällt ihm in der Regel das Zahlen auch ein wenig leichter.

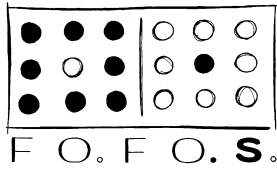
Start als Nebenjob

Keine Schwierigkeiten hingegen hatte Shiatsu-Praktikerin Ulli Gigmayr. Gigmayr geriet durch einen Zufall in die Selbstständigkeit. „Als Beratungslehrerin bin ich von einer Shiatsu-Schule angesprochen worden, bei einem Projekt für verhaltensauffällige Kinder in der Supervision mitzuarbeiten. Als Gegenleistung bot man mir die Teilnahme an einem Shiatsu-Einführungsseminar an.“ Shiatsu hat, aus Japan kommend, erst vor wenigen Jahrzehnten seinen Weg in den Westen gefunden und sich seitdem ständig weiterentwickelt. „Shiatsu wird am bekleideten Körper auf einer Matte auf dem Boden ausgeübt. Sanfte und tief wirkende Techniken ermöglichen eine tiefe Entspannung. Die eigentliche Wirkung des Shiatsu besteht im Lösen von inneren Blockaden und dem Ausgleich von inneren Ungleichgewichten“, erklärt Gigmayr. Sie



Shiatsu-Praktikerin Ulli Gigmayr: „Konnte mir beim Aufbau des Kundenstocks Zeit lassen“

„Es war einfach toll, die eigene Körperwahrnehmung zu schulen. Noch während des Seminars stand fest: Dass will ich auch beruflich tun.“ Gesagt, getan. Nach der dreijährigen Ausbildung wagte sie vor rund sechs Jahren den Sprung in die Selbstständigkeit. „Ein großer Vorteil war, dass ich am Anfang quasi im Nebenjob als Shiatsu-Praktikerin gearbeitet habe.“ Das Fix-Einkommen aus einem Angestelltenverhältnis habe in der Startphase den Druck, erfolgreich sein zu müssen, deutlich gemindert. „Ich konnte mir beim Aufbau des Kundenstocks Zeit lassen – und langsam Erfahrung sammeln.“ Bereit hat Gigmayr den Schritt in die Selbstständigkeit nicht. „Es gibt nichts Schöneres, als Menschen mit Schmerzen helfen zu können.“ Trotz Krise laufen die Geschäfte gut. „Qualitativ gutes und nachhaltiges Arbeiten spricht sich herum.“



FORUM ZUR FÖRDERUNG DER SELBSTÄNDIGKEIT
ERDBERGSTRASSE 10/44, A-1030 WIEN