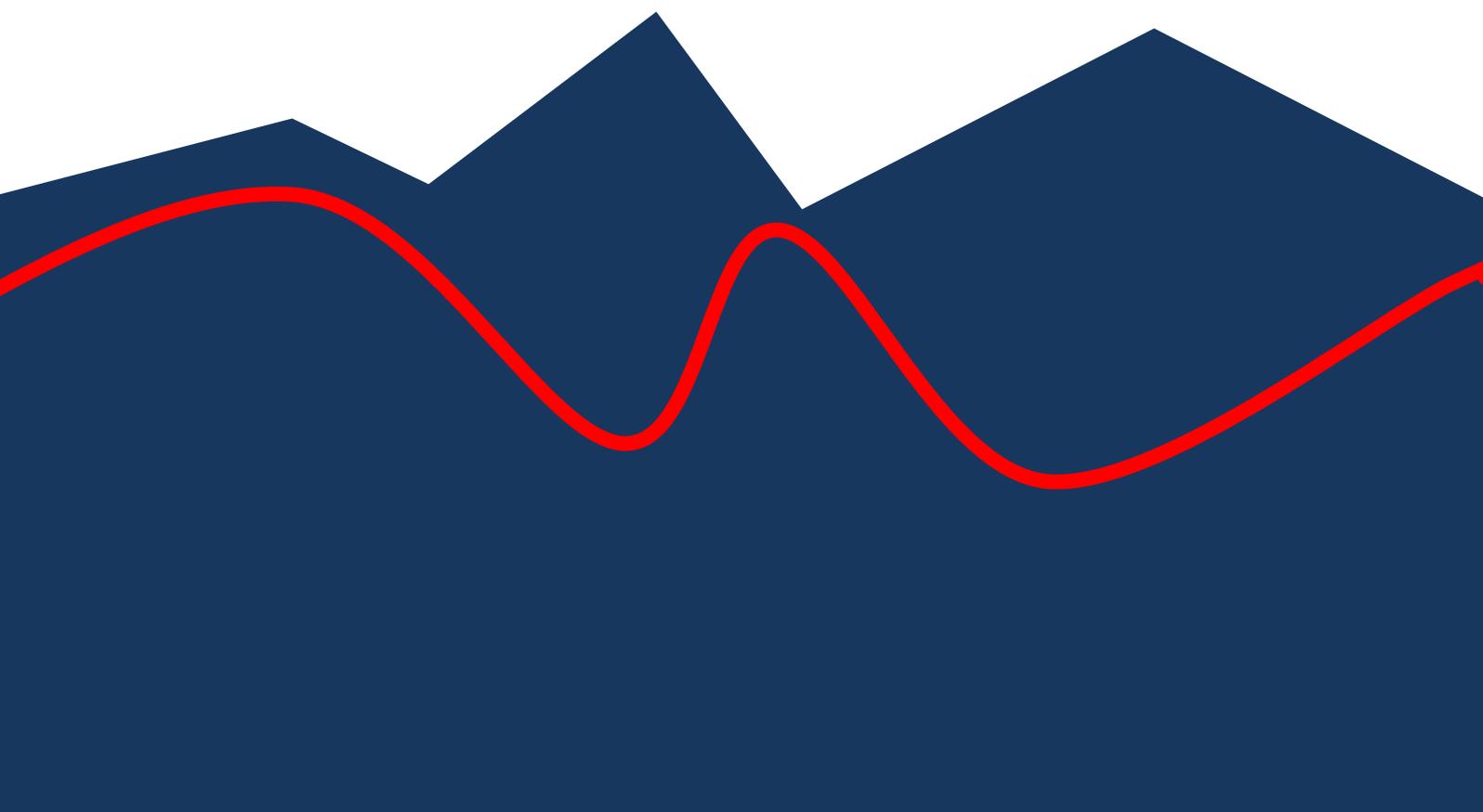


wienwork

integrative Betriebe und AusbildungsgmbH

JAHRESBERICHT 2018 **GRÜNDUNGSBERATUNG**



Inhaltsverzeichnis

1.	Einleitung und Vorwort.....	4
2.	Zahlen, Daten und Fakten	5
3.	Kooperationspartner Erste Bank Gründer Center	7
4.	Erfolgsgeschichte: Daniele Le Rose Film- und Videoproduktion	8
5.	Erfolgsgeschichte: Katalin Lucács-Udvardi Übersetzungen	12
6.	Veranstaltung: „Wirksames Marketing mit kleinem Budget“ Mag. ^a Petra Kühr	17
7.	Ausblick 2019.....	20

Wir bedanken uns bei unserem Fördergeber:

 Sozialministeriumservice



1. Einleitung und Vorwort



Das Projekt Gründungsberatung ist nun schon das 3. Jahr bei Wien Work angesiedelt und wir fühlen uns hier sehr wohl. Zum einen haben sich aus der engen Kooperation mit der Wien Work Arbeitsassistentin zahlreiche Synergien ergeben, die wir im Vorfeld gar nicht richtig abschätzen konnten. Zum anderen bietet das stabile Umfeld die Sicherheit das Projekt nachhaltig weiterzuentwickeln.

Das Jahr 2018 hat sich überraschend positiv entwickelt. Da wir im Frühjahr 2018 eine kleine Durststrecke hatten, war diese gute Entwicklung nicht abzusehen. Unsere Gründerinnen und Gründer haben uns mit ausgefallenen Ideen und tollen Projekten begeistert. Einige Projekte wurden erfolgreich umgesetzt, einige wurden zurückgestellt und werden vielleicht später in Angriff genommen. Oftmals ist die Zeit noch nicht reif oder es braucht noch bessere Vorbereitung. Der Sprung in die Selbständigkeit ist für viele ein großer Schritt und sollte daher gut überlegt sein. Die Begleitung durch die Wien Work Gründungsberatung wurde dabei als sehr positiv und wertvoll erlebt und wir sind stolz unsere GründerInnen begleiten zu dürfen.

Im Folgenden möchten wir zwei Highlights des vergangenen Jahres hervorheben: Die Begleitung einer Klientin durch den Übernahmeprozess einer öffentlich ausgeschrieben Trafik hat sich als äußerst spannend herausgestellt. Neben den Einblicken in den gesamten Vergabeprozess, haben auch die folgenden Verhandlungen zwischen dem Verkäufer und Käufer, wo wir die Käuferseite vertreten haben, viele interessante Erfahrungen gebracht.

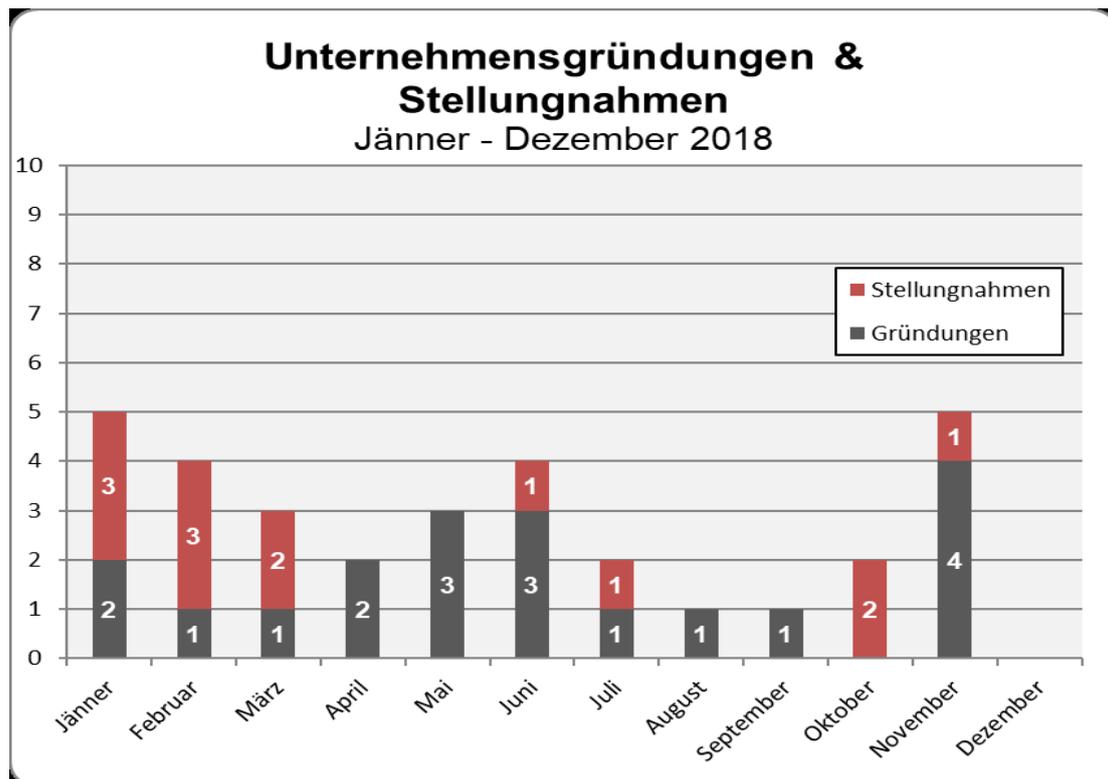
Gleichzeitig hat sich im vergangenen Jahr eine sehr gute Zusammenarbeit mit dem Gründer Center der Erste Bank entwickelt. Wir konnten in den letzten 1,5 Jahren zahlreiche Trafikübernahmen gemeinsam abwickeln und daraus hat sich eine vertrauensvolle Zusammenarbeit entwickelt. Die Bank schätzt dabei das Branchen-Know-How der Gründungsberatung. Wir hingegen empfehlen das Gründer Center aufgrund der kompetenten Abwicklung von Trafikenfinanzierungen gerne weiter. So gab es im letzten Jahr sogar Empfehlungen der Erste Bank sich bei einer Trafikübernahme an uns zu wenden. Das ist tolles Feedback und eine große Wertschätzung unserer Arbeit! Vielen Dank dafür!

In diesem Sinne werden wir auch im Jahr 2019 für die Ideen und Anliegen von GründerInnen da sein. Wir freuen uns auf Ihre Visionen und hoffen diese gemeinsam mit Ihnen verwirklichen zu können.

2. Zahlen, Daten und Fakten

Im Jahr 2018 wurden von der Wien Work Gründungsberatung 121 Beratungsgespräche durchgeführt, davon wurden 42 Frauen und 79 Männer beraten.

Insgesamt haben sich im Jahr 2018 19 Personen mit Unterstützung der Wien Work Gründungsberatung selbständig gemacht.



Unser Ziel ist es GründerInnen möglichst gut auf die bevorstehenden Aufgaben vorzubereiten. Dabei ist es sehr stark von der Vorerfahrung und der aktuellen Lebenssituation abhängig wie viel Beratungs- und Betreuungsbedarf notwendig ist. Wir haben den Vorteil in dieser Hinsicht äußerst flexibel agieren zu können. Wir stellen uns auf die Bedürfnisse unserer GründerInnen ein begleiten sie bestmöglich.

Die Motive für eine Unternehmensgründung waren auch dieses Jahr sehr vielfältig. Sie reichten von „Jetzt suche ich schon viele Jahr vergeblich eine Anstellung, ich möchte aber gerne arbeiten!“ bis hin zu „Ich habe eine Idee, die ich gerne umsetzen möchte und meinen Lebensunterhalt davon bestreiten.“ All diese unterschiedlichen Ausgangssituationen sind im Beratungsprozess natürlich zu berücksichtigen.

Das Ergebnis des Beratungsprozesses ist im Vorfeld nicht absehbar. Wir stehen damit jedes Mal vor der Aufgabe uns auf die GründerInnen einzulassen und mit ihr/ihm

gemeinsam auf den Weg zu machen. Es gilt einige Herausforderungen zu meistern, die wir auch als Vorbereitung auf das spätere Geschäftsleben betrachten. Auch hier ist es notwendig sich durchzusetzen und eigene Interessen zu vertreten. Daher stellen wir unsere GründerInnen vor Aufgaben, die zu bewältigen sind. Jeder/Jede schafft es aus eigener Kraft und gewinnt so an Selbstvertrauen und Problemlösungskompetenz.

Zum Unternehmertum gehört auch die Möglichkeit des Scheiterns dazu. Ja, es ist gut möglich, dass etwas nicht so klappt wie man es sich vorgestellt hat oder wie man es geplant hat. Scheitern ist in unserer Gesellschaft leider noch immer stark verpönt und wird als Niederlage gewertet. Das führt dazu, dass wir uns zu sehr zurücknehmen und viele Ideen nicht umgesetzt werden. Gründen braucht auch Mut! Wir sehen es als unsere Aufgabe im Beratungsprozess Menschen Mut zu machen an ihre Idee zu glauben, aber gleichzeitig auf mögliche Risiken hinzuweisen. Unsere GründerInnen gewinnen damit Informationen und können gute Entscheidungen treffen.

Die Förderabwicklung im Auftrag des Sozialministeriumservice Wien ist auch weiterhin eine wichtige Aufgabe der Wien Work Gründungsberatung. Im Jahr 2018 wurden 13 Förderanträge erfolgreich abgewickelt und mit der Auszahlung des Zuschusses zu den Gründungskosten durch das Sozialministerium Wien, ein Beitrag zur nachhaltigen Unternehmenssicherung geleistet.

GründerInnen, die das Beratungsangebot von Wien Work in Anspruch nehmen, haben den Mehrwert, dass bereits in der Klärungs- bzw. Realisierungsphase die Fördervoraussetzungen besprochen und falsche Annahmen und Fehlplanungen verhindert werden können. Aus unserer Erfahrung heraus kursieren viele Fehlinformationen was die Fördervoraussetzungen und die Förderhöhe angeht. Daher ist es wichtig, schon in der Gründungsphase für vollständige und richtige Information zu sorgen. So gewinnen die GründerInnen Planungssicherheit und haben die Möglichkeit, die erforderlichen Unterlagen zeitgerecht und vollständig einzureichen.

3. Kooperationspartner Erste Bank Gründer Center



Der Grundgedanke, mit dem die Erste Bank vor nun mehr als 200 Jahren gegründet wurde war, finanzielle Unabhängigkeit und Wohlstand für alle Menschen zu schaffen. Hier heraus entstand auch das Gründer Center, eine Abteilung, welche ein Team von ExpertInnen rund um das Thema Unternehmensgründung stellt. Durch die Unterstützung, das Know-How der ExpertInnen und den Zugang zu Netzwerken, soll den GründerInnen ein verlässlicher Partner zur Seite gestellt werden, um beim Schritt in die Selbständigkeit zu unterstützen.

Aus dieser Tätigkeit heraus entwickelte sich eine sehr produktive Zusammenarbeit mit Wien Work und Herrn Mag. Rudolf Weissinger, welcher sich dem Thema „Selbständigkeit mit Behinderung“ gewidmet hat und hier mit seinem Wissen, Erfahrung und Kompetenz ein wichtiger Partner ist. Gemeinsam konnten wir bereits vielen Menschen mit gesundheitlichen Einschränkungen den Weg in die Selbständigkeit bereiten.

Die Expertise von Herrn Mag. Rudolf Weissinger und den SpezialistInnen des Gründer Centers, wird auch zukünftig unterstützend zur Seite stehen und GründerInnen bei der Realisierung ihrer Projekte als verlässlicher Partner dienen.

Wir freuen uns auf eine weiterhin erfolgreiche und gute Zusammenarbeit!

Weitere Informationen zum Erste Bank Gründer Center und zu AnsprechpartnerInnen finden Sie unter: <https://www.sparkasse.at/erstebank/gruender/services-fuer-gruenderinnen-/gruendercenter>

4. Erfolgsgeschichte: Daniele Le Rose Film- und Videoproduktion



Herr Le Rose, ursprünglich in Italien geboren und der Liebe wegen in Wien gelandet, ist als selbständiger Filmemacher im Bereich Visual Arts und visuelle Kommunikation tätig. Die Themen haben für ihn besondere Relevanz, da er als Gehörloser andere Kommunikationskanäle nutzt. Das qualifiziert ihn auch in besonderem Maße für seine Tätigkeit. Im folgenden Interview stellt er

seinen Weg in die Selbständigkeit, die Schwerpunkte seiner Arbeit, seine Wünsche und Ziele dar.

Wien Work: Hallo Herr Le Rose, bitte stellen Sie sich vor? Was machen Sie?

Ich arbeite im Bereich technischer Film, Schnitt und visuelle Kommunikation. Ich erstelle Videos in Gebärdensprache und mit gebärdenden Schauspielern. Ich bin verantwortlich für die Bilder, die Visualisierung und die Grafiken. Ziel ist es, die Informationen und Inhalte für alle leicht verständlich aufzubereiten.

Ein kleines Nebenprojekt, das ich betreibe ist die Fotografie. Aktuell ist es noch mehr ein Hobby von mir. Ich möchte mich allerdings in Zukunft auch mehr in diese Richtung entwickeln und vielleicht auch professionelle Fotografie anbieten. Der Bereich beinhaltet viel kreatives Potenzial.

Insgesamt würde ich meinen Bereich mit Visual Art umschreiben. Da biete ich auch Beratung und, falls notwendig, technische Unterstützung an. Aufgrund meiner langjährigen Erfahrung kenne ich mich in diesen Bereich gut aus und helfe auch gerne weiter.

Aktuell arbeite ich an zwei Projekten, die im Bereich Accessibility angesiedelt sind. Es geht hier um Zugänglichkeit in der Kommunikation. Bei einem Projekt geht es um visuellen Zugang zu einer e-Learning Plattform, beim anderen Projekt um eine App. Ich habe noch einige weitere Projekte in Aussicht. Die sind aber noch nicht finalisiert.

Wien Work: Was hat Sie nach Österreich geführt?

Zuerst einmal war es meine Neugierde und mein Hunger nach neuen Erfahrungen und Kulturen. Ich war hungrig auf neues Erleben und bin dann der Liebe wegen in Wien gelandet. Die Beziehung gibt es nicht mehr, doch meine Liebe zu Wien bleibt. Ich mag die Kunst, die Architektur und die Kultur insgesamt.

Was mir in Wien allerdings fehlt, ist das tägliche Leben in der Gehörlosen-Community. Das ist meiner Meinung nach schwach ausgeprägt. Es gibt zwar viele Events und Veranstaltungen, aber es fehlen mir besondere Angebote für gehörlose Menschen. Da möchte ich gerne etwas beitragen, verändern und für alle mehr Angebot schaffen. Mir ist es auch wichtig das Bewusstsein zu stärken, dass alle selbst etwas beitragen können und so ihre Identität und Kultur darstellen. In England gibt es z.B. ein Projekt, da werden Kunstprojekte von Menschen mit Behinderung gefördert. In Österreich ist mir kein ähnliches Projekt für gehörlose Menschen bekannt. Dabei finde ich das sehr wichtig.

Wien Work: Wieso haben Sie sich entschieden sich selbständig zu machen?

Ich komme ja ursprünglich aus Italien und war dort schon einmal selbständig. Nach meiner Übersiedlung nach Wien habe ich zuerst als Angestellter gearbeitet. Irgendwann kam der Punkt da hatte ich das Gefühl zu stagnieren und ich habe die Anstellung aufgegeben.

Da ich gute Kontakte in der Gehörlosen-Community hatte, habe ich diese genutzt und bin auf ein Projekt gestoßen, das ich unbedingt umsetzen wollte. So bin ich wieder in die Film- und Videobranche reingekommen. Als es dann ein großes Projekt umzusetzen galt es das Budget und die Finanzierung aufzustellen. Das AMS hat mich an Wien Work Gründungsberatung vermittelt und mit ihnen bin ich die weiteren Schritte bis zur Gründung gegangen.



Wien Work: Wie ist es selbständig zu sein? Gibt es spezielle Vor- und Nachteile gegenüber einer Anstellung?

Meine Motivation war meine Kreativität. Im

Angestelltenverhältnis konnte ich meine Kreativität nicht so ausleben wie es gerne wollte. Ich musste mich an die Vorgaben des Unternehmens halten. Insofern passt die Selbständigkeit besser zu mir. Natürlich ist nicht alles nur positiv: ich trage viel mehr Verantwortung für mich und bin mit Aufgaben konfrontiert, die mich sehr fordern. Dazu zählen Planung, Kalkulation, um Förderungen ansuchen und Budgets verhandeln. Das ist ein großer Unterschied zur Anstellung.

Insgesamt passt mir die Selbständigkeit besser, aber es hängt alles vom jeweiligen Projekt und den Rahmenbedingungen ab. Und natürlich hängt viel von den KundInnen und deren Vorstellungen und Visionen ab. Es ist die Kreativität und die Visionen der

KundInnen, die ich schätze. Ich würde auch wieder eine Anstellung annehmen, sofern es sich um eine interessante Aufgabe handelt, die mich reizt und wo auch mein Bauchgefühl sagt „Ja, das passt für mich!“.

Wien Work: Wie ist die Idee entstanden?

Die Idee gibt es schon lange. Schon als Kind habe ich mich für Fotografie interessiert. Irgendwann habe ich entdeckt, dass mein Vater eine 8mm Kamera besitzt und damit Filme dreht. Das hat mich fasziniert und als ich älter wurde, durfte ich sie endlich auch verwenden. In meiner Jugendzeit und als junger Erwachsener habe ich viel ausprobiert. Ich habe als Zahntechniker gearbeitet, ein Bautechnik Studium begonnen und vieles mehr.

Irgendwann bin ich dann eher zufällig im Medienbereich für Jugendliche gelandet und habe über den Mason Perkins Deafness Fund ein Stipendium für die amerikanische Gallaudet Universität erhalten. Es gab damals einen Studierendenaustausch zwischen Italien und den USA. Ich habe dort Film-, TV- und Medienproduktion studiert. In Rom habe ich an der Roma Film Academy weiter studiert (Kinematographie) und mich auf den Bereich Kinofilme spezialisiert. So hat sich meine Begeisterung für Medien und visuelle Kommunikation entwickelt, welche letztlich auch zu meiner jetzigen Tätigkeit geführt hat.

Wien Work: Wie sehen Sie in die Zukunft?

Ich hatte immer den Traum eines Tages ein großes Projekt abzuwickeln. Mein Traum ist es einen Gehörlosen-Kinofilm (Deaf Cinema) zu machen. Die Herausforderung dabei ist es, eine Finanzierung und Personal aufzustellen. Es gibt leider keine Ausbildung für gehörlose Schauspieler. Daher würde ich es für wichtig halten ein entsprechendes Angebot bei unterschiedlichen Bildungsinstituten aufzubauen und das Schritt für Schritt weiter zu entwickeln. Dann können wir die Leute dafür leichter interessieren und begeistern. Aktuell arbeiten wir mit Amateur-Schauspielern. Da gibt es noch keine gute Qualität und aus meiner Sicht, wäre es sehr wichtig da gute Qualitätsstandards zu etablieren um die Qualität der Filme zu erhöhen.

Ich würde auch gerne ein EU-weites Projekt dazu abwickeln. Es gibt in Frankreich ein professionelles Theater mit gehörlosen Schauspielern. In Skandinavien gibt es eine Medienschule für Gehörlose. Es wäre wichtig in Österreich etwas Ähnliches aufzubauen. Hier gibt es für Gehörlose meist nur das Angebot eines Lehrberufes.

Ein weiteres großes Ziel von mir ist es die Kunst mehr in die Gehörlosengemeinschaft reinzubringen. Es gibt hier wenig Angebot in Österreich. Es gibt zwar zahlreiche Maler, Fotografen, Bildhauer, die aber keine Bühne bekommen, um ihre Werke darzustellen. Ich würde diesen Menschen gerne helfen ihre Kreativität zu entwickeln und zu leben.

Wien Work: Was ist Ihrer Meinung nach der Schlüssel zum Erfolg?

In meiner Branche würde ich sagen es ist meine Erfahrung, meine Visionen und natürlich auch meine KundInnen mit denen ich zusammenarbeite. Die Leistung darf ich nicht vergessen. Letztlich bewerten meine KundInnen meinen Erfolg. Und nur wenn meine Projekte überzeugend sind gibt es einen Folgeauftrag.

Einer meiner KundInnen hätte mich für ein Projekt auch gerne angestellt. Ich habe abgelehnt, weil es mich in meiner Arbeit so stark eingeschränkt hätte. Wir haben eine Lösung gefunden indem wir einen Werkvertrag vereinbart haben. Das hat dann für beide Seiten gut gepasst.

Wien Work: Was war Ihre größte Herausforderung? Was war Ihr größter Erfolg?

Meine größte Herausforderung bisher war ein Videoprojekt, welches im Laufe der Arbeit immer größer wurde und wir dann ein Problem mit der Finanzierung bekommen haben. Es ist uns dann gelungen ein größeres Budget zur Verfügung gestellt zu bekommen.

Aufgrund der Größe des Projektes (wir hatten 8 Terrabyte an Videodaten) ist mein System an seine technischen Grenzen gestoßen. Ich habe rechtzeitig erkannt, dass ich Unterstützung und mehr Zeit benötigen werde. Ich habe dann einen Teil der Arbeit an eine zweite Person ausgelagert und mir mehr Zeit mit dem Auftraggeber ausgehandelt. Ich bin sehr stolz auf dieses Projekt!

Mein größter Erfolg war ein Kinderfilm, den ich hier produziert habe. Es handelt sich dabei um den ersten österreichischen Film für gehörlose Kinder. Darauf bin ich sehr stolz. Aus dieser Erfahrung heraus hat sich auch mein Wunsch das „Deaf Cinema“ aufzubauen entwickelt.

Wien Work: Haben Sie Tipps für andere GründerInnen?

Es gibt so viele gute Leute, die auch etwas Tolles in den Bereichen Humor oder Kabarett aufbauen können. Da gibt es auch viele talentierte Gehörlose. Mein Tipp ist: fangt einfach an was zu machen, etwas auszuprobieren und geht damit in die Öffentlichkeit. Ich weiß, das erfordert einiges an Mut und eine gute Selbsteinschätzung. Eure Talente müssen entdeckt und dann gefördert werden. Ich bin überzeugt, wenn jemand positiv denkt, dann wird er/sie es auch schaffen.

Wien Work: Wie haben Sie die Unterstützung durch die Wien Work Gründungsberatung erlebt?

Wie gesagt, ich bin über das AMS bei Wien Work gelandet und sehr froh über die Empfehlung. Ich kam hierher mit dem Wunsch mich selbständig zu machen und habe Informationen benötigt welche Schritte dafür notwendig sind.

Ich habe eine klare Anleitung bekommen, welche Schritte ich setzen muss. Ich hatte mit der Sprache Probleme als ich nach Österreich gekommen bin, daher war ich froh hier Unterstützung zu bekommen. Das hat auch gut gepasst für mich. Ich wollte nicht unnötig viele Umwege nehmen, um an mein Ziel zu kommen. Dabei wurde ich von Wien Work gut unterstützt. In meinem Heimatland gibt es leider kein ähnliches Angebot. Ich finde es gut und wichtig, dass es diese Unterstützung gibt.

Wien Work: Vielen Dank für das spannende Interview!

5. Erfolgsgeschichte: Katalin Lucács-Udvardi Übersetzungen



Frau Lucács-Udvardi konnte ihren ursprünglichen Beruf nicht mehr ausüben. Sie hat die Zeit der beruflichen Reha genutzt um sich neu zu orientieren. Recherche und Gespräche mit FreundInnen, Bekannten und externen BeraterInnen haben sie eine Nische finden lassen, in der sie erfolgreich selbständig ist. Sie bietet Übersetzungen und Dolmetschleistungen Deutsch - Ungarisch und Ungarisch - Deutsch an. Wie es dazu kam können Sie im folgenden Interview nachlesen. Viel Spaß!

Wien Work: Hallo Frau Udvardi, bitte stellen Sie sich vor? Was machen Sie?

Ich heiße Katalin Lucacs-Udvardi, bin 36 Jahre alt und seit September 2018 als Dolmetscherin und Übersetzerin selbständig tätig. Bis Ende 2018 habe mich meine Selbständigkeit noch geringfügig ausgeübt und seit 1.1.2019 bin ich voll selbständig. Als gebürtige Ungarin übersetze ich Deutsch-Ungarisch und Ungarisch-Deutsch.

Ich helfe und unterstütze meine KundInnen dabei Amtswege zu erledigen und Formulare auszufüllen. Es ist häufig so, dass Dokumente für die Familienbeihilfe übersetzt werden müssen und ich unterstütze beim Ausfüllen der Formulare. Es kommt auch vor, dass ich einfach einzelne Schriftstücke übersetzen soll. Das wird von allen Ämtern akzeptiert. Falls eine beglaubigte Übersetzung benötigt wird, muss ich an eine meiner Kolleginnen verweisen. Erst nach 5 Jahren kann ich nämlich als Gerichtsdolmetscherin arbeiten. Das braucht man z.B. für das Magistrat bei

Hochzeiten. Nach meiner Erfahrung kommt das aber nicht so häufig vor. Ich kann mich an eine Anfrage zur Nostrifikation eines Zeugnisses erinnern. Dort war eine beglaubigte Übersetzung notwendig. Ich verweise dann an eine Kollegin, von der ich weiß, dass meine KundInnen bei ihr gut aufgehoben sind.

Ein weiteres Angebot ist Dolmetschen vor Ort. Da begleite ich meine KundInnen zusammen mit meiner persönlichen Assistenz zu Ämtern und übersetze. Ohne meine persönliche Assistenz würde ich mir schwer tun. Ich bin froh, dass ich sie habe, weil es für mich schwierig ist in fremden Räumlichkeiten zu Recht zu kommen. Ich benötige die Assistenz auch beim Ausfüllen eines Formulars vor Ort. Ich übersetze und meine Assistenz befüllt das Formular. Andernfalls ist es schwierig und es dauert viel länger.

Schriftliche Übersetzungen mache ich natürlich auch. Die sind für mich am einfachsten zu bewerkstelligen. Ich erledige sie am Computer mit einer Sprachausgabe-Software. Insgesamt bin ich mit meiner Entscheidung mich selbständig zu machen zufrieden. Ich kann mit dem Einkommen, das ich aktuell erziele, leben. Natürlich kann es mehr sein, aber für den Anfang ist es sehr gut und ich bin zufrieden.

Wien Work: Wieso haben Sie sich entschieden sich selbständig zu machen? Wie ist Ihnen die Idee gekommen?

Ich habe früher als Pflegerin gearbeitet, konnte diesen Beruf nach der Verschlechterung meiner Sehbehinderung allerdings nicht weiter ausüben. Ich habe die Zeit der beruflichen Reha genutzt um mir über meine Zukunft Gedanken zu machen. So bin ich über eine Freundin zu dieser Idee gekommen.

Ursprünglich hatte ich die Idee mit meinem Sozialarbeiterin-Diplom einen neuen Job zu finden. Ich habe die Ausbildung nostrifizieren lassen, aber es ist leider nichts aufgegangen. Dann habe ich mich neu orientiert, weil ich den Eindruck gewonnen habe, dass es vielleicht nicht die richtige Richtung für mich ist.

Bekannte haben mich schon bisher häufig um Rat und Hilfe gefragt, weil ich gut Deutsch gesprochen habe. Dank der Unterstützung meiner Reha-Beraterin, die auch meinte das wär eine gute Idee, konnte ich während der Zeit meiner Reha noch Deutschkurse bis zu C1 absolvieren und habe alle mit sehr gutem Erfolg bestanden. Ab diesem Zeitpunkt habe ich an die Idee geglaubt und habe mich daran gemacht es umzusetzen.

Wien Work: Wie ist es selbständig zu sein? Gibt es spezielle Vor- und Nachteile gegenüber einer Anstellung?

Lacht Es ist ganz anders! Ich muss wirklich alles allein erledigen. Ich muss mich um meine Arbeitsorganisation, die Sozialversicherung, die Buchhaltung und meine KundInnen kümmern. Ich muss auf so vieles achten, damit es finanziell klappt. Es ist wesentlich mehr Arbeit als früher. Ich muss das große Ganze im Blick haben und auch die Details im Kopf behalten. Deshalb habe ich die Kurse im Unternehmensgründungsprogramm des AMS auch sehr positiv erlebt. Da habe ich viel gelernt und sie haben mich gut auf die spätere Selbständigkeit vorbereitet.

Ich erlebe die Selbständigkeit als schwieriger aber auch viel schöner, weil ich freier agieren kann. Ich ziehe daraus auch viel Selbstbewusstsein, weil ich es schon länger allein schaffe. Ich fühle mich bestärkt, weil die Entscheidungen, die ich treffe, meine eigenen sind. Ich kann selbst über mein Leben bestimmen. Das tut mir gut und ich finde es schön. Es bedarf auch viel Einsatz, viel mehr als acht Stunden pro Tag. Wenn ich nicht mehr arbeiten muss ich ständig nachdenken. Es fühlt sich ein wenig wie eine Tretmühle an. Ich muss erst lernen mich zu entspannen und den Kopf frei zu kriegen. Das ist noch immer ein Lernprozess für mich.

Da ich mit Menschen arbeite, muss ich auch damit rechnen, dass sie Fehler machen. Das muss ich in meiner Kalkulation auch berücksichtigen. Wenn KundInnen nicht kommen, dann habe ich Einnahmefälle. Ich musste erst lernen damit umzugehen und diese zu minimieren. Da versuche ich eine bessere Menschenkenntnis zu entwickeln. Es wird mit der Zeit kommen, dass ich spüre auf wen ich mich verlassen kann und auf wen nicht. Zum Beispiel hatte ich eine Kundin, die die Rechnung nicht bezahlt hat. Da bin ich erstmals mit diesem Risiko konfrontiert worden und habe meine Zahlungsbestimmungen verändert, um das nicht nochmals erleben zu müssen.

In einer Anstellung ist viel vorgegeben. Als Selbständige habe ich den Vorteil immer wieder vor neuen Herausforderungen zu stehen.

Wien Work: Wie sehen Sie in die Zukunft?

Viele KundInnen sprechen nicht gut deutsch oder verstehen die Amtssprache nicht. Ich habe mir überlegt, es wäre doch sinnvoll, diesen Personen einen Deutschkurs anzubieten. Dann wäre diesen Personen nachhaltig geholfen und ich würde das als nächsten Schritt in meiner beruflichen Entwicklung sehen. Sie könnten dann zwar die Wege selbst erledigen und ich verliere kurzfristig Aufträge, aber ich sehe das als Investition in die Zukunft. Ich brauche dafür zwar die richtigen KundInnen, aber ich denke das ist nur eine Frage der Zeit. Das Ziel der Schulung wäre Kommunikation mit Ämtern, deren Schriftstücke zu verstehen und die Verbesserung der Deutschkenntnisse insgesamt. Diese Menschen leben ja in Österreich und ich finde es würde ihnen gut tun ihre Deutschkenntnisse zu verbessern, sonst wird es schwierig für sie im täglichen Leben. Die Sprache ist eine wichtige Grundlage für Teilhabe am Leben.

Wien Work: Der Schlüssel zum Erfolg?

Ich bin durch persönliche Kontakte in diese Branche gekommen. Das war bis zu einem gewissen Grad Glück. Für meine Tätigkeit ist Mundpropaganda sehr wichtig. Ich hatte z.B. eine Assistentin, die Mitglied in der reformierten Kirche war. Das gab mir die Chance mein Angebot in dem Kirchenkreis vorzubringen und so konnte ich weitere gute Kontakte knüpfen. Das war ein wichtiger Schritt neue KundInnen zu akquirieren. So arbeite ich mich von Schritt zu Schritt weiter vor.

Dann hatte ich Glück einen Paketzusteller aus Ungarn kennen zu lernen. Ich habe ihm weitergeholfen und so bin ich in eine neue Branche reingekommen, wo viele Personen aus Ungarn tätig sind. Über ein „normales“ Gespräch bin ich in Kontakt mit dem Menschen gekommen und so habe ich viele neue KundInnen bekommen. Es ist das Glück die richtigen Menschen zu treffen, aber auch meine Fähigkeit mit den Menschen in Kontakt zu kommen.

Meine Werbung in den sozialen Medien, wo ich mein Angebot vorstellen kann, hat sich auch als sehr wichtig und zielführend herausgestellt. Da betreibe ich einen Blog und poste Inhalte von denen ich glaube, dass es meine KundInnen interessiert.

Wien Work: Die größte Herausforderung? Der größte Erfolg?

Zeitplanung war meine größte Herausforderung: also, wann ich welche Schritte zu setzen habe im Laufe der Unternehmensgründung. Ich muss aber auch viel vorausdenken und planen was ich z.B. bei der Sozialversicherung nachzahlen muss. Ich muss den Überblick bewahren und mich um viele Aufgaben gleichzeitig kümmern. Ich habe z.B. erfahren, dass bei Selbständigen der Mutterschutz ganz anders funktioniert als bei Angestellten. Man muss immer neugierig und offen bleiben. Es gibt immer was Neues zu lernen. Da ich allein arbeite, ist es für mich eine große Herausforderung. Ich habe keinen Chef, das ist ein Vorteil, aber ich muss selber hinter allem dranbleiben.

Meine größten Erfolge waren: Eine Kundin hat sich in einer Unterhaltssache an mich gewandt. Sie war sehr verzweifelt, weil der Vater der gemeinsamen Tochter die Alimente nicht bezahlt hat. Die Angelegenheit war schon bei Gericht und es lief ein Exekutionsverfahren. Sie hatte zwar einen Anwalt als Verfahrenshilfe gestellt bekommen, hatte aber kaum Deutschkenntnisse. Ich war ihre „Vertreterin“ und wir konnten erreichen, dass die Angelegenheit in die richtigen Bahnen gelenkt werden konnte. Ich bin im Kontakt mit dem Anwalt und ihr gestanden und habe da vermittelt. So konnten wir für sie erreichen, dass was weiter geht. Meine Aufgabe war es, rechtliche Informationen zu übersetzen. Aufgrund der vielen Fachausdrücke war es nicht leicht zu übersetzen und ich glaube, dass ich das gut gemacht habe.

Ein anderer Erfolg war eine Kontoeröffnung: Die Bankbetreuerin hat sehr schnell gesprochen. Ich musste schnell übersetzen bzw. habe dann um Pause für die Übersetzung gebeten. Zusätzlich hat es schon sehr lange gedauert, weil es technische Probleme gab. Dann war der Name der Kundin auf einer Liste von KundInnen, die sie nicht wollen. Nach langem hin und her, hat sich das als Missverständnis herausgestellt. Die Kundin ist dann schon sehr nervös geworden, weil es so lange gedauert hat. Trotzdem haben wir alle Probleme gelöst, die Kundin hat ihr Konto bekommen und die Bankbetreuerin war dankbar für meine Unterstützung. Diese Aufgabe hat mich viel über mich selbst lernen lassen und mir gezeigt, was ich eigentlich alles kann. Die Bankbetreuerin hat mich darauf hin als Dolmetscherin in ihr internes System eingetragen und ich hoffe, dass ich daraus vielleicht Folgeaufträge akquirieren kann.

Wien Work: Haben Sie Tipps für andere GründerInnen?

Das erste und wichtigste was mir einfällt: „Sei sehr munter!“ Es ist wichtig aufmerksam zu bleiben. Man sollte nicht denken, dass man alles kann. Selbstvertrauen und Selbstbewusstsein sind wichtig, aber es gibt immer noch mehr zu lernen. Man muss sich immer entwickeln und darf nicht stillstehen. Wenn man stehen bleibt, dann wird die Selbstständigkeit nicht funktionieren.

Werbung ist, trotz Mundpropaganda, wichtig. Ich halte es für entscheidend, dass man sich immer neue KundInnengruppen sucht und sich immer wieder neu vernetzt. So kann man neue Aufträge bekommen. In sozialen Medien ist es wichtig ein gewisses Maß an Aufmerksamkeit zu generieren. Ich schreibe dort Artikel über Themen, die für meine KundInnen interessant sein können. Die teile ich, damit ich weiter in der Aufmerksamkeit der Leute bleibe. Da muss man ständig dranbleiben und wirklich hart arbeiten. Es gibt viel Konkurrenz und da muss man sich abheben um im Kopf der Leute zu bleiben.

Wien Work: Wie haben Sie die Unterstützung durch die Wien Work Gründungsberatung erlebt?

Ich habe die Gründungsberatung bei Wien Work als sehr positiv erlebt. Ich habe alle Antworten auf meine Fragen bekommen. Ich habe sie als sehr kompetent erlebt und das Gefühl, wenn ich was brauche, dann kann ich mich wieder an sie wenden. Das gibt mir das Gefühl der Sicherheit.

Wien Work: Vielen Dank für das Interview und viel Erfolg auf Ihrem weiteren Weg!

6. Veranstaltung:

„Wirksames Marketing mit kleinem Budget“ Mag.^a Petra Kühr

Wien Work Gründungsberatung hat im Frühjahr 2018 zur Veranstaltung "WIRKSAMES MARKETING - MIT KLEINEM BUDGET" geladen. Mit Mag.a Petra Kühr, Expertin für Marketing und KundeInnenzufriedenheit, konnten wir eine Branchenexpertin als Vortragende gewinnen. Trotz des ungemütlichen Wetters hatten sich rd. 20 Personen im Restaurant Michl's eingefunden, um sich über Marketingmöglichkeiten für Klein- und Mittelbetriebe zu informieren.



Die Überlegung, die der Veranstaltung vorausgegangen ist, war: jeder Unternehmer / jede Unternehmerin steht irgendwann vor der Aufgabe neue KundInnen anzusprechen. Wie machen sie das am besten? Welche Möglichkeiten haben sie und was zahlt sich, mit einem kleinen Marketingbudget, wirklich aus? Gerade EinzelunternehmerInnen und KleinunternehmerInnen stehen oft vor der Herausforderung alles alleine „deichseln“ zu müssen. Sie sind im operativen Geschäft tätig, sie müssen sich um alle Abrechnungen kümmern, neue Produkte entwickeln und dann auch noch KundInnen akquirieren. Und wenn man nicht gerade aus der Branche kommt, dann sind in diesem letzten Bereich Inputs und Unterstützung sehr

wichtig. Wir, die Wien Work Gründungsberatung, verstehen uns auch als Impulsgeber um UnternehmerInnen mit Behinderung zu unterstützen.

Wir waren sehr froh mit Frau Mag.a Petra Kühr und „weitergedacht“ eine Branchenexpertin gefunden zu haben, die uns aus ihrer Erfahrung berichten konnte. Frau Mag.a Kühr hat uns einen umfangreichen Einblick über die Vielzahl an Möglichkeiten geboten. Besonders spannend waren ihre persönlichen Tipps aus ihrer reichhaltigen Erfahrung, wobei uns die Aussage „Man kann nicht nicht Marketing machen!“ besonders in Erinnerung geblieben ist. Marketing ist der gesamte Außenauftritt eines Unternehmens. D.h. auch, dass Marketing kein Projekt, sondern ein Langstreckenlauf ist.

Zwei Punkte möchten wir an dieser Stelle hervorheben. Da ist zum einen der Tipp die eigenen Zielgruppen zu definieren. Frau Mag.a Kühr hat folgende Kriterien genannt, um KundInnen zusammenzufassen:

- Werte & Einstellungen
- Ziele, Gewohnheiten, Prozesse
- Info- & Kaufverhalten
- Kaufkraft, Örtlichkeit, Alter, Geschlecht
- Herausforderungen & Erwartungen

Nur wer seine KundInnen gut kennt, kann diese auch über die richtigen Kanäle ansprechen.



Der zweite sehr interessante Punkt war: Empfehlungsmarketing. Empfehlungen sind eine kostengünstige und wirksame Methode um neue KundInnen zu gewinnen. Die Empfehlung von Frau Mag.a Kühr war zufrieden KundInnen zu „Verkäufern“ zu machen. Empfehlungen werden als neutral und somit glaubhaft wahrgenommen und die Methode hat im Vergleich zu anderen Marketingmaßnahmen wenige Streuverluste. Abschließend hat Frau Mag.a Kühr einige Möglichkeiten vorgestellt wie man Empfehlungsmarketing betreiben kann.

Nach dem Vortrag wurde von einigen UnternehmerInnen die Gelegenheit ergriffen um sich mit Frau Mag.a Kühr und auch untereinander zu vernetzen. Das Buffet bot die Möglichkeit zu zwanglosem Austausch und wurde gut angenommen.

Insgesamt waren wir mit der Veranstaltung sehr zufrieden und hoffen, dass wir ihnen gute neue Inputs bieten konnten. Viel Erfolg beim Umsetzen!

7. Ausblick 2019

Drei Jahre ist das Projekt Gründungsberatung nun schon bei Wien Work beheimatet und die Zeit ist wie im Flug vergangen. Wir konnten in den letzten drei Jahren viel bewegen und sind sehr stolz auf das, was wir aufgebaut haben. Das Projekt hat sich am Markt etabliert und wir werden von zahlreichen Projekten und Unternehmen weiterempfohlen. Das ist eine große Anerkennung für unsere Arbeit und wir sind sehr dankbar dafür.

Das Jahr 2019 wird aller Voraussicht nach ein spannendes. Die Monopolverwaltung hat ihr lange geplantes Projekt der „Neuregelung der Trafikenbewertungen“ inklusive der Neustrukturierung des Übergabeprozesses finalisiert. Tabakfachgeschäfte werden von nun an anhand eines standardisierten Prozesses bewertet. Das hat eine einheitliche und objektive Bewertung zur Folge. Die Konsequenzen dieser Umstellung können von unserer Seite noch nicht abgeschätzt werden. Unsere große Hoffnung ist, dass Übernahmeprozesse für die BewerberInnen damit transparenter werden.

Eine Folge dieser Umstellung ist, dass Tabakfachgeschäfte ab einer gewissen Umsatzgrenze öffentlich ausgeschrieben werden. Der Ausschreibungsprozess ist aufwendig und für die einzelnen BewerberInnen nicht transparent, weil die MitbewerberInnen nicht bekannt sind. Die Chancen einen Zuschlag zu erhalten können als Außenstehender nicht beurteilt werden. Die Folge ist, dass es für einzelne Menschen mit Behinderung unter Umständen schwieriger bis unmöglich wird eine Trafik zu bekommen. Hier fehlen uns allerdings noch die Erfahrungswerte. Wir werden die Entwicklung aufmerksam beobachten, um unsere GründerInnen bestmöglich beraten zu können. Wir sind auf alle Fälle schon sehr gespannt wie sich die Branche entwickeln wird.

Wir sind auch weiterhin auf der Suche nach fertigen Geschäftsmodellen (ähnlich wie Trafiken), die wir unseren KlientInnen anbieten können. Leider ist das Modell Trafik einzigartig, weil es ein vergleichsweise geringes Risiko beinhaltet und zugleich überdurchschnittlich Verdienstmöglichkeiten. Im Zuge unserer Recherche sind wir auf diverse Franchise Modelle gestoßen, die allerdings zwei Probleme haben: entweder sind die Investitionskosten zu hoch um für unser Klientel attraktiv zu sein, oder die Verdienstchancen sind zu gering um den Lebensunterhalt damit bestreiten zu können. Sollten sie dazu Fragen haben, wenden sie sich bitte gerne an uns.

Der Ausbau unserer Rubrik „GründerInnen erzählen“ auf unserer Homepage ist uns ein großes Anliegen. Die Geschichten sind so einzigartig wie die dahinterstehenden Personen. Unser Bestreben ist es, Menschen Mut zu machen und die Erfahrungen unserer GründerInnen zu teilen. Sollten sich Menschen mit Behinderungen für Best Practice Beispiele zur Verfügung stellen wollen, so bitten wir um Kontaktaufnahme.

Das Projekt Erfolgsmessung musste aus Kapazitätsgründen verschoben werden. Aus gegebenem Anlass haben wir uns für 2019 zum Ziel gesetzt aussagekräftige Kennzahlen für die Trafikenbewertung zu entwickeln. Hier möchten wir, in enger Zusammenarbeit mit der Monopolverwaltung, Benchmarks errechnen, um damit unsere Beratungsqualität zu verbessern.

Abschließend möchten wir uns noch einmal bei allen KlientInnen, NetzwerkpartnerInnen und unserem Fördergeber, dem Sozialministeriumservice Wien bedanken. Wir nehmen unsere Aufgabe ernst, haben viel Freude dabei und sind überzeugt davon, dass wir einen wertvollen Beitrag für einzelne Personen und für eine inklusive Arbeitswelt leisten.



Erstellt von:

Mag. Rudolf Weissinger

Wien Work integrative Betriebe und AusbildungsgmbH

Sonnenallee 51/1/Top2

1220 Wien

Wien, im Juni 2019

Rückfragehinweis: Tel. 0664/886 47 710 oder rudolf.weissinger@wienwork.at

Druck: Wien Work | Digital Media, Maria Tusch-Straße 21, 1220 Wien

<http://www.wienwork.at/>

<https://gruendungsberatung.wienwork.at/>