

# WIRTSCHAFT<sup>IN</sup> NÖ

Das Mitglieder-Magazin der **Wirtschaftskammer Niederösterreich**

wirtschaft-noe.at

**SPEZIAL**

## **STABILE LAGE**

Eine aktuelle Studie analysiert die derzeitige Situation der NÖ Ein-Personen-Unternehmen.

## **STARKE TÖNE**

Sein Hobby zum Beruf gemacht hat der Waldviertler Harald Schuh: Er baut Barocktrompeten.

# **EIN-PERSONEN- UNTERNEHMEN**

Was die NÖ Ein-Personen-Unternehmen leisten und wie die WKNÖ sie unterstützt.



**Bewerben Sie Ihr Unternehmen, Produkt oder Ihre Dienstleistung im Themenextra des offiziellen Mitglieder-Magazins der Wirtschaftskammer Niederösterreich mit beeindruckender Reichweite!**

### Kommende Themen 2023:

31.03. Bildung & Beschäftigung  
30.06. Umwelt & Energiesicherheit  
29.09. Regional & International  
22.12. Digitalisierung & Innovation

... weitere Sonderthemen!



**Gesamtauflage: 93.868**

+10.000 Exemplare, die in allen 23 Bezirks- und Außenstellen und bei Veranstaltungen aufgelegt bzw. an Mitglieder versendet werden

**Erscheinung: 4 x jährlich**

Erscheint als Beilage im Magazin „Wirtschaft in NÖ“

**Mediendaten, Details, weitere Infos und Ihr individuelles Angebot erhalten Sie bei unserem Anzeigenservice:**

**Sonja Wrba**

T +43 1 523 18 31

M +43 664 122 89 37

E [anzeigenservice@mediacontacta.at](mailto:anzeigenservice@mediacontacta.at)

## INHALT



Studie

04



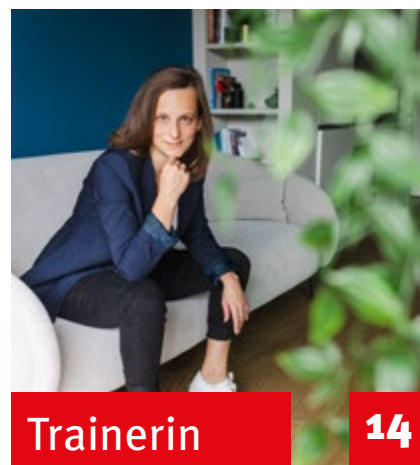
Top-Tipps

10



Mentor

12



Trainerin

14

- |          |  |           |   |
|----------|--|-----------|---|
| <b>4</b> | Studie der KMU Forschung Austria                     | <b>10</b> | 10 Top-Tipps für Ein-Personen-Unternehmen     |
| <b>6</b> | Webinare zum Ausschauen für Ein-Personen-Unternehmen | <b>11</b> | Erfinder Herbert Mock im Portrait             |
| <b>7</b> | Harald Schuh baut Barocktrompeten                    | <b>12</b> | Business-Mentor Felix Thönnessen im Interview |
| <b>8</b> | EPU-Sprecherin Birgit Streibel im Interview          | <b>14</b> | Isabella Zierhut designt kreative Trainings   |



## IMPRESSUM

**Eigentümer, Herausgeber und Verleger:** Wirtschaftskammer Niederösterreich. Verlags- und Herstellungsort: St. Pölten. Offenlegung: [wko.at/noe/offenlegung](http://wko.at/noe/offenlegung). **Redaktion:** DI (FH) Bernhard Tröstl, Christian Buchar, Mag. Birgit Sorger, Mag. Andreas Steffl, Mag. Gregor Lohfink, Mag. Simone Stecher, Barbara Pullirsch, Nina Gamsjäger, BA, Markus Zauner, DI (FH) Gerald Bischof, Nathalie Kunesch, BA. Alle: Wirtschaftskammer-Platz 1, 3100 St. Pölten, T 02742/851-0. E [kommunikation@wknoe.at](mailto:kommunikation@wknoe.at). Bei allen personenbezogenen Bezeichnungen gilt die gewählte Form für alle Geschlechter. Nachdruck von Artikeln auch auszugsweise gestattet; dies gilt jedoch nicht für namentlich gezeichnete Artikel. **Anzeigenrelevanz:** 1. Halbjahr 2022: Druckauflage: 93.868 Stück. **Anzeigenservice:** Media Contacta Ges.m.b.H., T 01/523 18 31, E [anzeigenservice@mediacontacta.at](mailto:anzeigenservice@mediacontacta.at). **Titelfoto:** AdobeStock. **Druck:** Walstead NP Druck GmbH, Gutenbergstraße 12, 3100 St. Pölten, Österreich, **Druckdatum:** 12.12.2022 (12 Uhr).



-gedruckt nach der Richtlinie „Druckerzeugnisse“ des Österreichischen Umweltzeichens, NP DRUCK, UW-Nr. 808



# EIN-PERSONEN-UNTERNEHMEN SIND WICHTIGER WIRTSCHAFTSFAKTOR

**N**iederösterreich ist nicht nur ein landschaftlich vielfältiges Land, auch die Unternehmerlandschaft in unserem Bundesland hat viele Facetten: Wir haben in Niederösterreich einen starken Mix aus leistungsfähigen Industriebetrieben, fest in der Region verwurzelten Klein- und Mittelbetrieben und zahlreichen Ein-Personen-Unternehmen. Diese Durchmischung bringt uns einen wesentlichen Standortvorteil!

In dieser Beilage widmen wir uns den Ein-Personen-Unternehmen. Rund 72.000 sind es laut aktuellsten Zahlen in Niederösterreich. Das bringt den beeindruckenden Unternehmergeist in unserem Bundesland zum Ausdruck.

## REGIONAL ORIENTIERT

Eine aktuelle Studie der KMU Forschung Austria zeigt, dass die Ein-Personen-Unternehmen in Niederösterreich stark regional orientiert sind und die flexible Zeiteinteilung, die die Selbstständigkeit ermöglicht, sehr schätzen.

Was in der Studie ebenfalls klar zum Ausdruck kommt: Ein-Personen-Unternehmer sind Teamplayer. Ein Widerspruch? Keineswegs! Natürlich ist man als Ein-Personen-Un-

ternehmer alles in einem: Firmenchef, Buchhalter, Assistent, Marketingchef und Kundenbetreuer.

Gleichzeitig ist jedes Ein-Personen-Unternehmen aber auch wertvoller Kooperationspartner: Für andere Ein-Personen-Unter-

men, wenn etwa die Webdesignerin mit dem Grafiker kooperiert. Und für größere Unternehmen, wenn ebendiese beiden Unternehmen die Webseite für einen Leitbetrieb in der Region entwickeln und gestalten.

Sie sehen: Jedes Unternehmen ist wertvoll, unabhängig davon, ob groß oder klein. Und die Wirtschaftskammer NÖ ist für alle Unternehmen da. Mit Serviceleistungen, die ihnen in ihrem Unternehmen weiterhelfen.

Diese Beilage bietet zahlreiche Tipps, die Ein-Personen-Unternehmen ihr Leben leichter machen. Viel Spaß beim Lesen!



*Unabhängig, ob groß oder klein. Die WKNÖ ist für alle da.*

*Wolfgang Ecker und Birgit Streibel-Lobner*



# UNABHÄNGIGKEIT UND SELBSTVERWIRKLICHUNG

*Die KMU Forschung Austria hat die niederösterreichischen Ein-Personen-Unternehmen im Rahmen einer Studie zu ihrer aktuellen Situation befragt. Hier die Ergebnisse.*

**D**ie Ein-Personen-Unternehmen prägen deutlich das Bild der Unternehmerlandschaft in Österreich: 340.000 sind es bundesweit, in Niederösterreich haben 72.300 Ein-Personen-Unternehmen ihren Unternehmensstandort.

Die KMU Forschung Austria hat in einer aktuellen Studie die Situation und Entwicklung der Ein-Personen-Unternehmen in Niederösterreich analysiert.

## GRÜNDER WERDEN ÄLTER

Eines der Studienergebnisse: Die Ein-Personen-Unternehmen in Niederösterreich werden tendenziell älter. Während NÖ Unterneh-

mer, die vor 1990 ein Ein-Personen-Unternehmen gegründet haben, dies damals bereits mit rund 26 Jahren gemacht haben, ist der durchschnittliche Gründer eines NÖ Ein-Personen-Unternehmens aktuell im Gesamt-Durchschnitt 36 Jahre alt. Vielleicht einer der Gründe dafür, dass die Altersgruppe der 45- bis 54-Jährigen und der 55- bis 64-Jährigen bei den NÖ Ein-Personen-Unternehmen am stärksten vertreten ist.

EPU-Sprecherin Birgit Streibel-Lobner: „In dieser Altersgruppe kann man beim Schritt in die Selbstständigkeit bereits auf eine längere Berufs- und Branchenerfahrung zurückgreifen.“

## ÜBER ÖSTERREICH-SCHNITT

Bei der Geschlechterverteilung halten sich Frauen (49 Prozent) und Männer (51 Prozent) annähernd die Waage. Erfreulich: Die Frauenquote liegt in NÖ über dem Österreich-Schnitt.

## 53 STUNDEN PRO WOCHE

Mehr als 80 Prozent der NÖ Ein-Personen-Unternehmer sind hauptberuflich als solche tätig und arbeiten dann rund 53 Stunden pro Woche. Auftragspitzen be-

---

**ZUSAMMENARBEIT** Ein-Personen-Unternehmen in Niederösterreich sind gut untereinander vernetzt.

---



gegen vier von fünf NÖ Ein-Personen-Unternehmen mit der Erhöhung der eigenen Arbeitszeit. Drei von zehn ziehen Subunternehmer oder Geschäftspartner zur Abdeckung von Spitzenzeiten heran und jeder Fünfte beschäftigt freie Mitarbeiter auf Werkvertrags- oder Honorarbasis. Ein Zehntel nutzt geringfügige Mitarbeiter, um Belastungszeiten abzufedern.

**GRÜNDUNGSMOTIV FLEXIBILITÄT**

Als Gründe für die Selbstständigkeit stehen für die Mehrzahl der Ein-Personen-Unternehmen Unabhängigkeit, Selbstverwirklichung und die flexible Zeiteinteilung im Vordergrund.

**STABILE PHASE**

Etwa die Hälfte der befragten NÖ Ein-Personen-Unternehmen befindet sich in einer längeren Phase der Stabilität, 15 Prozent in der Stagnationsphase. 13 Prozent sind in der Gründungs- und Wach-

tumsphase und ein Fünftel steht vor der Schließung bzw. Übergabe ihres Unternehmens.

**KUNDEN AUS DEM INLAND**

Die Mehrheit der niederösterreichischen Ein-Personen-Unternehmen hatte im Untersuchungszeitraum einen Kundenstock von mehr als 10 Personen, die hauptsächlich aus dem Inland stammen. 18 Prozent der NÖ Ein-Personen-Unternehmen exportieren ihre Waren und Dienstleistungen auch ins Ausland. Österreichweit liegt der Export-Anteil bei 23 Prozent.

Ein Ein-Personen-Unternehmen, das erfolgreich im Export tätig ist, portraituren wir auf S. 14 in dieser Beilage.

**ARBEITEN IM HOME-OFFICE**

39 Prozent der NÖ Ein-Personen-Unternehmen haben sich für die Ausübung ihrer Selbstständigkeit zu Hause ein eigenes Arbeitszim-



**ZAHLEN**

- **72.300** Ein-Personen-Unternehmen gab es mit Stichtag 31.12.2021 in Niederösterreich.
- **65** Prozent der aktiven Wirtschaftskammer-Mitglieder in Niederösterreich sind Ein-Personen-Unternehmen.
- **7 von 10** Ein-Personen-Unternehmen sind im Gewerbe und Handwerk tätig.
- **3 von 5** Ein-Personen-Unternehmen sind in der Sparte Information & Consulting tätig.

mer eingerichtet. Drei Zehntel verfügen über einen eigenen Unternehmensstandort mit einem Büro, Geschäft oder einer Werkstatt. Ein gemeinsamer Unternehmensstandort mit anderen Selbstständigen in Form von Bürogemeinschaften oder Coworking-Spaces wird hingegen kaum genutzt.

WERBUNG

***Ihr wirtschaftliches Geheimrezept gegen die Teuerung und für Ihren unternehmerischen Erfolg: Ihre optimale Geschäftsadresse im Herzen von Wien!***



- Suchen Sie nach einer Möglichkeit um
- ✓ unnötig hohe **Fixkosten** für eine teure Büro-Infrastruktur zu sparen?
  - ✓ Ihre **Geschäftspartner** nicht zu Hause oder im Caféhaus zu empfangen?
  - ✓ Ihre **Kunden nachhaltig** zu **beeindrucken**?

Nutzen Sie jetzt den einmaligen **historischen Standort** und die **professionellen Business-Räumlichkeiten** des **KMU Centers**.

- ✓ Präsentieren Sie sich **kompetent am ältesten Platz von Wien!**
- ✓ Ziehen Sie Ihren Vorteil aus der **Internationalität des ersten Bezirkes!**
- ✓ **Profitieren Sie von den Wiener Förderungen!**

Die Investition für dieses Paket ist seit über weit einem Jahrzehnt unverändert **nur 90,- EUR** (exkl.

MwSt.) **im Monat**. Nutzen Sie auch das **Telefonservice** des Service Centers, damit Sie **ungestört arbeiten** können und Ihnen trotzdem **kein Geschäft entgeht**.

**Kontaktieren Sie uns jetzt** und sichern Sie sich jetzt auch Ihre bis zu 80 % geförderte **KMU Digital Beratung** bei unseren **geprüften und zertifizierten Experten**.

**Vereinbaren Sie gleich jetzt einen persönlichen GRATIS-Termin** im **KMU Center!**

KMU Center für UnternehmerInnen  
 Sterngasse 3/2/6  
 A-1010 Wien T +43 (0)1 532 01 80  
 M +43 (0) 664 28 65 896  
 E office@kmu-center.at  
 I www.kmu-center.at  
 I www.kmu-digital.biz



# WEBINAR ZUM AUSSUCHEN

*Zehn Themen stehen zur Auswahl: Die vier Webinare mit den meisten Stimmen werden 2023 für Ein-Personen-Unternehmen gratis abgehalten.*

**W**eiterbildung ist in herausfordernden Zeiten wie diesen das Um und Auf. Das Team der Ein-Personen-Unternehmen (EPU) in der Wirtschaftskammer NÖ plant in diesem Sinne im Jahr 2023 wieder die Durchführung von vier kostenlosen Webinaren für alle Ein-Personen-Unternehmen. Mitglieder haben die Möglichkeit, mitzubestimmen, welche Themen behandelt werden. Das Angebot ist breit gefächert und reicht von wissenswerten Informationen zu Social Media Trends 2023 über Steuertipps zum Jahresende 2023 bis hin zu Tipps, was ein gutes Video ausmacht.

Bis 10. Jänner 2023 besteht die Möglichkeit zur Stimmabgabe und so die Webinar-Favoriten zu wählen. Alle Interessierten können unter Angabe des Namens und der E-Mail-Adresse einmal an der Abstimmung teilnehmen. Die vier Webinare mit den meisten Stimmen werden dann im kommenden Jahr abgehalten.



Foto: Adobe Stock

Die WKNÖ bietet kostenlose Webinare für Ein-Personen-Unternehmen.



## INFORMATION

### Folgende zehn Themen stehen zur Auswahl:

- An den Lippen hängen – So hören Ihnen Menschen zu
- DAS sind die Social Media Trends 2023
- Growth-Mindset für deine Unternehmensfinanzen
- Ist deine Positionierung emotional genug?
- Mit guter Selbstführung täglich Herausforderungen bewältigen

- Resilienz – Die eigene Widerstandskraft entdecken und stärken
- Steuertipps zum Jahresende 2023
- Vollkommen klar – Verkaufen braucht es
- Was macht ein gutes Video aus?
- Werde Zeitmillionär:in

### Details und direkte Abstimmungsmöglichkeit:

- [epu.wko.at/webinare](https://epu.wko.at/webinare)



## POWER-WOCHENENDE IN KOOPERATION MIT DER SVS

Wer sehnt sich nicht nach dem Wochenende, um etwas für das eigene Wohlbefinden und die Gesundheit zu tun. Die Ein-Personen-Unternehmen machen es möglich: EPU-Sprecherin Birgit Streibel lädt zum **Power-Wochenende für Ein-Personen-Unternehmen am 4. und 5. März 2023 im Hotel Schneeberghof in Puchberg**. Als Trainer konnte der renommierte Rehabilitations- und Konditionstrai-

ner sowie Autor Hannes Pratscher gewonnen werden. Kosten für Teilnehmer: 295 Euro, im Einzelzimmer inklusive Vollpension ohne Seminarpauschale, der SVS-Gesundheits-hunderter ist einlösbar. Verbindliche Anmeldung unter [seminar@schneeberghof.at](mailto:seminar@schneeberghof.at) bis spätestens **20. Februar 2023**. Achtung: Die Teilnehmerzahl ist mit maximal 24 Personen begrenzt!



Foto: Adobe Stock

Ein Wochenende im Zeichen von Wohlbefinden und Gesundheit erwartet die Teilnehmer des Power-Wochenendes.

# BAROCKER EXPORT AUS DEM WALDVIERTEL

*Seine Liebe zur Musik hat Harald Schuh aus Langau zum Unternehmertum geführt: Er baut detailgetreue historische Barocktrompeten. Seine Kunden sind in der ganzen Welt zu finden.*

VON BIRGIT SORGER

**E**igentlich ist Harald Schuh aus Langau ja mit seiner Funktion als Direktor der Musikschule Horn voll ausgelastet. Neben dem Spielen von Musik hat er allerdings noch eine zweite Leidenschaft: Das Bauen von Musikinstrumenten. Das Grundwissen dafür hatte er bereits als Jugendlicher gesammelt. „Nach der Schule habe ich eine Lehre im Blechblasinstrumentenbau absolviert. Neben dem Trompetenstudium habe ich schon zu unterrichten begonnen und so ist für den Instrumentenbau keine Zeit mehr geblieben“, erzählt Schuh, während er ein Blechrohr im Feuer dreht.

Als er 2018 die Barocktrompete spielen lernen will, besucht er in Deutschland einen Kurs für den Bau eines solchen Instruments und baut sich das Instrument kurzerhand selbst.

## PROMINENTER KUNDE

Die Idee, sich damit selbstständig zu machen, lieferte eine Anfrage des bekannten Trompeters Wolfgang Gaisböck. Er bat Harald Schuh, eine für ihn maßgeschneiderte Barocktrompete zu bauen. Schuh: „Da Wolfgang Gaisböck eine Sammlung von historischen Instrumenten besitzt, haben wir die besten Instrumente vermessen und exakt nachgebaut. Das Blech beziehe ich aus Nürnberg, damit die Legierung den historischen Originalen möglichst nahe kommt.“

Bei der Herstellung wird das Blech zum Glühen gebracht und



Foto: Viktoria Schuh

**HARALD SCHUH** fertigt in seiner Werkstatt individuelle Barocktrompeten an.

mittels Biegen und Hartlöten geformt und verbunden. Damit die Blechrohre beim Biegen keine Knicke bekommen, werden sie mit Kolophonium ausgefüllt.

## LETZTER SCHLIFF

Ist das Instrument fertig gestellt, geht es ans „Feintuning“, so Schuh: „Ich habe einen bestimmten Klang im Kopf, wie die Trompete klingen soll.“ Auf den Klang haben zahlreiche Faktoren einen Einfluss – etwa, mit welchem Holz die Trompete „gestützt“ ist: „Die Trompete ist ja eigentlich vier Meter lang. Damit sie nach dem Biegen stabil bleibt, wird ein Holzstück in der

Mitte eingearbeitet und mit einer Kordel umwickelt (siehe Bild, Anm.)“ Hier sei sogar die Faserung des Holzes klangbestimmend, so der Trompetenprofi.

## EXPORTSCHLAGER

Kein Wunder also, dass sich die Qualität seiner historischen Instrumente bereits bis ins Ausland herumgesprochen hat: „Erst diese Woche habe ich eine Bestellung für eine Barocktrompete erhalten – sie wird nach Tokyo gehen“, schmunzelt Harald Schuh, wendet sich wieder dem glühenden Blechrohr zu und legt es behutsam auf den Amboss.

# „MIT BEGEISTERUNG DEN

*Birgit Streibel-Lobner ist als EPU-Sprecherin der WKNÖ die erste Ansprechpartnerin, wenn es in Niederösterreich um Ein-Personen-Unternehmen geht. „Wirtschaft NÖ“ hat sie zum Interview gebeten.*

VON BIRGIT SORGER

**Wirtschaft NÖ:** *Frau Streibel-Lobner, Sie sind die Sprecherin der Ein-Personen-Unternehmen in Niederösterreich. Eine Studie der KMU Forschung Austria hat gerade ergeben, dass die Ein-Personen-Unternehmen in Niederösterreich durchschnittlich im Alter von 40 Jahren ihr Unternehmen gründen. Ist das nicht relativ spät für eine Neugründung?*

**Streibel-Lobner:** Im Gegenteil! Da bin ich selbst wohl das beste Beispiel. Ich habe mir im Alter von 39 Jahren die „klassische“ Frage gestellt, was mir mein Berufsleben noch bieten kann. Dann habe ich mich als ausgebildete Führungskraft dafür entschieden, eine zusätzliche Ausbildung zur Image- und Stilberaterin zu machen. Eine Weiterbildung folgte auf die andere und dann habe ich mich im Jahr 2010 selbstständig gemacht.

*Was macht für Sie die Selbstständigkeit so attraktiv?*

Ich denke, dass in der Mitte des Lebens viele Menschen das Bedürfnis spüren, noch etwas zu tun und ihre Expertise, die sie in vielen Jahren Berufserfahrung erworben haben, in ihrem eigenen Unternehmen einsetzen wollen. Und oft wird mit der Selbstständigkeit auch ein Lebenstraum erfüllt.

---

**BIRGIT STREIBEL-LOBNER** ist die Sprecherin der Ein-Personen-Unternehmen in der Wirtschaftskammer NÖ. Für sie ist klar: „Oft wird mit der Selbstständigkeit auch ein Lebenstraum erfüllt.“

---



Foto: Jörg Uckeremann



# MENSCHEN BEGEGNEN“

*Heißt das im Umkehrschluss, die jungen Menschen gründen nicht so gerne?*

Nein! (Lacht) Die Wirtschaft braucht die frischen Ideen der jungen Men-



*Nutzen Sie die zahlreichen Services, die Ihnen die Wirtschaftskammer NÖ bietet. Wir sind für Sie da!*

*Birgit Streibel-Lobner,  
EPU-Sprecherin der WKNÖ*

schen, vor allem in den kreativen Branchen und in der IT ist das Know-how der Jungen sehr gefragt. Hier hat die Digitalisierung einen großen Schub gebracht.

*Über 72.000 Ein-Personen-Unternehmen gibt es derzeit in Niederösterreich, warum ist unser Bundesland so attraktiv für diese Unternehmergruppe?*

Was mich besonders stolz macht, ist, dass wir im Bundesländervergleich sogar die meisten Ein-Personen-Unternehmen haben! Ich denke, es ist die gute Mischung, die den Erfolg von Niederösterreich als Unternehmensstandort ausmacht: Große Leitbetriebe, denen die Klein- und Mittelbetriebe zu liefern und die ihrerseits wieder

von den zahlreichen Ein-Personen-Unternehmen serviert werden.

*Wie unterstützt die Wirtschaftskammer Niederösterreich die Ein-Personen-Unternehmen konkret?*

Die Wirtschaftskammer Niederösterreich ist für uns Einpersonnenunternehmer:innen ein wertvoller Partner. Es existieren zahlreiche Serviceangebote, die alle Aspekte des

Unternehmerlebens abdecken. Zunächst ist mir unser Service direkt in der Region sehr wichtig: Unsere 23 Bezirks- und Außenstellen bieten Beratung zu allen Fragen, die im Unternehmerleben auftauchen. Besonders unsere Rechtsberatungen sind da sehr gefragt, wenn eine Frage auftaucht, die man alleine nicht lösen kann. Branchenspezifische Fragen decken unsere Fachorganisationen in der Wirtschaftskammer NÖ ab, die auch zahlreiche Aus- und Weiterbildungsmöglichkeiten anbieten. Für jede Lebenssituation ist hier etwas dabei: Lehrgänge, Präsenzseminare oder auch Webinare können absolviert werden.

Nicht zu vergessen auch unser WIFI. Hier gibt es spezielle Kursangebote, die sich nur an Ein-Personen-Unter-

nehmen richten, wie z.B. Digitale Kompetenzen, Marketing und Verkauf oder Soft Skills.

*Was ist Ihnen in Ihrer Funktion als EPU-Sprecherin persönlich wichtig?*

Mir ist wichtig, dass unsere Ein-Personen-Unternehmen die zahlreichen Services nutzen, die für uns Unternehmer:innen angeboten werden. Ich persönlich setze mich mit Leidenschaft für die Interessen der

Ein Personen Unternehmer:innen in Niederösterreich ein und bin dadurch im regelmäßigen Austausch mit den Vertretungen der verschiedenen Fachgruppen und Innungen.

*Was ist Ihr Leitsatz?*

Ich gehe gerne auf Menschen zu. Deshalb ist mein Leitsatz: „Begeistert Menschen begegnen“. Das steht für mich für Kommunikation auf Augenhöhe, Offenheit und Neugier für Neues sowie für Verlässlichkeit.

## WEB-TIPPS:

■ [wko.at/noe/epu](http://wko.at/noe/epu)

**Alle Services der WKNÖ für Ein-Personen-Unternehmen im Überblick**

■ [www.noe.wifi.at/epu](http://www.noe.wifi.at/epu)

**WIFI-Kursangebote speziell für NÖ Ein-Personen-Unternehmen**



Image-Video der NÖ Ein-Personen-Unternehmen



## ZUR PERSON

**Birgit Streibel-Lobner** greift auf 32 Jahre Konzerterfahrung zurück und ist eine ausgebildete Führungskraft. Sie gründete 2010 ein Imageconsulting Unternehmen, 2017 folgte der Gewerbeschein der Unternehmensberatung im Soft Skills Bereich und führt fortan das Unternehmen unter Streibel Consulting, ansässig in Gänserndorf. Streibel-Lobner ist Obfrau der persönlichen Dienstleister und Bundessprecherin der Farb-, Typ-, Stil- und Imageberatung.

# 10 TOP-TIPPS FÜR EIN-PERSONEN-UNTERNEHMEN

Mit diesen Expertentipps können Sie sich Ihr Unternehmerleben als Ein-Personen-Unternehmen leichter machen.

## 1. BERATUNG IN IHRER WKNÖ-BEZIRKSSTELLE

Mit einer umfassenden persönlichen und kostenlosen Beratung in den 23 Bezirks- und Außenstellen der WKNÖ liegen Sie richtig: Sie bekommen individuell alle wichtigen Informationen zu Ihren rechtlichen Fragen!

■ [wko.at/noe/bezirksstellen](http://wko.at/noe/bezirksstellen)

## 2. WEBINARE

Die WKNÖ bietet kostenlose Onlineseminare für Ein-Personen-Unternehmen an. Expertenvorträge und -präsentationen werden live im Internet übertragen. Ihr Vorteil: keine Teilnahmegebühren, Wegzeiten oder Anfahrtskosten!

■ [wko.at/noe/webinare](http://wko.at/noe/webinare)

①



Videokanal für Ein-Personen-Unternehmen

## 3. VIDEOKANAL FÜR EIN-PERSONEN-UNTERNEHMEN

Viele Tipps und Infos sowie Webinare zum Nachsehen. Einfach QR-Code links scannen!

## 4. SV- UND STEUER-RECHNER

Online-Rechner zur Kalkulation der zu erwartenden Kosten für Sozialversicherung und Einkommensteuer, inklusive Infos über eventuell fällige Nachzahlungen.

■ [epu.wko.at/svundsteuerrechner](http://epu.wko.at/svundsteuerrechner)

## 5. BEENDEN SIE IHR SINGLE-DASEIN!

Dieser Personalsuche-Leitfaden bietet eine Übersicht über den gesamten Prozess von der Bedarfserhebung bis zur Anstellung des ersten Mitarbeiters.

■ [epu.wko.at/meinerstermitarbeiter](http://epu.wko.at/meinerstermitarbeiter)

## 6. TRENDGUIDE FÜR EIN-PERSONEN-UNTERNEHMEN

Wir machen die Megatrends aus Wirtschaft, Gesellschaft und Privatleben kostenlos zugänglich. Der Guide gibt Anregungen für neue Ideen und Geschäftschancen und zeigt, wie man mit seinem Unternehmen zum Unternehmen der „next Generation“ wird.

■ [epu.wko.at/trendguide](http://epu.wko.at/trendguide)

## 7. GEFÖRDERTE BETRIEBSBERATUNG

Wie geht es mit meinem Betrieb weiter? Welche Perspektiven habe ich? Und wer hilft mir dabei, neue Wege



Foto: Adobe-Stock

zu gehen? Diese Fragen stellen sich immer im unternehmerischen Alltag. Mit den wirtschaftlichen Folgen der Corona-Krise sind sie für viele Unternehmen aber akuter denn je. Melden Sie sich jetzt über das Online-Tool für eine Beratung an:

■ [www.perspektivezukunft.at](http://www.perspektivezukunft.at)

## 8. ARBEITSHANDBUCH FÜR MARKETING & VERKAUF

Kompaktes Vertriebswissen ausgerichtet auf Ihren konkreten, praktischen Nutzen.

■ [epu.wko.at/marketingverkauf](http://epu.wko.at/marketingverkauf)

## 9. TRENDGUIDE DIGITALISIERUNG & TRENDGUIDE KÜNSTLICHE INTELLIGENZ

Die digitale Welt bringt völlig neue Möglichkeiten für alle, die sie als Chance begreifen. Diese Booklets sollen Sie unterstützen, diese erfolgreich zu nutzen.

■ [epu.wko.at/digitalisierung](http://epu.wko.at/digitalisierung)

■ [epu.wko.at/ki](http://epu.wko.at/ki)

## 10. MINDESTUMSATZRECHNER

Mit dem Mindestumsatzrechner können Sie einfach kalkulieren, ob sich Ihr Projekt rechnet. Sie definieren den gewünschten Unternehmerlohn und können so ermitteln, welcher Umsatz dafür monatlich und jährlich erforderlich ist – siehe QR-Code rechts!

①



Mindestumsatz-Rechner



# EINE CREMA, DIE DEINEN NAMEN TRÄGT

*Eine Maschine, die das Firmenlogo oder eine persönliche Botschaft in die Crema des Kaffees schreibt – das ist nur eine der Ideen von Erfinder Herbert Mock aus Biberbach im Mostviertel.*

VON BIRGIT SORGER

**S**eit 2003 ist Herbert Mock aus Biberbach selbstständig. „Es war immer mein Traum, Unternehmer zu sein. Ich habe ein großes Bedürfnis nach Selbstverwirklichung.“

Besonders genießt er am Unternehmerleben die freie Zeiteinteilung. Wobei für ihn gilt: „Was ich gerne mache, ist keine Arbeit, sondern Freude.“ Deshalb wird auch am Samstag oder am Sonntag gearbeitet, genauso, wie an jedem anderen Tag der Woche.

## PROBLEM-LÖSER

Die Projekte sind vielfältig: Fast ein Dutzend Patente hat Mock bereits angemeldet. „Wenn ich ein Problem sehe, löse ich es. Man muss nur mit offenen Augen durch den Alltag gehen und gute Ideen haben.“ Zum Beispiel beim PET-Schraubverschluss, der den Druck kontrolliert ablässt: „Mich hat es

gestört, dass das Mineralwasser immer ‚ausgefahren‘ ist. Deshalb habe ich diesen Schraubverschluss entwickelt.“ Bis zu Patentanmeldung und Prototyp bringt Mock seine Produkte – dann wird an Verwertungsgesellschaften verkauft. Mock erklärt: „Als Einzel-Unternehmer hast du nicht die finanziellen Möglichkeiten, ein Produkt zur Serienproduktion zu bringen. Das kann nur ein großes Unternehmen.“

## CREMA-KUNST

Ein Produkt, das auf eben diese Serienproduktion wartet, ist der „Timberlyner“: ein Gerät, das in die Crema eines frisch gebrühten

Kaffees ein Bild zeichnet – sei es ein Logo, eine Grafik oder ein Smiley. Wie es funktioniert, sehen Sie, wenn Sie dem QR-Code folgen. Ein Roboterarm zeichnet dabei mittels Luftstrahl das gewünschte Motiv exakt in die Crema – berührungslos und hygienisch. Das Motiv wird dazu per Smartphone an den Roboter geschickt. Der „Timberlyner“ ist kaum größer als ein Milchpackerl und mittlerweile in 52 Ländern patentiert.

## KOMPETENT BERATEN

Bei der Umsetzung holt sich Herbert Mock gerne Hilfe von den Technologie- und Innovationspartnern (TIP) der Wirtschaftskammer und des Landes NÖ. „Die TIP haben mich bei allen Patenten begleitet. Ich bin immer wieder auf den Patentsprechtagen und werde dort immer kompetent beraten. Vor allem die geförderten Beratungen kann ich sehr empfehlen, das ist wirklich ein großer finanzieller Vorteil!“

## MUST-HAVE

Hat der Erfinder einen Tipp für andere Unternehmen? „Ein neues Produkt sollte immer ein ‚Must have‘ sein und kein ‚Nice to have‘. Nur, wenn das Produkt ein Bedürfnis deckt, das bereits da ist, wird man Erfolg haben“, sagt Mock.

■ [www.tip-noe.at](http://www.tip-noe.at)

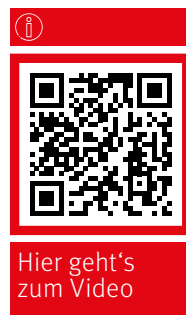


Foto: Mock

**DER TIMBERLYNER** hat das TIP-Logo in die frische Crema gezeichnet.



Foto: Doris Schwarz-König

**HERBERT MOCK** ist Erfinder aus Leidenschaft.

# „MAN MUSS PRODUKTE MIT

*Felix Thönnessen begeisterte bei der „EPU-Convention“, dem Treffpunkt der Ein-Personen-Unternehmen, als Keynote-Speaker. Im Interview spricht er über die Stärken und Herausforderungen von Ein-Personen-Unternehmen.*

VON BIRGIT SORGER

**Wirtschaft NÖ:** Herr Thönnessen, Ihre Begeisterung für das Unternehmertum hat ja sehr früh begonnen?

**Thönnessen:** Ja, ich habe bereits 23 eigene Unternehmen gegründet und über 1000 Unternehmen begleitet.

*Was genau begeistert Sie am Unternehmertum?*

Unternehmertum beginnt bei Neugier, wächst mit Motivation, lebt von Begeisterungsfähigkeit und wird einzigartig durch Kreativität. Davon bin ich überzeugt.

*Vor welchen Herausforderungen stehen gerade Ein-Personen-Unternehmen?*

Die größte Herausforderung ist wohl, mit kleinem Budget neue Kunden zu gewinnen. In meinen Beratungen wird oft erzählt, dass die Unternehmer am 1. Tag ihres Unternehmerlebens im Büro gesessen sind, auf Kunden gewartet haben und dann enttäuscht waren, dass auch drei Stunden später keiner gekommen ist. Da haben viele dann die erste Krise.

*Was soll man dann tun?*

Das japanische Zeichen für Krise besteht aus dem Zeichen für Risiko und dem Zeichen für Chance. Es ist wichtig, aus Situationen, die man sich anders vorgestellt hat, das Beste zu machen. Natürlich wäre es leichter, in die Opferrolle zu gehen und sich selbst Leid zu tun. Denn Ausreden, warum es nicht funktioniert hat, findet man sofort!

*Warum sind manche Unternehmen erfolgreicher als andere?*

Es gibt die klassischen Gründe: Es ist von vornherein viel Geld da, man ist selber berühmt oder kennt berühmte Leute. Oder aber: Man ist kreativ!

*Kann man Kreativität lernen?*

Es gibt ein paar Tricks, wie man Kreativität fördern

kann. Ein Vorschlag: Sprechen Sie mit anderen Menschen über Ihr Unternehmen, die nichts mit Marketing zu tun haben. Sie werden erstaunt sein, welche neuen Inputs Sie bekommen.

Oder Sie erstellen eine Whatsapp-Gruppe, in der Sie Ihr Unternehmen vorstellen und dann fragen, wer die beste Idee dazu hat. Den Sieger laden Sie dann auf ein Bier ein (schmunzelt).

Es ist auch immer gut, zu überraschen. Heutzutage schreibt niemand mehr Briefe mit der Hand. Denken Sie kurz daran, wie stark Ihnen ein handgeschriebener Brief in der Post auffallen würde!

*Stichwort „Auffallen“ – soll man „mit dem Strom schwimmen“ oder lieber polarisieren?*

Ich bin der Meinung, dass man eine eigene Meinung haben darf und soll.

*Können Sie ein paar Marketing-Tricks mit den Lesern teilen?*

Vielleicht ein historischer Trick: Red Bull hatte am Beginn kein Geld fürs Marketing. Deshalb haben sie alle Mülleimer voll mit leeren Red Bull Dosen gemacht. Hier kommt das Phänomen des „Herding“ zum Tra-

gen: „Wenn viele andere es machen, wird es gut sein.“ Wenn alle Red Bull trinken, trinke ich es auch. Wo die längste Schlange ist, dort ist der beste Club.

*Wie schafft man es, dass eine Marke oder ein Produkt richtig cool wird?*

Man muss es mit Begeisterung aufladen. Jedes Produkt hat Basis-, Leistungs- und Begeisterungsmerkmale. Bei einem Auto wären die Basismerkmale, dass es vier Räder hat und fährt. Die Leistungsmerkmale wären die Ledersitze oder die Sitzheizung. Was aber wirklich begeistert, ist, wenn ein Auto selbst fährt oder Massagesitze hat.



*Unternehmertum wird einzigartig durch Kreativität. Davon bin ich überzeugt.*

*Felix Thönnessen,  
Business-Mentor*



# BEGEISTERUNG AUFLADEN“



Foto: Gerald Lechner

**FELIX THÖNNESEN** ist überzeugt davon, dass auch Ein-Personen-Unternehmen mit cleveren Marketing-Aktionen von sich reden machen und sich damit vom Wettbewerb abheben können.

Viele machen den Fehler, nur die Basis- und Leistungsmerkmale zu kommunizieren. Wir müssen aber das über unser Produkt erzählen, was die Spitze ist – denn die Spitze pikst!

### *Haben Sie ein paar Online-Tipps parat?*

Machen Sie sich jene Themen zunutze, über die gerade gesprochen wird. Anlässe wie Weihnachten, Muttertag, Fußball-WM...

Auf [Google.de/trends](https://www.google.de/trends) finden Sie jene Begriffe, die die Welt gerade am meisten interessieren. Diese können Sie für Ihr Business nutzen!

### *Wie hebe ich mich vom Wettbewerb ab?*

Wenn es drei Friseure in der Straße gibt, wird die Preisspirale dazu führen, dass niemand mehr etwas verdient. Schnüren Sie Packages, dann stechen Sie heraus. Man kann hier sehr schön mit den Bezeichnungen spielen. Denken Sie nur an Starbucks: Dort gibt es keinen kleinen Kaffee: Es gibt nur groß – größer – am größten.

3M hat einmal eine coole Marketing-Aktion für sein Sicherheitsglas gemacht: in einem Glaskubus war Geld, daneben lag ein Hammer. Jeder durfte probieren, das Geld heraus zu bekommen. Es war natürlich unmöglich (schmunzelt).

### *Was ist, wenn ich keinen USP (Unique Selling Proposition, Anm.) habe?*

Dann stellen Sie etwas in den Vordergrund, was andere auch haben: Jedes Bier wird aus Wasser gebraut, ein Bier mit „frischem Felsquellwasser“ erscheint trotzdem attraktiver für den Kunden. Oder der Slogan von Ariel: „Nicht nur sauber, sondern rein“ – natürlich wäscht jedes Waschmittel sauber!

### *Haben Sie noch einen abschließenden Tipp?*

Hören Sie genau zu, was der Kunde will: Wie kann ich mein Produkt anpassen, damit es dem Kunden genau entspricht? Der Preis ist da häufig nur ein Vorwand: Wenn es mir das Produkt wert wäre, würde ich den hohen Preis auch bezahlen.

# „MEIN VORTEIL: ICH MUSS NICHT ANGEPASST SEIN“

Isabella Zierhut aus Mödling ist Trainingsdesignerin und Trainerin. Was sie am Leben als Ein-Personen-Unternehmerin so schätzt, erzählt sie im Interview.

VON BIRGIT SORGER

**Wirtschaft NÖ:** Warum haben Sie sich als Trainingsdesignerin selbstständig gemacht?

**Zierhut:** Ich habe lange bei einem Finanzdienstleister gearbeitet. Dort gab es eine tolle Ausbildung, mit vielen Kursen und Trainings. Das war interessant, aber eines war immer gleich: Es wurden Zahlen, Daten, Fakten „serviert“ – ein Frontalvortrag mit Powerpoint. Da habe ich mir gedacht, dass man das doch beleben könnte. Ich war darüber hinaus auch bemüht, im Unternehmen für kreative Impulse zu sorgen. Und schlussendlich habe ich mir gedacht, dass ich diese Kreativität ja auch anderen Unternehmen zur Verfügung stellen könnte.

*Wie kann man sich ein „kreatives Training“ vorstellen?*

Man ist in einem Unternehmen oft im Alltagstrott gefangen. Mei-

ne Aufgabe ist es, den Blick von außen auf das Unternehmen zu ermöglichen. Wenn das Team die Kompetenz erhält, eigene Entscheidungen zu treffen, entsteht eine bereichernde und befruchtende Atmosphäre, die nicht nur den Teammitgliedern, sondern vor allem auch dem Unternehmen richtig gut tut. Ich designe Trainings also dahingehend, dass die zu vermittelnden Inhalte in einer bereichernden, kreativen Art und Weise transportiert werden.

*Sie trainieren also die Trainer?*

Ja, auf der einen Seite kommen die Unternehmen zu mir und möchten wissen, wie sie bestimmte Inhalte am besten vermitteln können. Wir erarbeiten dann gemeinsam ein Trainingskonzept. Auf der anderen Seite halte ich selbst Trainings, in denen ich andere Trainer in diesen Kreativ-Methoden schule. Bei mir

erhalten Experten Impulse, wie sie ihre Zuhörer in das Thema reinholen und dafür begeistern können. Gerade für Online-Trainings gibt es da einige Kniffe.

*Haben Sie einen Tipp für gelungene Trainings – online und offline?*

In beiden Fällen den Inhalt zu reduzieren. Weniger ist oft mehr.

*Was war für Sie die größte Umstellung, als Sie sich selbstständig gemacht haben?*

Dass ich nicht mehr in einem System eingebettet war, sondern ganz alleine dagesessen bin. Mittlerweile habe ich ein Netzwerk, das hauptsächlich aus anderen Unternehmerinnen besteht. Was ich wirklich an der Selbstständigkeit schätze, ist, dass ich komplett selbst gestalten kann. Manchmal ertappe ich mich dabei, angepasst zu sein, bis mir einfällt: Ich muss nicht angepasst sein, im Gegenteil, ich soll mich von den anderen abheben!

*Haben Sie sich Unterstützung von außen geholt?*

Die Wirtschaftskammer NÖ war eine große Hilfe für mich. Die Fachgruppe UBIT im Besonderen, da bin ich immer wieder in Kontakt. Ich finde, dass es in Ordnung und wichtig ist, sich Unterstützung zu holen!

*Haben Sie einen guten Tipp?*

Mein Tipp ist: Lassen Sie Kreativität zu, gerade in Zeiten wie diesen!

■ [www.montearriba.at](http://www.montearriba.at)

■ [wko.at/noe/ubit](http://wko.at/noe/ubit)



Foto: Birgit Weiß Fotografie

**KREATIVE TRAINERIN** Isabella Zierhut macht Schulungen lebendig.



# IHR DIREKTER KONTAKT ZUM WKNÖ-ZIELGRUPPEN- MANAGEMENT

## Zielgruppenmanagement – Ein-Personen-Unternehmen

*Der direkte Draht zu Ihren Ansprechpartnerinnen*



**Birgit Streibel-Lobner**  
EPU-Sprecherin der WKNÖ  
E [epu@wknoe.at](mailto:epu@wknoe.at)



**Nicole Wöllert**  
Leitung WKNÖ-  
Zielgruppenmanagement  
T 02742 851-17700  
E [zielgruppenmanagement@wknoe.at](mailto:zielgruppenmanagement@wknoe.at)

Fotos: WKNÖ, Jörg Uckermann



**Christina Hiesberger**  
Referentin WKNÖ-  
Zielgruppenmanagement  
T 02742 851-17720  
E [zielgruppenmanagement@wknoe.at](mailto:zielgruppenmanagement@wknoe.at)

### Event-Tipps 2023:

- Webinar „Der Weg zum eigenen Webshop“, 21.2., 16 Uhr
- Webinar „Erfolgreich durchstarten auf TikTok“, 14.3., 16 Uhr
- Webinar „Rechtlich fit in den Sozialen Medien“, 13.4., 12 Uhr
- Webinar „Online-Tools der Wirtschaftskammer NÖ“, 15.5., 12 Uhr
- Webinar „Verkaufen über Instagram“, 7.6., 12 Uhr
- Jungunternehmertag JUTA, 29.3., WIFI St. Pölten
- Unternehmerinnenkongress, 20. & 21.4., Arnulf-Rainer-Museum, Baden

### Web-Tipps:

- [wko.at/noe/webinare](https://wko.at/noe/webinare)
- [wko.at/noe/epu](https://wko.at/noe/epu)
- [noe.wifi.at/epu](https://noe.wifi.at/epu)
- [www.epu.wko.at](https://www.epu.wko.at)



**JETZT**  
informieren!

# Weiterbildung speziell für Ein-Personen-Unternehmen

Schnell, flexibel und mit hochspezialisierten Produkten und Dienstleistungen bringen Sie der Wirtschaft neue Impulse. Sie als EPU haben jedoch ganz spezifische Herausforderungen zu meistern: Die Finanzen im Blick behalten, Geschäftskontakte finden und dabei die Balance zwischen Privatleben und Beruf managen.

**Dafür bieten wir Ihnen Kursangebote in diesen Bereichen:**

- Marketing und Verkauf
- Soft Skills
- Digitale Kompetenzen
- Organisation und Management
- Finanzen und Steuern