



Das Geheimnis des Erfolgs 2011

Unternehmertum jenseits von Start-up-Unternehmen:
Unternehmer im zweiten Anlauf und Übertragung von Unternehmen



Europäische Kommission
Unternehmen und Industrie



EUROPÄISCHE
KMU-WOCHE 2011



Herzlich willkommen zur Ausgabe 2011 von „Das Geheimnis des Erfolgs“!

Ich freue mich sehr, Ihnen die dritte Ausgabe der Broschüre „Das Geheimnis des Erfolgs“ präsentieren zu dürfen. Wie auch schon bei den ersten beiden Ausgaben wird die diesjährige Ausgabe anlässlich der Europäischen KMU-Woche veröffentlicht, an der 37 Staaten teilnehmen und deren Hauptveranstaltung im Europaparlament am 6. und 7. Oktober 2011 stattfinden wird. Die Broschüre stellt Unternehmer vor, deren Erfolgsgeschichten all die jungen – und auch die nicht mehr ganz so jungen – angehenden Unternehmer inspirieren werden, die eine Karriere im Geschäftsleben ins Auge fassen.

Die diesjährige Ausgabe ist etwas Besonderes, da sie sich auf zwei Themen konzentriert, – *Die Übertragung von Unternehmen und eine zweite Chance für Unternehmer* – wodurch betont wird, dass das Unternehmertum nicht nur ein eindimensionaler Bereich ist und dass es andere Möglichkeiten gibt, Unternehmer zu werden, als „nur“ die Gründung eines neuen Unternehmens. Aus diesem Grund geht es in dieser Broschüre darum, Unternehmerinnen und Unternehmer vorzustellen, die nach Geschäftsgelegenheiten abseits „ausgetretener Pfade“ gesucht haben und etwas bewirkt haben, indem sie mithilfe einer Übertragung „einem bestehenden Unternehmen neues Leben eingehaucht“ oder „nach der Insolvenz die Zähne zusammengebissen“ und ein neues Unternehmen gegründet haben.

Tatsächlich gibt es gewichtige objektive Gründe für eine verstärkte Förderung von Übertragungen und Neugründungen vonseiten der Politik: Betriebe, die von einem neuen Unternehmer übernommen werden, sowie Unternehmen, die von einem Unternehmer gegründet werden, der aus einem Fehlschlag gelernt hat, sind im Hinblick auf Umsatz und Beschäftigung erfolgreicher als Neugründungen. Sie haben ferner eine viel höhere Überlebensrate als Unternehmen, die von Neulingen im Unternehmensgeschäft gegründet werden.



Antonio Tajani
Vizepräsident der Europäischen Kommission
Kommissar für Industrie und Unternehmertum

Antonio Tajani



Inhalt

Eine zweite Chance für Unternehmer: wieder auf die Beine kommen

Augustas Alešiūnas
Francisco Batista
Arnold Braunsteiner
Rezarta Dervishi
Volker Geyer
Anu Karu
Carlos Polo
Dilek Şeker
Zorica Selaković
Doina Sicinski
Mike Smith
Toti Stefánsson

5
6
8
10
12
14
16
18
20
22
24
26
28

Einem Unternehmen neues Leben einhauchen: Unternehmensübertragungen

Juliana Bajtošová
Hanna Bruce
Gerard Cleary

31
32
34
36

Martin Dalblad
Rafael Galván Izquierdo
Witold Grab
Romy Harnapp
Josiane Jacob
Trine Lerum Hjellhaug
Michel Loiseau und Bruno Thieffry
Tuomas Pahlman
Pavlos Paradisiotis
Manuel Pree
Michael Ring
Anna Rizzo
Dario Rossi, Piero Tosches, Roberto Chiello
Leon Slijkerman
Daniel Smiljanić
Boštjan Šifrar

38
40
42
44
46
48
50
52
54
56
58
60
62
64
66
68

Wieder auf die Beine kommen und Übertragung von Unternehmen

Vincent Colleville

71
72

Unternehmensgröße



Ethisch



Umwelt



Lifestyle-Produkte



Sozial



Ansprechendes Design



Vielfalt der
Belegschaft



Nachhaltig



Unkonventionelle
Lösung eines Problems



Sonstiges



Eine zweite Chance für Unternehmer: wieder auf die Beine kommen

Jedes Jahr schließen in Europa über eine Million Unternehmen. Tatsächlich überleben nur 50 % der Unternehmen die ersten 5 Jahre nach ihrer Gründung.

Und dennoch gibt es viele etablierte Unternehmen nur, weil ihre Gründer nach dem Scheitern an der ersten Hürde nicht aufgegeben haben. Die Schaffung neuer und der Niedergang (mehr oder weniger) etablierter Unternehmen ist Teil des unternehmerischen Prozesses und einer dynamischen Wirtschaft. Sozialer und technologischer Fortschritt sowie Erfindungen, von denen wir alle so sehr profitieren, kamen nicht durch die Vermeidung von Fehlern zustande, sondern vielmehr durch die Lehren aus diesen Fehlern.

Von allen Unternehmensschließungen in Europa machen Insolvenzen nur 15 % aus, und obwohl 96 % der Insolvenzfälle nicht betrügerischen Ursprungs sind, besteht in der öffentlichen Meinung eine starke Verbindung zwischen Geschäftsversagen und Betrug. Das soziale und geschäftliche Brandmal eines Unternehmers, der in der Vergangenheit in Insolvenz gehen musste bewirkt, dass viele davor zurückschrecken, mit ihm ein neues Projekt einzuleiten und zu beginnen.

Untersuchungen zeigen jedoch, dass Unternehmen, die im zweiten Anlauf gegründet werden, im Hinblick auf Umsatz und geschaffene Arbeitsplätze schneller wachsen als diejenigen von Neuunternehmern. Im Endeffekt bewirkt die starke Stigmatisierung von ehemals insolventen Unternehmern in unserer Gesellschaft, dass in Europa jedes Jahr Tausende von Unternehmen nicht gegründet und Zehntausende von Arbeitsplätzen nicht geschaffen werden. Gescheiterte und aufrichtige Unternehmer, die nach einem Neubeginn streben, bilden jedoch einen Pool für Unternehmensgründungen und neue Geschäftsideen, auf den Europa in einer Zeit des globalen wirtschaftlichen Wettbewerbs nicht verzichten kann.

**„Erfolg heißt, einmal mehr
aufstehen als hinfallen“**

Oliver Goldsmith



Augustas Alešiūnas

Name des Unternehmens:

JSC "ART21"

Industriesektor:

Software-Entwicklung

Konkursdatum:

2006

Datum des Neubeginns:

2007

Altersgruppen:

20~30

Mitarbeiterzahl im Jahr 2010:

11~50

www.art21.lt

augustas@art21.lt

Akademijos g. 2, Vilnius, Litauen



Im Leben gibt es keine Probleme, nur Chancen!

Vor der Insolvenz seiner Softwareentwicklungsfirma im Jahr 2006 sah Augustas Alešiūnas im Geschäft nicht viel mehr als eine Einkommensquelle. Er hat erkannt, dass diese Einstellung zu den Problemen seiner Firma beigetragen hat. Jetzt betrachtet er die Insolvenz als wichtige Lektion, die ihn dazu gebracht hat, das Geschäftsleben mit anderen Augen zu sehen, und die seine Prioritäten und Werte verändert hat.

Augustas hat erkannt, dass das maßgebliche Ziel einer Geschäftstätigkeit darin bestehen muss, das Leben der Menschen zum Besseren zu wenden und etwas Sinnvolles zu schaffen. Er sah auch eine Gelegenheit, zur Modernisierung im Landwirtschaftssektor beizutragen. Das veranlasste ihn 2007 zur Gründung seiner neuen Firma Agro Smart, die Daten-Management-Software für diesen Sektor herstellt und sich dabei vor allem auf den Anbau, den Handel und die Verarbeitung von Getreide konzentriert.

Die Produkte von Agro Smart unterstützen die Kunden bei der Verwaltung von Informationen im Zusammenhang mit internen Prozessen, der Effizienzsteigerung und der möglichst weitgehenden Automatisierung regelmäßiger Verfahren. Dadurch können sich die Mitarbeiter vermehrt auf ihre intellektuelle Arbeit konzentrieren. Auf lange Sicht soll ein integriertes Informationssystem geschaffen werden, das allen Akteuren im Landwirtschaftssektor einschließlich Landwirten, Verarbeitungsbetrieben, Exporteuren und Vertretern des öffentlichen Sektors, Zusammenarbeit, Datenaustausch und einen regelmäßigen Geschäftsbetrieb ermöglicht.

Was waren die größten Ängste, als Sie erneut ein eigenes Unternehmen gegründet haben?

Die größte Angst war, möglicherweise erneut zu versagen. Im ersten Jahr habe ich mehr als sechs Monate damit verbracht zu versuchen, mögliche Krisen oder Hindernisse für mein neues Unternehmen vorherzusehen und so gut es geht Lösungen zu finden.

Wie bereitet man sich Ihrer Meinung nach am besten auf die erneute Gründung eines eigenen Unternehmens vor?

Indem man sich all sein Handeln noch einmal vor Augen führt und versucht, die Fehler zu erkennen. Dann muss man herausfinden, welche Umstände dazu geführt haben und Schlussfolgerungen ziehen.

Durch welches besondere Qualitätsmerkmal hebt sich Ihr Produkt von der Konkurrenz ab?

Unser Produkt AgroSmart ist eine spezialisierte IT-Software zur Verwaltung von Geschäftsdaten, die unseren Kunden zusätzliche Vorteile bietet. Wir haben eine Chance im Landwirtschaftssektor gesehen, als andere noch dachten, dieser hätte kein Potenzial und müsste nicht modernisiert werden.

Für mich ist das Beste daran, ein Unternehmer zu sein ...

... dass jeder Tag völlig anders ist, mit neuen Herausforderungen und Möglichkeiten, und auch etwas zu tun, was das Leben der Leute zum Besseren verändern kann.



Francisco Batista

Name des Unternehmens:

CBI – Indústria de Vestuário, SA

Industriesektor:

Bekleidungsindustrie

Konkursdatum:

1997

Datum des Neubeginns:

1998

Altersgruppen:

40~50

Mitarbeiterzahl im Jahr 2010:

51~250

www.cbiportugal.com

francisco.batista@cbiportugal.com

Rua Dr. Francisco Beirão, 3420-325 Tábua,
Portugal



Teamwork ist der Schlüssel zu stetigem Wachstum

Nach erfolglosem Sanierungsprozess ging der Kleidungsfabrikant „Confecções Jor - Antonio S. Coelho, Lda“ aus Mangualde (Portugal) 1997 in Insolvenz. Die Zukunft sah für das Unternehmen und seine 30 Beschäftigten düster aus.

Francisco Batista erkannte eine Investitionsmöglichkeit und trat in Verhandlungen mit dem Eigentümer, dem Hypothekengläubiger und dem Gläubigerausschuss. Das führte zum Abschluss einer ersten Vereinbarung, den Betrieb probeweise ein Jahr weiterlaufen zu lassen. Im Januar 1998 nahmen die Verhandlungen über den Erwerb der Fabrikanlage ein erfolgreiches Ende, was den Beschäftigten ihre Arbeitsplätze sicherte.

Es wurde ein neues Unternehmen aufgebaut, CBI – Indústria de Vestuário, SA, das von Anfang an einem strategischen Plan zur nachhaltigen Entwicklung und Erweiterung seiner physischen Kapazitäten folgte. Infolgedessen verfügt CBI heute über dreimal größere Fertigungsanlagen als zuvor sowie über drei Produktionslinien (Mäntel und Hosen für Damen und Herren). Die Mitarbeiterzahl stieg auf 205 und das Unternehmen erzielte 2010 einen Umsatz von über 15 Millionen €. CBI hat sich zu einem Maßstab für die portugiesische Bekleidungsindustrie entwickelt und ist in mehreren Märkten aktiv, mit einem Portfolio, das Kunden wie Lacoste, Burberry, Massimo Dutti und El Corte Ingles einschließt.

Was veranlasste mich, erneut ein eigenes Unternehmen zu gründen ...

Die Herausforderung bestand darin, Menschen in einen traditionellen Sektor der portugiesischen Wirtschaft zu integrieren, dessen Zukunftsaussichten oft als schwierig bezeichnet wurden, und ein Geschäftsmodell zu entwickeln, das auf einer mittel- und langfristigen Strategie basiert.

Als Sie erneut ein eigenes Unternehmen gegründet haben, gab es da ein nationales Programm, das besonders hilfreich für Sie war?

Ich habe Investitionsförderung über SAJE, das Fördersystem für Jungunternehmer, beantragt. Damals war ich 35 Jahre alt.

Mein Rat an diejenigen, die die erneute Gründung eines eigenen Unternehmens in Betracht ziehen:

An das Projekt glauben, die Teams motivieren und belastbar sein.

Ihr größter Erfolg/etwas, worauf Sie stolz sind ...

Meine Kunden nicht zu enttäuschen und eine Erfolgsmannschaft aufgebaut zu haben.

Arnold Braunsteiner

Name des Unternehmens:

Plasmo Industrietechnik GmbH.

Industriesektor:

Mechatronikbranche

Konkursdatum:

2002

Datum des Neubeginns:

2003

Altersgruppen:

30~40

Mitarbeiterzahl im Jahr 2010:

11~50

www.plasmo.eu

arnold.braunsteiner@plasmo.eu

Dresdnerstraße 81-85/8, 1200 Wien,
Österreich





Zusammen gewinnen ist besser, als alleine zu verlieren

1998 gründete Arnold Braunsteiner zusammen mit einer Gruppe junger Wissenschaftler ein Unternehmen, das Qualitätskontrollsysteme für Lasertechnik entwickelte. Wenngleich sie große Kunden wie voestalpine Europlatine gewinnen konnten, fehlte die solide Finanzplanung, die grundlegend für die Entwicklung von Maschinen mit Produktionskosten in Höhe von 1 Million EUR ist. 2002 musste das Unternehmen Insolvenz anmelden.

Arnold und sein Team hielten jedoch an ihrer ursprünglichen Geschäftsidee fest. Einer ihrer bekanntesten Kunden ermutigte sie, weiterzumachen und an ihre Fähigkeiten zu glauben. Das Ergebnis war die Gründung des neuen Unternehmens PlasmO Industrietechnik im Jahr 2003.

PlasmO hat sich mittlerweile einen soliden Kundenstamm aus 86 Kunden wie beispielsweise Audi aufgebaut, und ist Weltmarktführer im Bereich Qualitätskontrolle von Laserschweißnähten. Das Unternehmen, welches 20 Mitarbeiter beschäftigt, darunter 16 Akademiker aus verschiedenen Ländern, wurde mit einer Vielzahl von Preisen für ihre Exporte, innovative Tätigkeit und optische Technologien ausgezeichnet. Ein Drittel des Unternehmensumsatzes geht in die Forschung und Entwicklung und Arnold plant Investitionen in neue Technologien wie Solar- und Wasserstoffzellen.

Was hat Sie dazu veranlasst, wieder ein eigenes Geschäft zu eröffnen?

Mein Team aus dem ersten Unternehmen und ich haben immer an unsere Geschäftsidee und den Nischenmarkt geglaubt, den Qualitätskontrollsysteme für Lasertechnik bedienen. Einer unserer bekanntesten Kunden trieb uns zur Weiterentwicklung unserer Geschäftsidee an und half uns, den Glauben an unsere Fachkenntnisse und Teamstärke nicht zu verlieren.

Was waren die größten Hindernisse, die Sie auf dem Weg zum neuen Unternehmen aus dem Weg räumen mussten?

Ich konnte den Einfluss, den das Scheitern des vorherigen Unternehmens haben würde, nicht einschätzen und wusste nicht, ob meine ehemaligen Kunden meinem Team und mir eine zweite Chance geben würden. Bei der Gründung von plasmO Industrietechnik im Jahr 2003 war noch nicht klar, wie die Schulden des vorherigen Unternehmens beglichen werden würden.

Mein Rat an diejenigen, die eine erneute Gründung ihres eigenen Unternehmens in Betracht ziehen, lautet ...

... in ständigem Kontakt mit seinen wichtigsten Kunden zu bleiben sowie absolute Ehrlichkeit gegenüber seinen Interessenvertretern und Partnern.

Auf welche Leistungen sind Sie besonders stolz?

Zahlreiche bekannte Erstausrüster vertrauen auf die Qualitätskontrollsysteme von plasmO und unsere Systeme werden mittlerweile auf vier Kontinenten an über 250 Standorten verwendet.



Rezarta Dervishi

Name des Unternehmens:

MADISON AVENUE

Industriesektor:

Herstellung/Handelsketten

Konkursdatum:

1997

Datum des Neubeginns:

2004

Altersgruppen:

40~50

Mitarbeiterzahl im Jahr 2010:

51~250

www.madison-avenue.net

dervishibr@hotmail.com

QTU km 6, Tirana, Albanien



Wir funktionieren wie eine Familie, wir wachsen gemeinsam

Rezarta Dervishi arbeitete in Tirana in der Tourismusbranche und eröffnete 1996 ihr erstes Reisebüro. Dem folgten schnell zwei andere, weitere waren geplant und es wurden etwa 25 Mitarbeiter eingestellt. Während der Welle der Gewalt, die Albanien 1997 im Zuge des Zusammenbruchs der Anlage-Pyramiden erschütterte, wurden Rezartas Büros geplündert. Daraufhin entschloss sie sich, Albanien zu verlassen und in den USA ein neues Leben anzufangen.

2004 schien Rezarta der richtige Zeitpunkt gekommen, in ihre Heimat zurückzukehren, wo sie eine Marktlücke für hochwertige amerikanische Mode für Frauen aus der Mittelschicht mittleren Alters erkannte. Sie eröffnete daher ihre eigene Modeboutique namens Madison Avenue. Das Unternehmen war so erfolgreich, dass sie 2006 zwei weitere Läden eröffnete und kurz darauf zwei weitere.

Seit 2009 entwirft, produziert und verkauft Madison Avenue seine eigene Modelinie, die Alltags- und Berufskleidung sowie Abendgarderobe umfasst. Das Unternehmen besitzt seinen eigenen Fertigungsbetrieb mit etwa 60 Beschäftigten, in den Boutiquen sind weitere 15 Mitarbeiter im Verkauf tätig.

Was waren die größten Hindernisse/Ängste, die Sie auf dem Weg zum neuen Unternehmen aus dem Weg räumen mussten?

Zunächst wollten wir so etwas wie 1997 nicht noch einmal durchmachen und dann stellte sich die Frage, ob Albanien einen ausreichend großen Markt für Damenmoden bietet. Außerdem konnten wir nur schwer einschätzen, ob unser Stil ankommen würde.

Was würden Sie als beste Voraussetzung für die erneute Gründung eines eigenen Unternehmens bezeichnen?

Positive Einstellung, positives Denken, unermüdliches Arbeiten, Liebe zum Job, der Wille, besser zu sein als die Konkurrenz, stets selbstbewusstes Handeln.

Die Gesellschaft braucht Unternehmer, weil ...

... sie die Wirtschaft in Gang halten, indem sie Menschen Arbeit geben, neue Arbeitsplätze und neue Möglichkeiten schaffen.

Für mich ist das Beste daran, ein Unternehmer zu sein ...

... sich gut zu fühlen und seine Energie stets auf die Zukunft und den Erfolg zu konzentrieren.

Volker Geyer

Name des Unternehmens:

Aperto – Handwerk & Wohnen Ltd

Industriesektor:

Wohn- und Wanddesign

Konkursdatum:

2004

Datum des Neubeginns:

2005

Altersgruppen:

50+

Mitarbeiterzahl im Jahr 2010:

1~10

www.malerische-wohneideen.de

vgeyer@aperto.net

Loreleiring 11, D-65197 Wiesbaden,
Deutschland





„Verkaufe“ Emotion und keine Produkte und „verschenke“ sie als anregende Geschichten an dein Publikum

Der große Malerbetrieb, den Volker Geyer seit Mitte der 1990er Jahre leitete, stand ständig im Preiskampf und musste mit vielen Subunternehmern verhandeln. Als das Unternehmen für die Steuerschulden eines Subunternehmens haftbar gemacht wurde, wurde Volker klar, dass es keine andere Möglichkeit mehr gab, als die Insolvenz.

1998, als sein Unternehmen eine extrem schwierige Zeit durchmachte, reiften bei Volker erste Pläne für einen wirtschaftlichen Neuanfang heran. Er durchdachte Punkt für Punkt, was er in seinem beruflichen Leben ändern wollte, was 2005 mit der Entwicklung eines Geschäftsplans und einer Marketingstrategie schließlich Früchte trug.

Auf dieser Grundlage gründete Volker Aperto, einen Betrieb für Tapeten und Dekoration, kleiner zwar als der alte Betrieb, dafür aber stilorientierter, wobei mehr Wert auf Qualität denn auf Quantität gelegt wurde. Aperto ist heute ein Marktführer in seiner Branche und wächst beständig. Volkers Marketingstrategie setzt voll auf das Internet und soziale Netzwerke, einem Bereich, in dem er als Spezialist gilt. Er organisiert Seminare über Internetmarketing für Handwerker und ist zu diesem Thema regelmäßig Gastredner auf Konferenzen.

Mein Rat an diejenigen, die die erneute Gründung eines eigenen Unternehmens in Betracht ziehen:

Befolgen Sie diese Grundsätze: Tu was Du kannst, so gut Du es kannst. Sieh über den Tellerrand hinaus und berücksichtige Alternativen und andere Standpunkte. Denk an das große Ganze. Verkaufe Emotionen, nicht Produkte. Lerne, nein zu sagen. Lerne, die richtigen Botschaften an die richtigen Adressaten zu schicken, damit sie mitmachen und ihre Kompetenz erweitern. Sei ein bisschen verrückt. Das ist der einzige Weg, sich erfolgreich von der Konkurrenz abzuheben.

Was würden Sie als beste Voraussetzung für die erneute Gründung eines eigenen Unternehmens bezeichnen?

Ich konzentriere mich auf meine Stärken. Ich habe eine klare Zielgruppe. Durch den energischen Einsatz meiner Stärken konnte ich die wesentlichen Bedürfnisse meiner Zielgruppe erfüllen. Das Ergebnis: Wir wurden zum Kundenmagnet.

Die Gesellschaft braucht Unternehmer, weil ...

Was wäre die Welt heute ohne Pioniere wie Carl Benz, Steve Jobs und Graham Bell und vor allem ohne den Bäcker oder Metzger an der Ecke und viele andere mehr? Es gäbe keine Arbeitsplätze, keine Visionäre und eine niedrigere Lebensqualität. Sogar die Gewerkschaften würden nicht existieren.

Zu meiner Ausbildung ...

... gehören meine Gesellenprüfung als Maler und Dekorateur, ein Meisterbrief, ein Master in Betriebswirtschaft im Handwerkssektor, EKS-Fernkurse und eine Qualifikation zum UNI-MARKETING-Coach. Ich lese viele Bücher und sehe mein Leben als Unternehmer als Gelegenheit zur persönlichen Weiterentwicklung, Tag für Tag.

Anu Karu

Name des Unternehmens:

Professional Wear Group

Industriesektor:

Produktion: Textilien und Bekleidung

Konkursdatum:

2009

Datum des Neubeginns:

2010

Altersgruppen:

40~50

Mitarbeiterzahl im Jahr 2010:

1~10

www.professionalwear.ee

Anu.karu@professionalwear.ee

10c Türi Street, 11313 Tallinn, Estland



Nicht nur der Erfolg ist wichtig, sondern auch die Wertschätzung

Nachdem sie sich ihr eigenes Geschäft für Arbeitskleidung aufgebaut hatte, erkrankte Anu Karu im Jahr 2008 schwer und musste Insolvenz anmelden. Während der Auszeit, die sie sich für die Behandlung nehmen musste, löste sie ihr Geschäft auf. Als sie sich von der Krankheit erholt hatte, war sie als Geschäftsführerin eines Unternehmens für Arbeitskleidung tätig, wo sie sich für die Festlegung und Erreichung von Zielsetzungen verantwortlich zeichnete, was der Firma den Zuschlag für zahlreiche wichtige Aufträge brachte.

Im September 2010 eröffnete sie ihr neues Unternehmen „Professional Wear Group“, das hauptsächlich Uniformen für Unternehmen, das Militär und Strafvollzugsbehörden fertigt sowie Kleidung entwirft und entwickelt.

Das Unternehmen hat seine Tätigkeit auf die internationale Ebene verlagert und Anu strebt eine Ausweitung des Geschäftsbereichs auf den Vertrieb von Produkten wie Sicherheitsstiefeln an. Hierzu plant sie den Erwerb der Rechte zur Vertretung des finnischen Unternehmens Sievin Jalkine OY in Estland. Das Unternehmen wird außerdem bald seine erste selbst entworfene Kollektion von eschaftskleidung in den Verkauf zu bringen.

Was hat Sie dazu veranlasst, wieder ein eigenes Geschäft zu eröffnen?

Inspiriert hat mich der Zuschlag für die Uniformen der Fluggesellschaft Estonian Air an das Unternehmen, in dem ich damals als Geschäftsführerin tätig war.

Als Sie erneut ein eigenes Unternehmen gegründet haben, gab es da ein nationales Förderprogramm, das besonders hilfreich für Sie war?

Enterprise Estonia (EAS) bietet Start-Up-Unternehmen zahlreiche Informationsmöglichkeiten, von Infos im Web bis hin zu persönlicher Beratung im Rahmen seines Mentoring-Programms. Mit unserem Unternehmen haben wir uns als Start-Up für direkte Unterstützung beworben und einen Kredit zu günstigen Bedingungen erhalten.

Was würden Sie als beste Voraussetzung für die erneute Gründung eines eigenen Unternehmens bezeichnen?

Sie müssen sich exzellente Kenntnisse Ihrer Branche aneignen, den Markt analysieren und sich ein klares Ziel setzen.

Für mich ist das Beste daran, ein Unternehmer zu sein ...

... dass ich mir meine Zeit selbst einteilen kann und die Möglichkeit habe, meine Träume und Ideen grenzenlos zu verwirklichen.

Carlos Polo

Name des Unternehmens:

NTS

Industriesektor:

IT-Dienstleistungen und -Beratung

Konkursdatum:

2005

Datum des Neubeginns:

2005

Altersgruppen:

30~40

Mitarbeiterzahl im Jahr 2010:

11~50

www.nts-solutions.com

cpolo@nts-solutions.com

Ctra. Bilbao Galdakano 6 A 3º CD,
48004, Bilbao, Spanien



Nimm das Leben nicht zu ernst- du kommst sowieso nicht lebend raus!!

Carlos Polo gründete seine Software-Entwicklungsfirma 2002 in Bilbao und konnte schnell zwei bedeutende Kunden für sich gewinnen: eine große Bank und Spaniens führendes Handelsunternehmen. Das führte zu weiteren Aufträgen von großen Unternehmen. Jedoch platzte ein Geschäft mit einer Firma, die für die Vermarktung und den Vertrieb der Dienstleistungen von NTS zuständig war, was 2005 zur Insolvenz führte. Kurz vor der Insolvenz hatte Carlos eine weitere Firma gegründet, die Lösungen für Desktop- und Laptop-Probleme anbot und ebenfalls geschlossen wurde.

Doch anstatt aufzugeben fasste Carlos den Entschluss, NTS wieder aufzubauen. Er heuerte in Madrid einen Vertriebsleiter an und eröffnete dort eine neue Niederlassung. Das verhalf der Firma zu neuen Verträgen und der Ausweitung ihrer Geschäftstätigkeiten. In das Leistungsspektrum wurde nun auch Cloud Computing aufgenommen.

Heute beschäftigt NTS 50 Mitarbeiter und verfügt über Niederlassungen in Bilbao, Madrid und Barcelona. Das Unternehmen ist ein führender Anbieter von Lösungen für mobile Mitarbeiter, drahtlose Verbindungen und von Hosting-Diensten. Diese Dienste helfen den Kunden, ihre eigenen Dienstleistungen zu verbessern und Betriebskosten zu senken, indem sie ihnen eine bessere Verwaltung ihrer Ressourcen ermöglichen. Die Firma NTS weitet ihr Angebot immer mehr aus und hat einen Unternehmensbereich für Datendienste sowie ein Cloud-Computing-Unternehmen gegründet.

Was waren die größten Hindernisse/Ängste, die Sie auf dem Weg zum neuen Unternehmen aus dem Weg räumen mussten?

Der soziale Druck um dich herum, Freunde, Familie und Partner, die sagen „du musst dir das aus dem Kopf schlagen“; du liegst ihnen wirklich am Herzen und sie wollen nicht, dass du leidest.

Mein Rat an diejenigen, die eine Neugründung eines eigenen Unternehmens in Betracht ziehen:

Versuchen Sie es immer weiter und vergessen Sie nicht, dass Ihr Marktwert ständig steigt. Selbst wenn Sie schließlich doch aufgeben, sind Sie hinterher ein wertvollerer Mensch.

Was würden Sie als beste Voraussetzung für die erneute Gründung eines eigenen Unternehmens bezeichnen?

Das erste Scheitern ist die beste Lehre für eine erneute Unternehmensgründung. Machen Sie nicht wieder die gleichen Fehler.

Für mich ist das Beste daran, ein Unternehmer zu sein...

Es ist eine sehr schöne Belohnung zuzusehen, wie wir jeden Tag die Welt verändern. Wir verändern vielleicht nur kleine Details, aber auf jeden Fall verändern wir sie.

Dilek Şeker

Name des Unternehmens:
Seker Hanim Natural Products

Industriesektor:
Natürliche Lebensmittel

Konkursdatum:
1999

Datum des Neubeginns:
2003

Altersgruppen:
50+

Mitarbeiterzahl im Jahr 2010:
1~10

www.sekerhanim.com

sekerhanim@gmail.com

Seker Hanim Dogal Urunler, Kumyaka Koyu /
Mudanya, Bursa, Türkei





Alles beginnt mit einem Traum (wer keine Träume hat, kann seine Träume auch niemals verwirklichen!)

Ohne die erforderlichen Mittel, aber mit einer klaren Zielsetzung unternahm Dilek Şeker 1999 den Versuch, ihre Textildruckfirma zu vergrößern, eine Maßnahme, die vollständig durch ein Bankdarlehen finanziert wurde. Die politische Instabilität in der Türkei Anfang 2001 führte zu einem Anstieg der Zinssätze um 1.000 % sowie einer 50%igen Abwertung der türkischen Lira – und das quasi über Nacht. Als die Bank von Dilek die Rückzahlung des Darlehens verlangte, konnte sie dieser Forderung nicht nachkommen und verlor die Fabrik.

Auf der Suche nach einer neuen Möglichkeit, ihre Familie zu versorgen, begann Dilek, Bio-Marmelade und Seife aus natürlichen Zutaten herzustellen und zu verkaufen, sowie Olivenöl mit einer traditionellen Steinpresse herzustellen. Aufgrund ihrer Erfahrungen war sie sich der Notwendigkeit bewusst, ihr neues Geschäft – Şeker Hanım Natural Products – schrittweise aufzubauen, ohne sich dabei zu übernehmen.

2003 meldete Dilek sich zu Kursen für die Förderung weiblicher Unternehmer und einen Produktentwicklungskurs an. Dadurch konnte sie ihre Marketingfähigkeiten und ihre Kreativität verbessern. Mit dem Preisgeld in Höhe von 7.000 EUR, das sie bei einem Wettbewerb für Unternehmerinnen gewann, konnte sie die Eröffnung einer Produktionsstätte finanzieren, wodurch sie ihre Marmeladenproduktion von bisher 35 auf 1.500 Gläser pro Tag steigern konnte.

Dilek war an der Gründung einer Vereinigung beteiligt, die Frauen beim Verkauf von handwerklichen Erzeugnissen und Lebensmitteln unterstützt, und sie nimmt regelmäßig an Konferenzen teil, die Frauen zur Unternehmertätigkeit animieren sollen. Ihre Marmeladen werden in Naturkostläden verkauft und in zahlreichen Top-Hotels serviert. In ein paar Jahren will sie mit ihrem Unternehmen neue Betriebsräume beziehen und ihr Traum ist es, ihr Produktionsvolumen zu erhöhen und ihre Bio-Produkte zu exportieren.

Was waren die größten Ängste, als Sie erneut ein eigenes Unternehmen gegründet haben?

Ich machte mir Sorgen, ob meine Produkte auf dem Markt in Istanbul überhaupt angenommen werden. Ich brauchte dringend finanzielle Mittel und das größte Hindernis für mich bestand in der Bürokratie und den Vorurteilen gegenüber Frauen im von den Männern dominierten Geschäftsleben.

Als Sie erneut ein eigenes Unternehmen gegründet haben, gab es da ein nationales Förderprogramm, das besonders hilfreich für Sie war?

Die Anmeldung für die Kurse der EU und des TESK (Türkischer Handels- und Handwerkerverband) 2002-2003 zur Förderung von weiblichen Unternehmern und der Produktentwicklungskurs 2003 der KOSGEB (Entwicklungsverband für KMU) waren von großer Bedeutung für mich und ich habe dadurch viel über Marketing und Kreativität gelernt.

Durch welches besondere Qualitätsmerkmal hebt sich Ihr Produkt von der Konkurrenz ab?

Die Herstellung traditioneller Marmeladen mit Bio-Früchten und Zucker ist unser Markenzeichen. Das Olivenöl mithilfe einer traditionellen Steinpresse zu produzieren, so wie es mein Großvater vor 60 Jahren gemacht hat, verleiht ihm einen besonderen Geschmack.

Die Gesellschaft braucht Unternehmer, weil ...

... sie aufgrund ihrer Risikobereitschaft mit gutem Beispiel vorangehen.

Zorica Selaković

Name des Unternehmens:

SZUR Dessert

Industriesektor:

**Lebensmittelindustrie
(Herstellung von Backwerk)**

Konkursdatum:

2006

Datum des Neubeginns:

2006

Altersgruppen:

50+

Mitarbeiterzahl im Jahr 2010:

11~50

www.dessertcacak.rs

dessert@eunet.rs

zorica.032@open.telekom.rs

Ljubicka 5, 32000 Cacak, Serbien





Nur wer das Risiko eingeht, zu weit zu gehen, kann auch herausfinden, wie weit er gehen kann

Zorica Selaković eröffnete 1990 ihr Geschäft SZUR Dessert und stellte nach eigenen Rezepten hausgemachte Kuchen und Kekse her, damals der einzige Betrieb seiner Art in Serbien. Zunächst war sie die einzige Angestellte, aber das Geschäft wuchs beträchtlich und im Jahr 2006 beschäftigte sie bereits 35 Mitarbeiter. Im selben Jahr musste Zorica wegen ihrer Scheidung fast das gesamte Betriebskapital ihrem Ex-Mann überlassen, einschließlich der Räumlichkeiten und Ausstattung.

Obwohl sie fast mit leeren Händen dastand, standen Zoricas Mitarbeiter und ihre beiden Töchter voll hinter ihr und machten ihr Mut, wieder von vorne anzufangen. Ihre jahrelange Zuverlässigkeit zahlte sich aus, da andere Unternehmen, mit denen Zorica zusammengearbeitet hatte, sie unterstützten. Nach ein paar Monaten schaffte sie es, ein Bankdarlehen für neue Geschäftsräume und Ausstattung zu bekommen.

SZUR Dessert besitzt nun moderne Produktionsanlagen, die internationalen Standards entsprechen. Zorica erhielt in den letzten Jahren auch eine Reihe von Auszeichnungen. Das Unternehmen wurde stark vergrößert und betreibt nun ein Café im Zentrum von Čačak und zwei Geschäfte in Belgrad. Es werden weiter Zoricas hausgemachte Kuchen und Kekse hergestellt und außerdem Schokolade und Eiscreme angeboten.

Wer brachte mich dazu, erneut ein eigenes Unternehmen zu gründen ...

Meine 35 Mitarbeiter, die hinter mir standen und an mich und meinen Erfolg geglaubt haben. Ich fühlte mich ihnen und auch den Kunden gegenüber moralisch verpflichtet und ihr Vertrauen und ihre Unterstützung waren für mich von wesentlicher Bedeutung.

Mein Rat an diejenigen, die die erneute Gründung eines eigenen Unternehmens in Betracht ziehen:

Wer nicht den Mut aufbringt, ein Risiko einzugehen, wird im Leben nichts richtig zu Ende bringen. Deine zweite Chance kann auch deine letzte sein, also mach was draus.

Durch welches besondere Qualitätsmerkmal hebt sich Ihr Produkt/Service von der Konkurrenz ab?

Hausgemachte Produkte, die mit Sorgfalt und Liebe hergestellt werden, was man bei jedem Bissen schmeckt, und einen Geschmack, der bleibt und sich in den letzten 20 Jahren nicht geändert hat, und eine Produktqualität, die immer gleich ist, ob in kleinen oder großen Mengen genossen.

Ihr größter Erfolg/etwas, worauf Sie stolz sind ...

... eine große Anzahl von Auszeichnungen für die Qualität der Produkte, einschließlich eines Preises der Handelskammer und des „Success Flower Award for the Dragon Woman 2010“. Ich bin auch stolz darauf, eine Botschafterin für weibliches Unternehmertum zu sein.

Doina Sicinschi

Name des Unternehmens:

TURNOMEX PHOENIX

Industriesektor:

**Produktion von Erzeugnissen
aus Gusseisen**

Konkursdatum:

2009

Datum des Neubeginns:

2010

Altersgruppen:

40~50

Mitarbeiterzahl im Jahr 2010:

11~50

www.turnomex.eu

sicinschidoina@yahoo.com

Com. Rediu, jud. IASI, Rumänien





Man versteht das Leben im Rückblick, aber gelebt werden muss es mit Blick nach vorne

Doina Sicinschi gründete 1993 Turnomex, ein Unternehmen, das Gusseisen-Erzeugnisse für große Bauunternehmen und Bauträger herstellt. Es kamen Probleme auf, als die Kunden aus Geldmangel den Zahlungen nicht mehr nachkamen. Das stürzte Doinas Firma in immense Schulden und führte 2008 schließlich zur Insolvenz.

2010 gründete Familie Sicinschi eine neue Firma namens Turnomex Phoenix und stellte weiterhin Produkte aus Gusseisen her, die sich in der Vergangenheit als rentabel erwiesen hatten. Doina war jedoch auch entschlossen, das Unternehmen zu diversifizieren, und ging deshalb in den Markt im Bereich der Herstellung von Straßenmobiliar hinein.

Für Doina stellt das Scheitern eines Unternehmens für jeden einen kritischen Moment dar, aber sie hat das Gefühl, dass man als Unternehmer einen Neuanfang wagen und Schritt für Schritt von vorne beginnen muss. Sie ist ihren Prinzipien treu geblieben und das neue Unternehmen legt seit seiner Gründung Wert auf Innovation, was sowohl das Sortiment als auch die Produktionsprozesse betrifft.

Was waren die größten Hindernisse und Ängste, die Sie auf dem Weg zum neuen Unternehmen aus dem Weg räumen mussten?

Die größte Angst als ich wieder ein Unternehmen gegründet habe, war die Angst vor dem Scheitern. Ich war auch um meine Familie besorgt, der ich vielleicht nicht mehr so viel Zeit widmen können, weil ich einen Großteil meiner Energie in die Neugründung meines Unternehmens stecken musste. Die größte Hürde war der Mangel an Kapital.

Was würden Sie als beste Voraussetzung für die erneute Gründung eines eigenen Unternehmens bezeichnen?

Es kann schwierig sein, aber man kann erneut sein eigenes erfolgreiches Unternehmen gründen, es weiterentwickeln und vergrößern, wenn man den Wunsch hat, sein eigener Chef zu sein.

Durch welches besondere Qualitätsmerkmal hebt sich Ihr Produkt von der Konkurrenz ab?

Wir richten unsere Bemühungen jetzt auf die Entwicklung innovativer Produkte und Technologien, sodass wir Gusseisen und Straßenmobiliar unter Einsatz moderner Techniken herstellen können. Die besondere Qualität, die unsere Produkte auszeichnet, ist modernes Design und Zweckmäßigkeit.

Die Gesellschaft braucht Unternehmer, weil...

... sie etwas Neues beginnen, Werte und Wohlstand schaffen und die Welt verändern.



Mike Smith

Name des Unternehmens:

Derrick Services LTD

Industriesektor:

Öl- und Gasindustrie

Konkursdatum:

2007

Datum des Neubeginns:

2007

Altersgruppen:

40~50

Mitarbeiterzahl im Jahr 2010:

51~250

www.derricksl.com

msmith@derricksl.com

Falcongate House, Faraday Road,
Harfreys Industrial Estate,
Great Yarmouth, NR31 0NF,
Vereinigtes Königreich

Der Pessimismus anderer darf Dich nie von Deinen Zielen abbringen

Mike Smith arbeitete für das Unternehmen Derrick Services (DSL), das Baudienstleistungen für die Öl- und Gasindustrie erbrachte und Ende 2007 in Insolvenz gehen musste. Man ging davon aus, dass falsche Auftragskalkulationen und eine aufgeblähte Führungsetage die Gründe dafür waren.

Mike war sich sicher, dass das Kerngeschäft eine Zukunft hatte, wenn man sich eher auf den Service statt auf Großprojekte konzentrierte. Die Vermögenswerte von DSL wurden anschließend verkauft, und Mike und seine Partner gründeten ein neues Unternehmen, um die Vermögenswerte von DSL aufzukaufen. In den darauffolgenden drei Jahren expandierte das Unternehmen und verbucht weiterhin - trotz der allgemein schwierigen Lage - erhebliche Gewinne.

Heute versorgt DSL den der Öl- und Gasindustrie vorgelagerten Bereich mit Spezialdienstleistungen für Bohrstrukturen, Inspektionsdiensten und Aufrüstung mobiler sowie standfester Bohrvorrichtungen weltweit. 2008 hat DSL damit begonnen, zur Ergänzung des Hauptsitzes im Vereinigten Königreich Niederlassungen in Brasilien und Singapur sowie Vertretungen in Nahost einzurichten.

Was waren die größten Hindernisse, die Sie auf dem Weg zum neuen Unternehmen aus dem Weg räumen mussten?

Eines der größten Hindernisse war ein Konkurrent, der die Gläubiger verunsicherte und so Ablehnung und Feindseligkeit gegenüber dem Unternehmen, seinen Mitarbeitern und mir schürte. Das Vertrauen einiger Kunden in das Unternehmen war nach dem Insolvenzverfahren eine Zeit lang erschüttert.

Was würden Sie als beste Voraussetzung für die erneute Gründung eines Unternehmens bezeichnen?

Wenn das Unternehmen in die Insolvenz gehen muss, warten Sie nicht zu lange, sonst werden Sie nicht die Unterstützung erhalten, die Sie benötigen.

Was würden Sie als Ihre größte Leistung bezeichnen, wofür sind Sie richtig stolz?

Der Aufstieg vom einfachen Arbeiter bis zum erfolgreichen Geschäftsinhaber und die Möglichkeit, sich so um die Kunden zu kümmern, wie es meiner Ansicht nach richtig ist.

Die Gesellschaft braucht Unternehmer, weil ...

... sie Gelegenheiten sehen, die andere nicht sehen. Sie stellen eine konstante Quelle für Neugründungen dar, die die Wirtschaft braucht.

Toti Stefánsson

Name des Unternehmens:

Mobilitus

Industriesektor:

IKT

Konkursdatum:

2006

Datum des Neubeginns:

2007

Altersgruppen:

40~50

Mitarbeiterzahl im Jahr 2010:

1~10

www.mobilitus.com

toti@mobilitus.com

Laugavegi 59, 101 Reykjavík, Island





Wenn Du's Dir aussuchen kannst, dann tu, was Dir am meisten Spaß macht

Zusammen mit seinem Partner gründete Toti Stefánsson 2003 ein Unternehmen, das Sprach-Schnittstellen, Nachrichten- und Internet-Anwendungen für den Mobilfunkbereich produziert. Unterstützung erhielten sie vom Industrieministerium Islands, der Universität von Island und dem isländischen Außenwirtschaftsrat. Obwohl sie in mehreren Märkten Fuß fassen konnten, mussten sie Ende 2006 dennoch Insolvenz anmelden, da mehrere Hauptinvestoren von bereits ausgehandelten Verträgen zurückgetreten waren.

Zum Neuanfang entschlossen nahmen Toti und sein Partner ein großes Darlehen auf, um Vermögenswerte des Unternehmens aufzukaufen, und arbeiteten zwei Jahre an der Entwicklung eines Online-Dienstes für Menschen mit Dyslexie, der Text in Sprache umwandelt. Der Dienst fand großen Anklang und Toti erhielt zahlreiche Zuschriften von Nutzern, die ihm dafür dankten, dass sie nun wieder zur Schule gehen, im Beruf weiterkommen oder sich besser in die Gesellschaft integrieren konnten. Toti und sein Partner schafften es dann, beim Verkauf des Dienstes erfolgreich zu verhandeln, sodass sie ihre Schulden beträchtlich vermindern konnten.

Der Erfolg des Text-zu-Sprache-Dienstes motivierte Toti zur Gründung von Mobilitus, eines neuen Unternehmens, dessen Schwerpunkt auf der Entwicklung eines eigenen Webplattform-Konzepts für mobile Nutzung liegt. Heute nutzen monatlich 3% der US-Bevölkerung eine Anwendung, die von der Plattform unterstützt wird. Durch die Nutzung der Plattform konnten Unternehmen zudem Umsätze von mehreren Millionen Dollar realisieren.

Was waren die größten Hindernisse/Ängste, die Sie auf dem Weg zum neuen Unternehmen aus dem Weg räumen mussten?

Leute, die mir zu einem sicheren Job rieten, vielleicht im Finanzsektor. Am meisten Angst machte mir, was passieren würde, wenn ich auf sie hörte.

Mein Rat an diejenigen, die die erneute Gründung eines eigenen Unternehmens in Betracht ziehen:

Die Schuld auf sich nehmen, es war wahrscheinlich sowieso dein Fehler. Sorgfältig analysieren, was schief ging, es in Ordnung bringen und versuchen, das nächste Mal denselben Fehler nicht noch einmal zu begehen.

Ihr größter Erfolg/etwas, worauf Sie stolz sind ...

Jeden Monat nutzen Millionen Menschen unser Produkt, um sich das Leben leichter zu machen oder mehr Spaß zu haben. Das ist schon bemerkenswert.

Für mich ist das Beste daran, ein Unternehmer zu sein ...

... mich auf mein Team und mich verlassen zu können, zu hören, was andere zu sagen haben, und es zu ignorieren, wenn wir denken, dass sie falsch liegen.



Einem Unternehmen neues Leben einhauchen: Unternehmensübertragungen

Die europäischen Bürger, die zum Unternehmertum bereit sind, vergessen oft, dass die Neugründung eines Unternehmens nicht der einzige Weg in die Geschäftswelt ist. Die Übernahme eines bestehenden Unternehmens kann nicht nur ebenso lohnend sein, sondern beinhaltet oft auch einen erheblichen Faktor an Stabilität, da übertragene Unternehmen in der Regel jeweils mit lebensfähigen Produkten bzw. Dienstleistungen und einem bestehenden Kundenstamm einhergehen. Ein übernommenes Unternehmen ist deutlich weniger anfällig für Misserfolge als eine Neugründung.

Ungeachtet dessen verliert Europa jedes Jahr ungefähr 150.000 Firmen - und mit ihnen 600.000 Arbeitsplätze -, weil ihre Eigentümer in den Ruhestand gehen oder neue Herausforderungen suchen, aber niemanden finden können, der ihr Unternehmen übernimmt.

Eine reibungslose Übergabe zu gewährleisten und die Grundlage für nachhaltiges Wachstum in der Zukunft zu schaffen - was manchmal in großem Maße beinhaltet, das übertragene Geschäft neu zu erfinden und „anzukurbeln“ - ist ein langer und bisweilen komplexer Prozess. Wenn er jedoch effizienter und effektiver gestaltet wird, ließe sich ein großer Teil des „Schwunds“ - d. h. der Verlust von Fertigkeiten, Arbeitsplätzen, Marktpräsenz und Geschäftswert - vermeiden, wenn ein solches Unternehmen aufgrund einer misslungenen Übergabe schließt oder schrumpft.

„Nicht weil es schwer ist, wagen wir es nicht, sondern weil wir es nicht wagen, ist es schwer“

Lucius Annaeus Seneca

Juliana Bajtošová

Name des Unternehmens:

Juliana Bajtošová

Industriesektor:

Verkauf von Jagd- und Imkereiausrüstung

Jahr der Unternehmensgründung:

2004

Datum der Übertragung des Unternehmens:

2004

Altersgruppen:

30~40

Mitarbeiterzahl im Jahr 2010:

1~10

jbajtosova@centrum.sk

Tatranská Lomnica 262, 059 60 Tatranská
Lomnica, Slowakei





„Ob Du glaubst, es zu können oder es nicht zu können: Du hast Recht!“ Henry Ford

Mit dem neuen Jahrtausend kam es in der Slowakei zu zahlreichen Gesetzesänderungen in Bezug auf den Verkauf und die Wartung von Waffen und Munition. Juliana Bajtošová's Ehemann arbeitete seit 1992 in diesem Bereich, durfte sein Geschäft aber nicht weiterführen, da ihm die nötige Berufsausbildung für diese Arbeit fehlte. Um das Geschäft zu retten, war Juliana bestrebt, in das Unternehmen einzusteigen, da sie sich beruflich bereits qualifiziert hatte.

Als Absolventin der Berufsfachschule für Industrietechnik in der Slowakei verfügte Juliana über die erforderlichen Qualifikationen für die Lizenz zum Verkauf von Waffen und Munition. Um möglichst viel Wissen und Erfahrung auf dem Gebiet zu sammeln, studierte sie einschlägige Fachzeitschriften sowie Fachliteratur und nahm zusätzlich an Unternehmensgründungs- und Management-Kursen teil.

2004 übernahm Juliana erfolgreich das Jagdfachgeschäft ihres Mannes. Ihr Ziel ist es, ihr Wissen in diesem Bereich kontinuierlich zu erweitern, um die angebotenen Produkte und Dienstleistungen zu optimieren und den Kundenkreis weiter zu vergrößern. Da ein großer Teil ihres Kundenstamms aus dem Ausland kommt, hat sie ebenfalls vor, ihre Englischkenntnisse zu verbessern.

Was waren Ihre größten Hürden/Ängste bei der Übernahme eines laufenden Betriebes?

Ich fürchtete, dass Männer eine Frau für weniger professionell auf dem Gebiet von Munition und Waffen halten würden.

Was würden Sie als beste Vorbereitung auf die Übernahme eines bestehenden Unternehmens bezeichnen?

Sich von einem professionellen Standpunkt aus auf die Geschäfte vorzubereiten und sich einen Überblick über die Produkte und Dienstleistungen der Konkurrenz zu verschaffen.

Durch welches besondere Qualitätsmerkmal hebt sich ihr Betrieb von der Konkurrenz ab?

Hilfsbereitschaft, ein hohes Maß an Professionalität, Gastfreundschaft und die Fähigkeit, Probleme schnell zu lösen.

Ihr größter Erfolg/etwas, worauf Sie stolz sind ...

Die Teilnahme am Wettbewerb Geschäftsfrau des Jahres 2009 in der Slowakei, bei dem mir die Nationale Behörde für die Entwicklung von KMU den dritten Platz verlieh.



Hanna Bruce

Name des Unternehmens:

Växbo Lin AB

Industriesektor:

Flachspinnerei und Leinenweberei

Jahr der Unternehmensgründung:

1989

Datum der Übertragung des Unternehmens:

2006

Altersgruppen:

30~40

Mitarbeiterzahl im Jahr 2010:

11~50

www.vaxbolin.se

hanna@vaxbolin.se

Växbo Lin, Växbo 3041, 821 95 Bollnäs,
Schweden



Für einen offenen Geist ist nichts unmöglich!

Hanna Bruce arbeitete als Fremdenführerin im schwedischen Vaxbo, als sie vor 14 Jahren auf Vaxbo Lin AB sties, eine Flachspinnerei und Leinenweberei. Hanna verliebte sich in das Konzept und nahm sich vor, die Firma zu kaufen, wenn die Besitzer einst dazu bereit sein sollten. 2005 begegnete sie den Eigentümern durch Zufall erneut und 2006 zog sie mit ihrer Familie nach Vaxbo, um den Betrieb zu übernehmen.

Seit sie das Geschäft übernommen hat, kombiniert Hanna innovatives Design mit schwedischem Kulturerbe. Auch musste sie die zwei unterschiedlichen Aspekte des Unternehmens miteinander vereinbaren, da Vaxbo Lin die letzte Flachspinnerei und Leinenweberei Skandinaviens und daher sowohl Touristenattraktion als auch Fertigungsbetrieb ist.

Unter Hannas Leitung ist der Betrieb mit etwa 80.000 Besuchern jeden Sommer nach wie vor eines der beliebtesten Touristenziele in der Region Hälsingland. Es wird dort Leinengarn gesponnen, ferner werden Textilien wie Tischdecken aus reinem Leinen, Vorhänge, Servietten, Handtücher und Geschirrtücher gewebt, die in der ganzen Welt Absatz finden. Das Unternehmen beschäftigt heute elf Mitarbeiter, darunter Hanna und ihr Ehemann.

Wer gab mir den Anstoß, einen laufenden Betrieb zu übernehmen...

Der Kauf kam bei einem spontanen Treffen mit dem Vorbesitzer zustande. Ich bin ein impulsiver Mensch und fühlte bei diesem Treffen, dass ich das Unternehmen kaufen würde. Ich erwarb die Anlage ohne allzu lange über die Konsequenzen nachzudenken. Ich dachte nur daran, dass ich es versuchen wollte. Wenn es nicht funktionieren würde, könnte ich die Fabrik immer noch weiterverkaufen.

Was würden Sie als beste Vorbereitung auf die Übernahme eines bestehenden Unternehmens bezeichnen?

Sich auf zwei harte Jahre einzustellen. Anfangs sollte man nicht zu viele Bewertungen anstellen, einfach weiterarbeiten und erst nach zwei Jahren alles auswerten. Dann sieht man hoffentlich das Ergebnis seiner Mühen.

Durch welches besondere Qualitätsmerkmal hebt sich Ihr Produkt von der Konkurrenz ab?

Wir sind weltweit die einzige Fabrik mit einer derart langen Flachsverarbeitungskette. Das führt zu herausragender Qualität, da wir den gesamten Prozess kontrollieren. Wir machen alles, angefangen vom Spinnen des Garns, Schären, Entwerfen von Designs und Mustern, Weben, Säumen und Verpacken. Unsere Kunden sind herzlich eingeladen, sich den gesamten Prozess in unserer Fabrik in Vaxbo anzusehen.

Für mich ist das Beste daran, ein Unternehmer zu sein...

... das Gefühl der Freiheit, das daher rührt, das letzte Wort zu haben, und der Stolz, den ich für mein Unternehmen, meine Angestellten und unsere Erzeugnisse empfinde.



Gerard Cleary

Name des Unternehmens:

Glenisk

Industriesektor:

**Lebensmittelherstellung von
hochwertigem Biojoghurt**

Jahr der Unternehmensgründung:

1986

Datum der Übertragung des Unternehmens:

1995

Altersgruppen:

30~40

Mitarbeiterzahl im Jahr 2010:

11~50

www.glenisk.com

gerard@glenisk.com

Newtown, Killeigh, Co. Offaly, Irland



Wenn ich Selbstvertrauen habe und an mich glaube, dann werden auch andere ihr Vertrauen in mich setzen

Glenisk war ursprünglich eine kleine Molkerei in Familienbesitz auf einer Farm in Irland. 1986 kam der inzwischen verstorbene Jack Cleary auf die Idee, seinem Produkt einen Mehrwert zu verleihen, indem er die Herstellung seines eigenen Joghurts ohne Zusätze und Konservierungsstoffe beschloss.

1995 wurde das Unternehmen an Gerard Cleary und vier seiner Geschwister übertragen. Sie schafften es, den Umsatz von 150.000 EUR auf 12 Millionen EUR zu steigern und Glenisk beschäftigt mittlerweile 30 Personen direkt sowie 50 Personen indirekt.

Das Unternehmen hat inzwischen mit dem Export seiner Produkte begonnen und eine Partnerschaft mit einem US-amerikanischen Joghurthersteller geschlossen, der einen Minderheitsanteil erworben hat und bei der Entwicklung neuer Produkte, der Marktforschung und dem Marketing unterstützend tätig war. 2008 eröffnete Glenisk eine Produktionsstätte im Wert von 8,5 Millionen EUR, mit der das jährliche Produktionspotenzial auf 20.000 t gesteigert werden konnte. Die Gesellschaft erzeugt die gesamte Energie aus erneuerbaren Quellen, unterstützt durch die Installation einer Windturbine in ihrer Produktionsstätte.

Als Sie ein bestehendes Unternehmen übernommen haben, gab es da ein Förderprogramm, das besonders hilfreich für Sie war?

Ja, ich fand das LEADER-Programm sehr attraktiv, da es sich an kleine Start-up-Unternehmen richtete und ihnen bei einer Vergrößerung unter die Arme griff. Das Programm hatte einen weitreichenden Finanzierungsrahmen und konnte so zahlreiche Mikrounternehmen sowie KMU unterstützen.

Mein Rat an alle, die die Übernahme eines laufenden Betriebs in Betracht ziehen:

Wenn Sie harte Arbeit scheuen, dann übernehmen Sie kein Geschäft. Wenn Sie nicht zuhören können, dann übernehmen Sie kein Geschäft. Sorgen Sie für ein dauerhaft flexibles Geschäftsmodell, um sich an die Veränderungen im Laufe der Zeit anpassen zu können.

Ihre bisher größte Leistung ...

Die Arbeit in einem Familienunternehmen mit älteren/jüngeren Geschwistern kann eine Herausforderung sein. Zu lernen, wie man den Betrieb führt und aufbaut und dabei gleichzeitig die anderen überzeugt, ist unter Umständen schwierig und stressig, aber es lohnt sich.

Für mich ist das Beste daran, ein Unternehmer zu sein...

Das Geschäftsmodell, das man entwickelt, ist einzigartig. Andere verstehen oder akzeptieren es vielleicht nicht, aber die Gerissenheit eines Unternehmers hilft ihnen dabei, sich von anderen abzuheben.

Martin Dalblad

Name des Unternehmens:

Dalblads Nutrition AB

Industriesektor:

Herstellung und Verkauf von Nahrungsergänzungsmitteln für Sportler

Jahr der Unternehmensgründung:

Ende der 90er Jahre

Datum der Übertragung des Unternehmens:

Ende der 90er Jahre

Altersgruppen:

30~40

Mitarbeiterzahl im Jahr 2010:

11~50

www.dalblads-nutrition.se

info@dalblads.se

Hunstugans väg 1, SE-443 61 Stenkullen,
Schweden





Mein Unternehmen mit Freude und gemeinsam mit meinem Team führen

Bevor das Familienunternehmen 2009 von seinem Vater auf Martin Dalblad übergang, produzierte es Aromen für Bäckereien und Speiseeishersteller. Als es für Martin Dalblad an der Zeit war, das Zepter zu übernehmen, versuchte er gezielt, sich von dieser Sparte zu lösen und seiner Sportleidenschaft entsprechend in den Bereich Sportnahrung einzusteigen.

Die Unterstützung durch ein Mitglied der Geschäftsführung erleichterte einen reibungslosen Übergang vom Vater auf den Sohn. Unterdessen machte sich Martin Dalblad daran, das Sortiment von Aromen auf Fitnessriegel und Sportnahrungsergänzungsmittel umzustellen. Für letztere war der Firmenhintergrund auf dem Gebiet der Aromen ein wichtiger Erfolgsfaktor.

Dalblads Nutrition AB produziert und verkauft heute wohlschmeckende Nahrungsergänzungsmittel für Freizeit- und Profisportler und ihre Fitnessriegel werden in Fitnessstudios und Naturkostläden nicht nur in Schweden, sondern auch in anderen skandinavischen Ländern und in Deutschland verkauft. Vor eineinhalb Jahren wurde die Größe der Produktionsfläche verdoppelt und es könnte sein, dass sie noch weiter ausgebaut werden muss.

Als Sie ein bestehendes Unternehmen übernommen haben, gab es da ein nationales Programm, das besonders hilfreich für Sie war?

Die kommunale Eigengesellschaft Wirtschaftsregion Göteborg und ihr Wachstumsprogramm haben mich sehr stark unterstützt, z. B. durch Führungsinstrumente und Kompetenzen zum Aufbau und zur Organisation des Unternehmens. Meine Mitgliedschaft im Unternehmer-Verband Företagarna war ebenfalls eine große Hilfe, weil ich auf diese Weise wertvolles Networking betreiben und juristischen Rat einholen konnte.

Mein Rat an alle, die die Übernahme eines laufenden Betriebs in Betracht ziehen:

Keine Angst vor der Herausforderung. Es muss ein echtes Interesse für die Produkte und den Markt bestehen. Partner und Lieferanten sind äußerst sorgfältig auszuwählen.

Ihr größter Erfolg/etwas, worauf Sie stolz sind ...

Unser Team. Das sind alles sehr kompetente Leute und wir haben kontinuierlich 0,5 % des Umsatzes in Kompetenzentwicklung investiert.

Die Gesellschaft braucht Unternehmer, weil ...

...sie andere inspirieren und die Gesellschaft nach vorne bringen und weil Sie Dinge entwickeln, die allen zugute kommen.



Rafael Galván Izquierdo

Name des Unternehmens:

HostelOne Sevilla-Alameda

Industriesektor:

Hotelgewerbe

Jahr der Unternehmensgründung:

2010

Datum der Übertragung des Unternehmens:

2010

Altersgruppen:

40~50

Mitarbeiterzahl im Jahr 2010:

1~10

Cl. Jesús del Gran Poder 113, 41002 Sevilla,
Spanien



Greif nach den Sternen. Auch wenn nicht alles perfekt ist, du bist auf dem richtigen Weg

Schon während seines Touristik-Studiums in den 1980er-Jahren wusste Rafael Galván, dass dies die Branche war, in der er Karriere machen wollte. Er arbeitete im Anschluss daran im Hotelmanagement und der Tourismusbranche auf den Kanaren, fand dort Möglichkeiten zu Serviceverbesserungen ohne Preise zu erhöhen und befasste sich mit Konzepten wie dem Tourismus für ältere Menschen oder Ökotourismus. Infolge der jüngsten Wirtschaftskrise wurde Rafael jedoch arbeitslos und beschloss, sich selbstständig zu machen.

Mithilfe des spanischen Plans für Unternehmenskontinuität fand er ein passendes Gebäude im Zentrum von Sevilla, das zum Verkauf stand, und brachte den Kauf erfolgreich unter Dach und Fach. Das bedeutete, dass Rafael und seine Familie noch vor der Eröffnung von „Hostel One“ im Jahr 2010 in die Stadt ziehen mussten.

Rafael griff anschließend auf seine große Erfahrung mit der Tourismusbranche zurück, um insbesondere jungen Menschen eine günstige Unterkunftsmöglichkeit in Verbindung mit Stadtführungen durch Sevilla zu bieten. In der freundlichen Atmosphäre des Gästehauses können sich die Gäste kennenlernen und neue Freundschaften schließen. Die zentrale Lage ermöglicht es problemlos, die Stadt von ihrer besten Seite kennenzulernen.

Wer bzw. welches Ereignis hat mich dazu veranlasst, einen laufenden Betrieb zu übernehmen?

Schon seit Beginn meines Studiums war mein größter Traum die Eröffnung eines eigenen Gästehauses. 25 Jahre später hatte ich genug Kapital, um mir diesen Traum zu erfüllen.

Als Sie ein bestehendes Unternehmen übernommen haben, gab es da ein nationales Programm, das besonders hilfreich für Sie war?

Ja, ich habe mich an die Handelskammer von Lanzarote gewandt und mithilfe ihres „Programms für Unternehmenskontinuität“ konnte ich meinen Geschäftsplan ausarbeiten und finanzieren.

Was würden Sie als beste Vorbereitung auf die Übernahme eines bestehenden Unternehmens bezeichnen?

Ausbildung ist wichtig, das Lernen aus Erfahrungen jedoch ist ein wesentlicher Faktor; von ganz vorne anfangen.

Ihr größter Erfolg/etwas, worauf Sie stolz sind ...

So hart es in der Anfangszeit des Projekts auch war, ich bin stolz darauf, dass ich das Beste aus der damit verbundenen Geschäftsgelegenheit herausgeholt habe.



Witold Grab

Name des Unternehmens:

Polskie Piekarnie SP

Industriesektor:

Bäckerei (FMCG) und Konditorei

Jahr der Unternehmensgründung:

2005

Datum der Übertragung des Unternehmens:

2005

Altersgruppen:

40~50

Mitarbeiterzahl im Jahr 2010:

51~250

polskiepiekarnie@home.pl

Ul. Wałowa 1/3, 33-100 Tarnów, Polen



Respektiere die Menschen – sie sind die Quelle Deines Erfolgs

2005 erhielt Witold Grab zusammen mit zwei Kollegen ein Bankdarlehen, um eine Bäckerei zu erwerben, die dann auf die Insolvenz zusteuerte. Die Dreiergruppe hatte bereits konkrete Vorstellungen, wie ihr Unternehmen, Polskie Piekarnie (Polnische Bäckereien), erfolgreich betrieben werden sollte und setzte sie in die Realität um.

Sie variierten das bisherige Sortiment der Bäckerei nur geringfügig, legten jedoch den Schwerpunkt auf bessere Qualität und sorgten so dafür, dass der Betrieb zum Synonym für höchste Standards bei Back- und Konditorwaren wurde. Weitere wichtige Faktoren bei der Umgestaltung der Bäckerei waren umfassende Weiterbildungsmaßnahmen in Produktion und Vertrieb sowie die Durchführung einer effizienten Marketingkampagne.

Polskie Piekarnie besitzt nun eine Kette von Läden für den Verkauf der Produkte und kontrolliert eine Tochtergesellschaft. Seit der Übernahme des Betriebes durch Witold und seine Kollegen stieg die Anzahl der Beschäftigten von neun auf 132 und der Monatsumsatz wuchs von etwa 30.000 auf 1,2 Millionen Zloty. Die Bäckerei gilt in Polen heute als einer der führenden Hersteller von hausgemachten Konditorwaren, Kuchen und Backwaren.

Was waren Ihre größten Hürden/Ängste bei der Übernahme eines laufenden Betriebes?

Eine vielschichtige Verwaltungsstruktur, ausufernde Bürokratie, zu viele Ämter und Sachbearbeiter, die nicht immer verstehen, worauf es bei der Führung eines Betriebes ankommt, und nur schwer akzeptieren können, dass der Erfolg eines Unternehmers auch ihr Erfolg ist.

Mein Rat an alle, die die Übernahme eines laufenden Betriebs in Betracht ziehen:

Abwägung von Für und Wider und ehrliche Einschätzung der eigenen Stärken und Schwächen. Gehe kein Risiko ein, wenn Du nicht zu 100% sicher bist, dass Du es auch kannst. Wenn Du sicher bist - tu es und HAB KEINE ANGST.

Durch welches besondere Qualitätsmerkmal hebt sich Ihr Produkt/Service von der Konkurrenz ab?

In der Produktion sind Handarbeit und Tradition bestimmend, Maschinen sind nur ein Hilfsmittel. Wir sind stolz darauf, gesundes und schmackhaftes Brot sowie hochwertige Konditorwaren anbieten zu können, für die nur natürliche Zutaten verwendet werden. Unser Angebot ist breit gefächert und wird ständig erweitert. Wir verwenden die größte Mühe darauf, den Kunden nur beste Qualitätsprodukte zu verkaufen.

Für mich ist das Beste daran, ein Unternehmer zu sein ...

... dass ich einen dynamischen und wachstumsorientierten Betrieb aufgebaut habe, die Möglichkeit mit gewissenhaften und loyalen Mitarbeitern zu arbeiten, ständige Herausforderungen, die unermüdliche Motivation aus unserem Betrieb ein Synonym für Erfolg zu machen.

Romy Harnapp

Name des Unternehmens:

**Blech- und Technologiezentrum Linda
(BlecTec)**

Industriesektor:

Metallverarbeitende Industrie

Jahr der Unternehmensgründung:

1999/2000

Datum der Übertragung des Unternehmens:

2006

Altersgruppen:

30~40

Mitarbeiterzahl im Jahr 2010:

51~250

www.blectec-linda.de

rharnapp@blectec-linda.de

Stolzenhainer Str.3, O6917 Jessen OT Linda,
Deutschland





Wenn Du hinfällst, steh wieder auf und lass Dich nicht unterkriegen! Blick nicht zurück und nimm Deine Zukunft selbst in die Hand

Als Romy Harnapp 2001 bei der Preuss-Gruppe in Linda, Sachsen-Anhalt, anfang, hatte sie eine Teilzeitstelle als freie Mitarbeiterin in der Buchhaltung. Sie stellte jedoch schon bald ihr gutes Gespür für Geschäfte unter Beweis und übernahm in einer Zeit, in der die Gruppe beträchtliches Wachstum verzeichnete, eine Schlüsselfunktion. Sie zeigte so gute Leistungen, dass der Besitzer, als er sich 2006 zurückzog, Romy die Leitung der Abteilung Blechverarbeitung übertrug. Angesichts der Zahl der Arbeitsplätze, die auf dem Spiel standen, und der hohen Arbeitslosenrate in der Region, beschloss Romy, die Herausforderung anzunehmen.

Dies ebnete den Weg für den Aufbau des Blech- und Technologiezentrums Linda (BlecTec) unter der Leitung von Romy. Sie holte sich fachlichen Rat beim Innovationszentrum Brandenburg, hatte aber auch eigene Vorstellungen von der Zukunft des Unternehmens, einschließlich der schrittweisen quantitativen und qualitativen Erweiterung des Metallverarbeitungsangebots. Romy arbeitete eng mit dem technischen Leiter zusammen und ergänzte das technische Know-how des Unternehmens um ihre Marketing Erfahrung.

Die Größe des Teams ist von 45 Mitarbeitern bei Romys Eintritt auf aktuell 70 Mitarbeiter gestiegen. Die Anlagen wurden ebenfalls erweitert und neue Container-Fertigungshallen gebaut, die 2010 den Betrieb aufnahmen. BlecTec entwirft, fertigt und montiert nun Container und bietet eine breite Palette von Dienstleistungen, darunter Laserschneiden, Biegen und Schweißen.

Was waren Ihre größten Hürden/Ängste bei der Übernahme eines laufenden Betriebes?

Meine größte Sorge war, ob ich von meinen Kollegen als Chef akzeptiert würde. Ich übernahm ein Unternehmen der Metallindustrie, wo seit jeher Männer das Sagen haben. Frauen sind in dieser Branche eher die Ausnahme.

Was würden Sie als beste Vorbereitung auf die Übernahme eines bestehenden Unternehmens bezeichnen?

Die beste Vorbereitung ist eine Weile im Unternehmen zu arbeiten, um alle Prozesse von innen kennenzulernen.

Ihr größter Erfolg/etwas, worauf Sie stolz sind ...

Seitdem ich den Betrieb übernommen habe, hat sich die Anzahl der Beschäftigten innerhalb von fünf Jahren verdoppelt. Wir sind ganz besonders stolz darauf, als „familienfreundliches Unternehmen“ zu gelten.

Für mich ist das Beste daran, ein Unternehmer zu sein ...

... die Möglichkeit, eigene Entscheidungen zu treffen, und zwar mit allen Konsequenzen. Ich möchte etwas aufbauen, das ich an meine Kinder weitergeben kann.

Josiane Jacob

Name des Unternehmens:

JACOB & WEIS s.à.r.l.

Industriesektor:

Bauwesen

Jahr der Unternehmensgründung:

1975

Datum der Übertragung des Unternehmens:

2006

Altersgruppen:

30~40

Mitarbeiterzahl im Jahr 2010:

11~50

www.jacob-weis.lu

jacob@pt.lu

60, um Beil, L-7653 Heffingem,
Luxemburg





Was immer Du tust, tu es mit der gebührenden Leidenschaft!

Josiane Jacob begann ihr Berufsleben als Auszubildende im Familienbetrieb für maßgefertigte Holzerzeugnisse. Das technische Wissen, das sie sich dadurch aneignen konnte, führte neben ihren Kenntnissen in den Bereichen Buchhaltung und Wirtschaftswissenschaft sowie ihren sozialen Kompetenzen dazu, dass sie zu dem Zeitpunkt, als das Unternehmen in eine schwierige Phase eintrat, bestens darauf vorbereitet war, zusammen mit ihrem Cousin das Zepter zu übernehmen.

Die beiden gründeten ein neues Unternehmen, Jacob & Weis, um so die Geschäfte zu übernehmen. Als die Übertragung abgeschlossen war, nahmen sie eine Reihe von Investitionen vor und erhöhten die Zahl der Beschäftigten von 37 auf 41. Dadurch konnten sie dem Betrieb neuen Schwung verleihen und ihn gleichzeitig diversifizieren und weiterentwickeln.

Josiane hat einen erfolgreichen Übergang mithilfe regelmäßiger Schulungen ihrer Mitarbeiter sichergestellt, um so weiterhin qualitativ hochwertige Dienstleistungen gewährleisten und den Schwerpunkt auf die Kundenbetreuung legen zu können. Die Produktpalette des Unternehmens umfasst nun Dächer, Unterstände, Fassaden und Terrassen, die unter Verwendung von umweltverträglichen Materialien gefertigt werden. Für ihren Beitrag zur Branche wurde Josiane mit einem Preis der luxemburgischen Handelskammer ausgezeichnet. Da sie in mehreren Jurys zur Bewertung der Leistungen von Praktikanten im Handwerksbereich vertreten ist, unterstützt sie die berufliche Entwicklung der nächsten Handwerkergeneration.

Wer brachte mich dazu, einen laufenden Betrieb zu übernehmen:

Mein Vater und die Überzeugung, dass all das, was wir über die Jahre aufgebaut hatten, nicht einfach plötzlich verschwinden dürfe.

Als Sie ein bestehendes Unternehmen übernommen haben, gab es da ein nationales Programm, das besonders hilfreich für Sie war?

Ja, wir mussten ein neues Unternehmen gründen, um das alte übernehmen zu können, da die Regierung die Gründung neuer Unternehmen fördert, jedoch nicht die Übernahme bestehender Betriebe. Die öffentlichen Programme waren in dieser Phase hilfreich für uns.

Durch welches besondere Qualitätsmerkmal hebt sich Ihr Produkt von der Konkurrenz ab?

Jeder unserer Kunden wird durch einen unserer Mitarbeiter betreut. Dies vermittelt dem Kunden im Zusammenhang mit dem Auftrag ein sicheres Gefühl und zeigt ihm, dass für uns alle Kunden gleich wichtig sind.

Ihr größter Erfolg/etwas, worauf Sie stolz sind ...

Die Auszeichnung „Créateurs d'Entreprise dans l'Artisanat“ war der Beleg dafür, dass das Unternehmen gewachsen und trotzdem ein Familienbetrieb geblieben ist.

Trine Lerum Hjellhaug

Name des Unternehmens:

Lerum Konserver AS

Industriesektor:

Nahrungsmittel und Getränke

Jahr der Unternehmensgründung:

1907

Datum der Übertragung des Unternehmens:

2005

Altersgruppen:

30~40

Mitarbeiterzahl im Jahr 2010:

51~250

www.lerum.no

trine.lerum.hjellhaug@lerum.no

Lerum Konserver AS, Postboks 159,
6851 Sogndal, Norwegen





Teamwork ist die Grundlage für gute Ergebnisse

Trine Lerum Hjellhaugs Urgroßeltern gründeten 1907 die Lerum Sirup- und Marmeladenfabrik. Als sie 2008 das Unternehmen mit ihren beiden Schwestern und zwei Cousins übernahm, führte Trine die Fabrik bereits in der vierten Generation. Sie liegt am Sognefjord, einer der besten Lagen für den Anbau von Obst und Beeren in Norwegen. Als Trine den Betrieb übernahm, waren die Aussichten jedoch trübe, da wenig Nachfrage nach Lerums Produkten bestand.

Trine, ihre Schwestern und Cousins reagierten mit dem Entwurf eines neuen Designs für das Firmenetikett. Sie erhöhten außerdem den Fruchtgehalt und verminderten die Zuckermenge in ihren Marmeladen und Sirupen, wodurch die Produkte zu höheren Preisen abgesetzt werden konnten. Zur Unterstützung dieser betrieblichen Maßnahmen betrat Trine Neuland, indem sie eine breit angelegte Marketing-Kampagne in Gang setzte.

Heute beschäftigt Lerum etwa 130 Mitarbeiter und ihre Sirupsorten haben in Norwegen einen Marktanteil von 42%. Das Unternehmen nahm am Sechsten EU-Rahmenprogramm teil und im Rahmen des Forschungsprojekts „LowJuice“ konnte ein neues Produkt entwickelt werden, das kalorienärmer und gleichzeitig ballaststoffreicher ist als übliche Fruchtsäfte. So können neue Marktsegmente erschlossen werden und es wird nun daran gearbeitet, das Produkt zu vermarkten.

Was waren Ihre größten Hürden/Ängste bei der Übernahme eines laufenden Betriebes?

Die Übernahme fand zu einem Zeitpunkt statt, als der Betrieb vor großen Herausforderungen stand und der wirtschaftliche Erfolg dürrig war. Wir lebten in der Sorge, dem Erbe der vorangegangenen Generationen nicht gerecht zu werden. Der Markt ist unbarmherzig und wir hatten in der Vergangenheit erlebt, wie hart mein Vater und mein Onkel arbeiten mussten, um gute Ergebnisse zu erzielen.

Was würden Sie als beste Vorbereitung auf die Übernahme eines bestehenden Unternehmens bezeichnen?

Wir hatten eine Vorbereitungszeit von zwei Jahren, bevor wir den Betrieb 2005 übernahmen. Unter anderem bekamen wir dadurch mehr Einblick in den Betrieb, dass wir Teil der Geschäftsführung wurden. Man sollte meiner Meinung nach externe Berater hinzuziehen und sich stets der verschiedenen Funktionen bewusst sein, die man als Besitzer, Mitarbeiter und Geschäftsführer hat.

Durch welches besondere Qualitätsmerkmal hebt sich Ihr Produkt/Service von der Konkurrenz ab?

Wir haben wirklich eine wahre Geschichte zu erzählen. Meine Urgroßeltern gründeten den Betrieb im Jahr 1907. Unsere Familie hat 104 Jahre Erfahrung mit der Verarbeitung von Obst und Beeren. Guter Geschmack und hohe Qualität, das schätzen die Kunden am meisten. Außerdem sind wir geografisch in einer der besten Lagen Norwegens für den Anbau von Obst und Beeren angesiedelt, am Sognefjord.

Die Gesellschaft braucht Unternehmer, weil ...

... sie außer dem Aufbau eines Unternehmens auch noch die Verantwortung für ihre örtliche Gemeinde haben. Wir beschäftigen 130 Mitarbeiter in einer Gemeinde mit 7.000 Einwohnern. Viele lokale Sport- und Kulturveranstaltungen werden von uns maßgeblich gesponsert.

Michel Loiseau und Bruno Thieffry

Name des Unternehmens:

VIDEO PROMOTION

Industriesektor:

Medien - IT/Bildbearbeitung

Jahr der Unternehmensgründung:

1975

Datum der Übertragung des Unternehmens:

2007

Altersgruppen:

40~50

Mitarbeiterzahl im Jahr 2010:

11~50

www.videopromotion.be

bruno.thieffry@videopromotion.be

Place Thomas Balis, 3, 1160 Brüssel,
Belgien





Technologieleidenschaft und Verständnis für die Bedürfnisse der Kunden

Nach über 15-jähriger Berufstätigkeit im Bereich Medien und Rundfunk war Michel Loiseau begeistert, als sich ihm die Gelegenheit bot, Video Promotion zu übernehmen, da der Hauptgesellschafter des belgischen Unternehmens 2006 sein Ausscheiden bekannt gab. Mit seiner Begeisterung überzeugte Michel bald auch seinen Freund Bruno Thieffry, sich an dem Unternehmen zu beteiligen.

Die Übernahme erfolgte in einer der schwersten Krisenzeiten der Medienbranche. Die beiden hatten nur begrenzte Mittel zur Verfügung und mussten, um das Geschäft voranzubringen, ihre vereinten Unternehmerqualitäten einbringen - Michels Fähigkeiten im Bereich Sales und Marketing und Brunos Stärken auf dem Gebiet Finanzen und Projektmanagement. Ihre Bemühungen fanden Unterstützung durch den belgischen „Beitrags- und Garantiefonds“.

Dank der Übernahme durch Michel Loiseau und Bruno Thieffry hat sich Video Promotion erfolgreich an die sich wandelnde Welt der Medientechnologie angepasst. Durch den Einsatz modernster Technologien konnte das Unternehmen eine Vielzahl von Kunden für sich gewinnen und neue Produkte entwickeln. Durch Abschluss eines wichtigen Vertrags mit Public Senat TV in Frankreich im Dezember 2010 gelang auch die Expansion auf dem internationalen Markt.

Als Sie ein bestehendes Unternehmen übernommen haben, gab es da ein nationales/regionales Förderprogramm/-system, das besonders hilfreich für Sie war?

Mit Hilfe des "Beitrags- und Garantiefonds" aus Brüssel bekamen wir eine Bankgarantie, zusätzliche Finanzmittel sowie Garantien seitens des Unternehmensverkäufers. Sie unterstützten und überprüften auch unseren Geschäftsplan. Als sie unsere Akte genehmigt hatten, ging das Verfahren schnell voran und unsere Verhandlungen mit Banken und Anwälten wurden viel einfacher.

Mein Rat an alle, die die Übernahme eines laufenden Betriebs in Betracht ziehen:

Gründliche Kenntnisse des Sektors und des Produkts sind unabdingbar. Helfen Sie Ihren Mitarbeitern, vertrauen Sie ihnen und investieren Sie in die Fachkompetenzen ihrer Leute.

Die Gesellschaft braucht Unternehmer, weil ...

... sie die Grundlage der regionalen Wirtschaft bilden, indem sie für Diversität und die erforderlichen Kenntnisse vor Ort sorgen. Unternehmer in kleinen und mittleren Unternehmen müssen stets innovativ sein und mit der technologischen Entwicklung Schritt halten, um mit den multinationalen Anbietern konkurrieren und auf offenen Märkten bestehen zu können.

Für mich ist das Beste daran, ein Unternehmer zu sein ...

... die Entwicklung eines Projekts vom Beginn bis zur Marktreife beobachten zu können.

Tuomas Pahlman

Name des Unternehmens:

TTS-Ciptec

Industriesektor:

Optimierung industrieller Waschvorgänge

Jahr der Unternehmensgründung:

1988

Datum der Übertragung des Unternehmens:

2006

Altersgruppen:

20~30

Mitarbeiterzahl im Jahr 2010:

11~50

www.tts-ciptec.com

Tuomas.pahlman@tts-ciptec.com

Haarlankatu 1, 33230 Tampere, Finland





Denk an das große Ganze, aber verliere nicht den Blick fürs Detail

Als Tuomas Pahlmans Vater 2006 starb, sah sich der 21-Jährige auf einen Schlag mit der Leitung von TTS-Ciptec konfrontiert, dem Unternehmen, das sein Vater 18 Jahre lang geführt hatte. Das Unternehmen erlitt finanzielle Verluste und stand in hartem Wettbewerb, während es sich gleichzeitig schwer tat, Schlüsselpositionen neu zu besetzen. Ohne Umstrukturierung des Großhandels und mit einer unmittelbar bevorstehenden Insolvenz sah sich Tuomas gezwungen, das gesamte Personal zu entlassen und alleine weiterzumachen.

Tuomas erkannte, dass die von TTS-Ciptec entwickelte Analysetechnologie für Reinigungssysteme das Blatt wenden könnte. Bevor jedoch das Produkt vermarktet werden konnte, musste Tuomas die einwandfreie Funktionsfähigkeit prüfen und das Nachfragepotenzial einschätzen. Hierzu nahm er ein Bankdarlehen von über 250.000 EUR auf. Untersuchungen bestätigten das Potenzial der Anwendung und Tuomas entwickelte einen kompletten Dienst zur Optimierung von Reinigungstechnik einschließlich Messinstrumenten, Datenanalyse und Empfehlungen für die Weiterbearbeitung. Im Vertrauen auf die Qualität seines Produktes bot Tuomas günstige Zahlungsbedingungen, um Kunden zu werben.

Seit 2007 konnten durch die hochpräzisen Sensoren, die Software und die Datenanalysen von TTS-Ciptec mehr als 200.000 m³ Wasser, tausende Megawatt Strom und zehntausende Stunden Produktionszeit eingespart werden. Durch die Leistungsoptimierung von Reinigungssystemen hilft das Konzept, deren Lebensdauer zu erhöhen und trägt zur Verbesserung der Produktionshygiene und zur Verminderung des Kontaminationsrisikos von Molkereiprodukten durch Reinigungsmittel bei. TTS-Ciptec wuchs vom Einmannbetrieb im Jahre 2007 zu einem internationalen Team von 16 Experten, die in verschiedenen Ländern tätig sind.

Was mich dazu veranlasste, einen laufenden Betrieb zu übernehmen:

Ein einfaches Kompliment von einem Direktor eines multinationalen Chemieunternehmens, der sagte: „Der Bursche hat etwas Besonderes.“

Was waren Ihre größten Hürden/Ängste bei der Übernahme eines laufenden Betriebes?

In einem Unternehmen gibt es immer etwas zu verbessern und offensichtliche Mängel können abgestellt werden, aber kannst Du auch in Bereiche eingreifen, die im Unternehmen jahrelang sehr gut gelaufen sind?

Was würden Sie als beste Vorbereitung auf die Übernahme eines bestehenden Unternehmens bezeichnen?

Im Geschäftsbereich soviel wie möglich von der Pike auf lernen. So kann zwischen Realität und den Visionen unterschieden werden, die immer wieder aus dem Elfenbeinturm der Theoretiker zu hören sind.

Durch welches besondere Qualitätsmerkmal hebt sich Ihr Produkt/Service von der Konkurrenz ab?

Wir verkaufen Zeit, Wasser und Energie. Wir optimieren Waschvorgänge. Wir stellen hochpräzise Sensoren her, entwickeln Software und analysieren Sensordaten. Das Management unserer Kunden ist an dem ersten Teil interessiert, die Prozessverantwortlichen an dem zweiten und unsere Konkurrenten an einigen Punkten des letzten Teils.

Pavlos Paradisiotis

Name des Unternehmens:

PARADISIOTIS LTD

Industriesektor:

**Herstellung von Geflügelprodukten und
Fleischhandel**

Jahr der Unternehmensgründung:

1988

Datum der Übertragung des Unternehmens:

1994

Altersgruppen:

50+

Mitarbeiterzahl im Jahr 2010:

51~250

www.paradisiotis.com

paradisiotis@paradisiotis.com

P.O.BOX 59721, CY4012 Lemesos, Zypern





Durch starke und tief verwurzelte Familienwerte in der Unternehmenskultur sind Sie anderen einen Schritt voraus

Andreas Paradisotis gründete seinen Geflügelhandel im Jahr 1975 und seine acht Kinder spielten von Anfang an eine aktive Rolle in dem Unternehmen. Sie übernahmen schrittweise mehr Verantwortung bis Pavlos Paradisotis 1994 zum Geschäftsführer ernannt wurde, nachdem sich der Vater zurückgezogen hatte.

Zur langjährigen Verbindung der Kinder zum Unternehmen kamen die starken Familienbande hinzu, d. h. der Übergang zwischen den Generationen verlief reibungslos und jedes der Geschwister hatte einen klaren Aufgabenbereich. Unter Pavlos Paradisotis entwickelte sich der Betrieb zunehmend erfolgreicher, mit Gewinnzuwächsen von 25 % bis 45 % pro Jahr bei steigender Tendenz, und das sogar in Zeiten der Vogelgrippe, dank einer wirksamen Herangehensweise an das Problem.

Das Unternehmen erweiterte seine Produktpalette, die zusätzlich durch den Kauf eines Fleischverarbeitungsbetriebs im Jahr 2005 ausgeweitet wurde. Die Produktionsstätten wurden weiterentwickelt und aufgerüstet und 2007 belief sich ihre Zahl auf insgesamt neun. Die Familienwerte sind weiterhin tief in der Unternehmenskultur verwurzelt und führen zur Anerkennung der Produktqualität, der Dienstleistungen und der Ethik.

Was waren für Sie die größten Herausforderungen bei der Übernahme eines laufenden Betriebes?

Der Verlust meiner Unabhängigkeit und die Umstellung auf einen förmlicheren und stärker geschäftsorientierten Umgang mit meiner eigenen Familie waren meine größte Sorge. Glücklicherweise hat sich genau das als unser Erfolgsrezept entpuppt und das Unternehmen läuft gut als „Großfamilie“, in die jeder einbezogen ist.

Gab es bei der Übernahme des laufenden Betriebs irgendwelche nationalen oder regionalen Förderprogramme, die Ihnen geholfen haben?

Obwohl ich hervorragend ausgebildet bin und über umfangreiche Erfahrungen verfüge, hat mir das Europäische Programm für Geschäftsentwicklung der zypriotischen Behörde für Personalentwicklung sehr geholfen, da mir eine praktische Anleitung geboten wurde sowie das Verständnis der grundlegenden Faktoren wie Planung und Führung eines Betriebs vermittelt wurden.

Mein Rat an alle, die die Übernahme eines laufenden Betriebs in Betracht ziehen:

Schätzen Sie sich richtig ein, planen Sie Ihre Zukunft, träumen Sie von neuen und aufregenden Erfahrungen und sein Sie mit Freude dabei.

Ihr größter Erfolg/etwas, worauf Sie stolz sind ...

Der strukturierte Umgang mit der Vogelgrippe 2005; unser Schwerpunkt auf dem Verbrauchervertrauen; das richtige Risikomanagement und das Nutzen von Gelegenheiten.

A photograph of Manuel Pree, a man with short dark hair, wearing a light blue blazer, a dark tie, and red trousers. He is sitting on a wooden table in a modern hotel room. The room features a bed with white linens, a large abstract painting of a woman's face on the wall, and a red lamp on the table. The background is a mix of white and dark wood paneling.

Manuel Pree

Name des Unternehmens:

Landgraf Hotel Betriebs GmbH

Industriesektor:

Tourismus - Hotelgewerbe

Jahr der Unternehmensgründung:

2006

Datum der Übertragung des Unternehmens:

2006

Altersgruppen:

30~40

Mitarbeiterzahl im Jahr 2010:

1~10

www.hotellandgraf.com

Info@hotellandgraf.com

Hauptstraße 12, A-4040 Linz, Österreich



Glaub immer an das, was Du tust, sei mit dem ganzen Herzen dabei und übernimm Verantwortung für Dein Handeln

Im Frühjahr 2006 beschlossen die Besitzer für ihr Hotel und Café Landgraf in Linz, Österreich, einen Nachfolger zu suchen. Mit einer abgeschlossenen Hotelfachausbildung und seiner großen Arbeitserfahrung in verschiedenen Hotelketten war Manuel Pree der ideale Kandidat. Zusammen mit seiner Frau und einem Geschäftspartner entschied er, die Chance zu nutzen, und seinen Traum, einen eigenen Betrieb zu führen, wahr werden zu lassen.

Nach Gesprächen mit den Besitzern arbeitete das Trio mit einer Bank einen Geschäftsplan aus und erhielt im September 2006 eine Finanzierung, die zusätzlich durch die Handelskammer unterstützt wurde. Die Übergangsphase und somit die ersten Schritte Manuel Prees als Leiter wurden durch die Unterstützung der ehemaligen Besitzer im alltäglichen Hotelbetrieb erleichtert.

Die neuen Besitzer hatten die Innenausstattung des Hotels neu gestaltet, wobei sie gleichzeitig die häusliche Atmosphäre erhalten wollten. Die 35 Zimmer und Suiten werden nun wegen ihrer Größe als Apartments bezeichnet und erhielten kostenlosen W-LAN-Internetzugang. Um den Erfolg seines Betriebes zu gewährleisten, setzte Manuel Pree außerdem auf moderne Marketingverfahren. Das Hotel wurde in sozialen Netzwerken on-line beworben und hat eine beträchtliche Fangemeinde im Internet.

Was stand hinter der Idee, diesen bestehenden Betrieb zu übernehmen?

Die Faszination des Hotelgewerbes und die Tatsache, dass es den Menschen ermöglicht, sich in der Fremde wie zu Hause zu fühlen. Und außerdem war es die Freude, selbst etwas dazu beitragen zu können, dass die Gäste ihren Aufenthalt genießen.

Als Sie ein bestehendes Unternehmen übernommen haben, gab es da ein Förderprogramm, das außerordentlich hilfreich für Sie war?

Ohne die Unterstützung der verschiedenen regionalen Einrichtungen wäre das Projekt gescheitert. Die „Sparkasse Oberösterreich“ hatte von Anfang an Vertrauen in unser Projekt und stellte die notwendigen Finanzmittel bereit. Die Kreditversicherungsanstalt bürgte für unser Darlehen und die Abteilung Existenzgründung der Wirtschaftskammer Österreich unterstützte uns beim Aufbau unseres eigenen Unternehmens.

Mein Rat an alle, die die Übernahme eines laufenden Betriebs in Betracht ziehen:

Schaut euch genau an, worauf ihr euch einlasst, indem ihr die richtigen Fachleute um Rat fragt und die rechtlichen, steuerlichen und finanziellen Fragen klärt. Bringt deren Sachverstand mit euren eigenen Ideen zusammen und ihr seid auf dem richtigen Weg.

Durch welches besondere Qualitätsmerkmal hebt sich Ihr Produkt/Dienst von der Konkurrenz ab?

Wir verlassen uns auf unseren persönlichen Service und auf den Charakter unseres Anwesens, das vor Ort einmalig ist. Unser Motto lautet: „Mehr ein Zuhause als ein Hotel“. Dies spiegelt die ursprüngliche Bestimmung des Gebäudes als Apartmenthaus wider und erzeugt vor allem das Gefühl der Gemütlichkeit, wenn man bei uns eincheckt.

Michael Ring

Name des Unternehmens:

STELTON

Industriesektor:

Herstellung anderer Metallerzeugnisse

Jahr der Unternehmensgründung:

1960

Datum der Übertragung des Unternehmens:

2004

Altersgruppen:

40~50

Mitarbeiterzahl im Jahr 2010:

51~250

www.stelton.com

mr@stelton.com

Christianshavns Kanal 4, 4, 1406 København K,
Dänemark





Du kannst Dein Ziel erreichen

Nachdem Michael Ring aufgrund strategischer Veränderungen seines Arbeitgebers die Arbeit verloren hatte, schwor er sich, dass ihm das nie wieder passieren würde. 2004 ergab sich für Michael Ring die Gelegenheit, sein eigener Chef zu werden, als der Besitzer des 1960 gegründeten Unternehmens für Design-Haushaltgegenstände „Stelton“ verkaufen wollte.

Trotz wenig rosiger Aussichten, der Umsatz war im Vergleich zum Vorjahr um 38% gesunken, entschied sich Michael Ring, die Herausforderung anzunehmen. Er begann mit der Straffung des Produktsortiments und beauftragte neue Designer, innovative Ideen zu entwickeln. Bis Januar 2008 war Michael Rings Plan in die Realität umgesetzt und ein neues Konzept war geschaffen. Steltons Schwerpunkt lag nun auf Design und Marketing, und externe Lieferanten kümmerten sich zum Großteil um die Produktion. Erste kommerzielle Erfolge stellten sich ein.

Stelton ist heute ein prämiertes Unternehmen und eines der führenden Markenhäuser der Branche. Seine Designs tragen das Qualitätssiegel der skandinavischen Schule. Steltons Produkte werden in mehr als 50 Ländern weltweit vertrieben und eine der neuesten Kollektionen wurde von dem bekannten britischen Designer-Haus Paul Smith kreiert.

Was brachte Sie dazu, einen laufenden Betrieb zu übernehmen?

Bevor ich Stelton übernahm, war ich ziemlich unerwartet entlassen worden; nicht etwa wegen schlechter Ergebnisse, sondern wegen einer Politik, die von der Geschäftsführung gebilligt worden war. Ich fühlte mich ungerecht behandelt und wollte dafür sorgen, dass es mir nie wieder so ergehen würde.

Mein Rat an alle, die die Übernahme eines laufenden Betriebs in Betracht ziehen:

Überzeugen Sie Ihre Familie und geben sie ihr eine ehrliche Einschätzung, wie das Projekt im schlimmsten Fall und im besten Fall ausgehen könnte. Die Familienmitglieder müssen über die Risiken, die Sie eingehen, Bescheid wissen - aber auch an Ihrem Erfolg teilhaben, und das kann nur gelingen, wenn Sie mit ihnen reden. Es ist auch unerlässlich, gleich von Anfang an den richtigen Vorstand einzusetzen.

Was würden Sie als beste Vorbereitung auf die Übernahme eines bestehenden Unternehmens bezeichnen?

Die Aneignung gründlicher und erfahrungsbasierter Kenntnisse über die neue Branche, die entscheidenden Faktoren und die Schlüsselemente für den Erfolg. Ein 100-Tage-Plan, der Ihnen hilft, alle erforderlichen Maßnahmen für ein erfolgreiches Geschäft zusammenzustellen, ist ein großartiges Instrument.

Was ist der größte Vorteil ein Unternehmer zu sein?

Ich muss keine Ressourcen für unternehmenspolitische Spielchen vergeuden, was in größeren Unternehmen oft der Fall ist. Ich kann größere Risiken eingehen und brauche keine Angst zu haben, meinen Job zu verlieren.

Anna Rizzo

Name des Unternehmens:

Rizzo Umberto SRL

Industriesektor:

Metallkonstruktion für Sanitärtechnik

Jahr der Unternehmensgründung:

1959

Datum der Übertragung des Unternehmens:

2004

Altersgruppen:

50+

Mitarbeiterzahl im Jahr 2010:

11~50

www.rizzoumberto.it

info@rizzoumberto.it

Via Aurora 11, 00013 Fonte Nuova (RM), Italien





Vertraue immer auf Dich selbst!

In ihrer Kindheit und Jugend erlebte Anna Rizzo mit, wie ihr Vater ein international anerkanntes Unternehmen schuf und aufbaute, das qualitativ hochwertige Metallerzeugnisse „Made in Italy“ für Armaturen herstellt. Umberto Rizzo gründete das Unternehmen Rizzo Umberto im Jahr 1959 und arbeitete stetig an Innovationen. Bis zu seinem Tod im Jahr 2000 meldete er immer wieder neue Patente an und entwickelte neue Produkte, wie Abflusszubehör und Wasserhähne mit Schwimmersystemen.

Anfänglich übernahmen die Söhne das Geschäft, doch als diese im Jahr 2004 beabsichtigten, die Produktion einzustellen, beschloss Anna, das Erbe ihres Vaters weiterzuführen. Dies geschah hauptsächlich aus einem Verantwortungsgefühl gegenüber den Angestellten heraus, die beim Aufbau der Firma geholfen hatten und ihr treu geblieben waren.

Seither hat Anna Rizzo der Firma ihre persönliche Note verliehen und das Unternehmen 2005 an eine neue Produktionsstätte in die Nähe von Rom verlegt. Sie hat erfolgreich die Präsenz des Unternehmens auf dem internationalen Markt gesteigert und stark in Innovationen investiert. Inzwischen setzt sie sich auch für den Schutz und die Stärkung der Rechte lokaler KMU ein.

Was waren Ihre größten Hürden/Ängste bei der Übernahme eines laufenden Betriebes?

Anfangs hatte ich Angst zu versagen. Als Frau und auf mich allein gestellt musste ich eine sehr große Verantwortung übernehmen, sowohl für mich selbst als auch für die Angestellten des Unternehmens.

Durch welches besondere Qualitätsmerkmal hebt sich Ihr Produkt/Service von der Konkurrenz ab?

Wir stellen Produkte „Made in Italy“ her, die innovativ, nach Maß und qualitativ hochwertig sind. Sie werden national wie international geschätzt.

Ihr größter Erfolg/etwas, worauf Sie stolz sind ...

Es hat mich sehr stolz gemacht, den Betrieb des Unternehmens, welches mein Vater 1959 gegründet hat, aufrechtzuerhalten und unseren Angestellten ihre Arbeitsplätze zu erhalten.

Die Gesellschaft braucht Unternehmer, weil...

Geschäftsleute sind von entscheidender Bedeutung für die Gesellschaft, weil sie in die Zukunft blicken und durch ihre Entschlossenheit und ihren Einfallsreichtum ein Beispiel geben.

Dario Rossi, Piero Tosches, Roberto Chiello

Name des Unternehmens:

NUOVA OLPA SRL

Industriesektor:

**Maschinenbau (Mechanische Präzision-
swerkstatt CNC-Fräsen und Drehen)**

Jahr der Unternehmensgründung:

1975

Datum der Übertragung des Unternehmens:

2005

Altersgruppen:

30~40

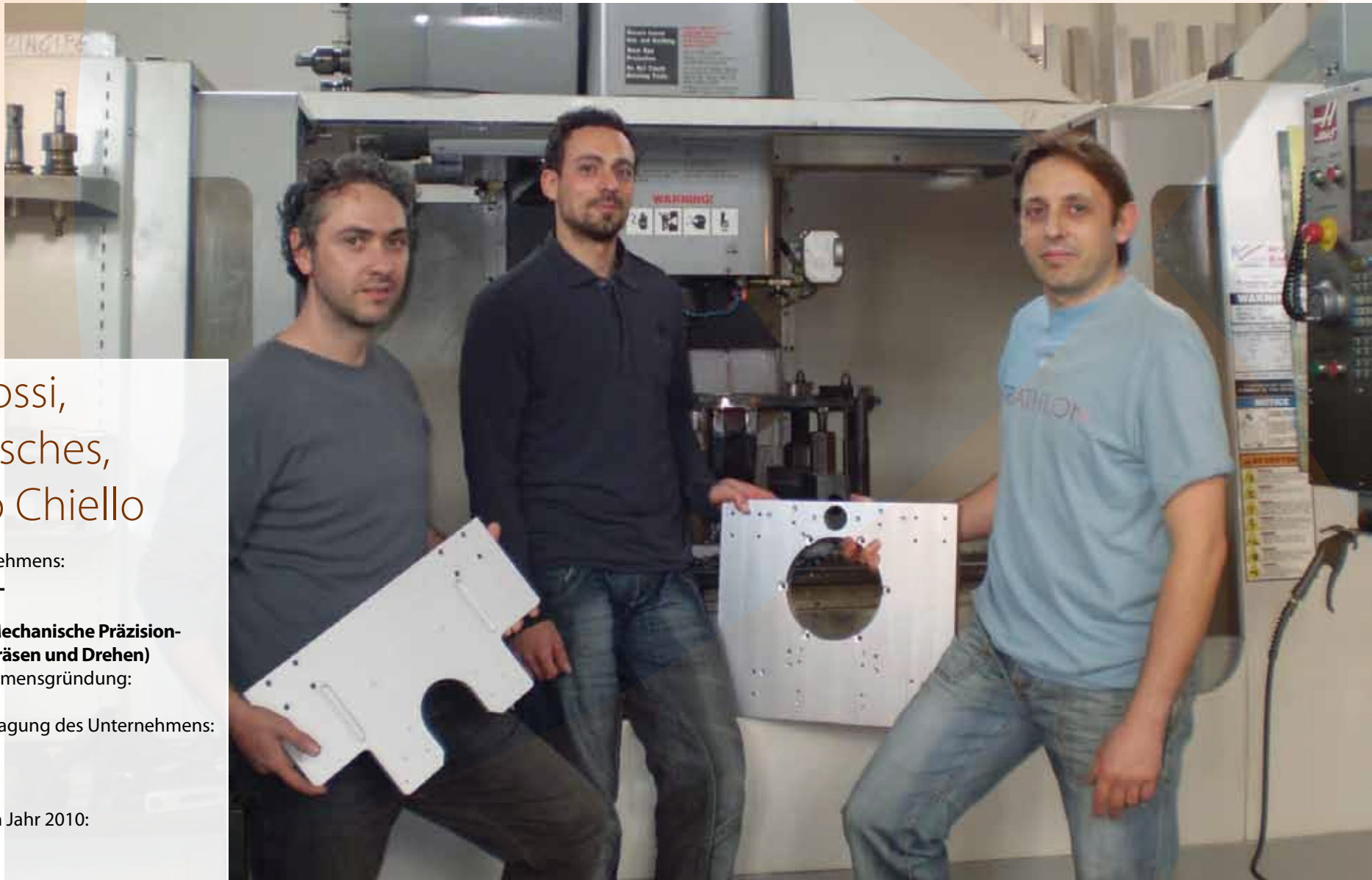
Mitarbeiterzahl im Jahr 2010:

1~10

www.nuovaolpa.it

info@nuovaolpa.it

Via Avogadro 40, 10090 Bruino (Torino), Italien





Mit Leidenschaft und Mut gewinnt man immer

Dario Rossi, Piero Tosches und Roberto Chiello begannen als Angestellte bei Nuova Olpa, einer Firma, die seit 1975 kleine und mittelgroße mechanische Ausrüstung herstellte. 2004 fiel die Entscheidung, das Unternehmen zu schließen.

Da sie an die Zukunft von Nuova Olpa glaubten, beschlossen Dario, Piero und Roberto das Unternehmen zu kaufen und es selbst zu führen. Damit wurden sie von Angestellten zu Unternehmern. Es folgten hohe Investitionen, sie erwarben neue Technologien und Geräte, um die Innovation zu fördern und die Produktion schneller und flexibler zu machen.

Das Ergebnis war eine Ausweitung der Produktpalette, um auf die Nachfrage zu reagieren, und im Jahr 2007 schloss das Unternehmen einen Vertrag mit der örtlichen Aussenstelle des Forschungsinstitutes „CERN“. Als 2009 die Wirtschaftskrise dem Unternehmen schwer zusetzte und sich die Nachfrage beinahe halbierte, gelang es Nuova Olpa dennoch zu überleben. Die Aussichten sind jetzt besser und die drei Unternehmer versuchen, neue Märkte zu erschließen und die Exporttätigkeit des Unternehmens zu erhöhen.

Was gab mir den Anlass, einen laufenden Betrieb zu übernehmen...

... ein bedeutsames Ereignis im Jahr 2004: das Unternehmen sollte geschlossen werden. Mit immensem Vertrauen in das Unternehmen, in dem wir nach langen Jahren des Lernens eine praktische Berufsausbildung bekommen hatten, beschlossen wir, uns mit unseren Ideen, Fähigkeiten und Engagement aktiv einzubringen.

Was waren für Sie die größten Ängste bei der Übernahme eines laufenden Betriebes?

Wie ich mit dem Übergang vom Angestellten zum Unternehmer und all den damit verbundenen Verantwortlichkeiten zurecht kommen würde.

Was würden Sie als beste Vorbereitung auf die Übernahme eines bestehenden Unternehmens bezeichnen?

Bereit zu sein für Weiterentwicklung und die sich wandelnde Arbeitswelt.

Durch welches besondere Qualitätsmerkmal hebt sich Ihr Produkt von der Konkurrenz ab?

Präzision, sorgfältige Verarbeitung und kurze Lieferzeiten.

Leon Slijkerman

Name des Unternehmens:

De Fietsenmaker

Industriesektor:

Fahrradeinzelhandel

Jahr der Unternehmensgründung:

1979

Datum der Übertragung des Unternehmens:

2009

Altersgruppen:

40~50

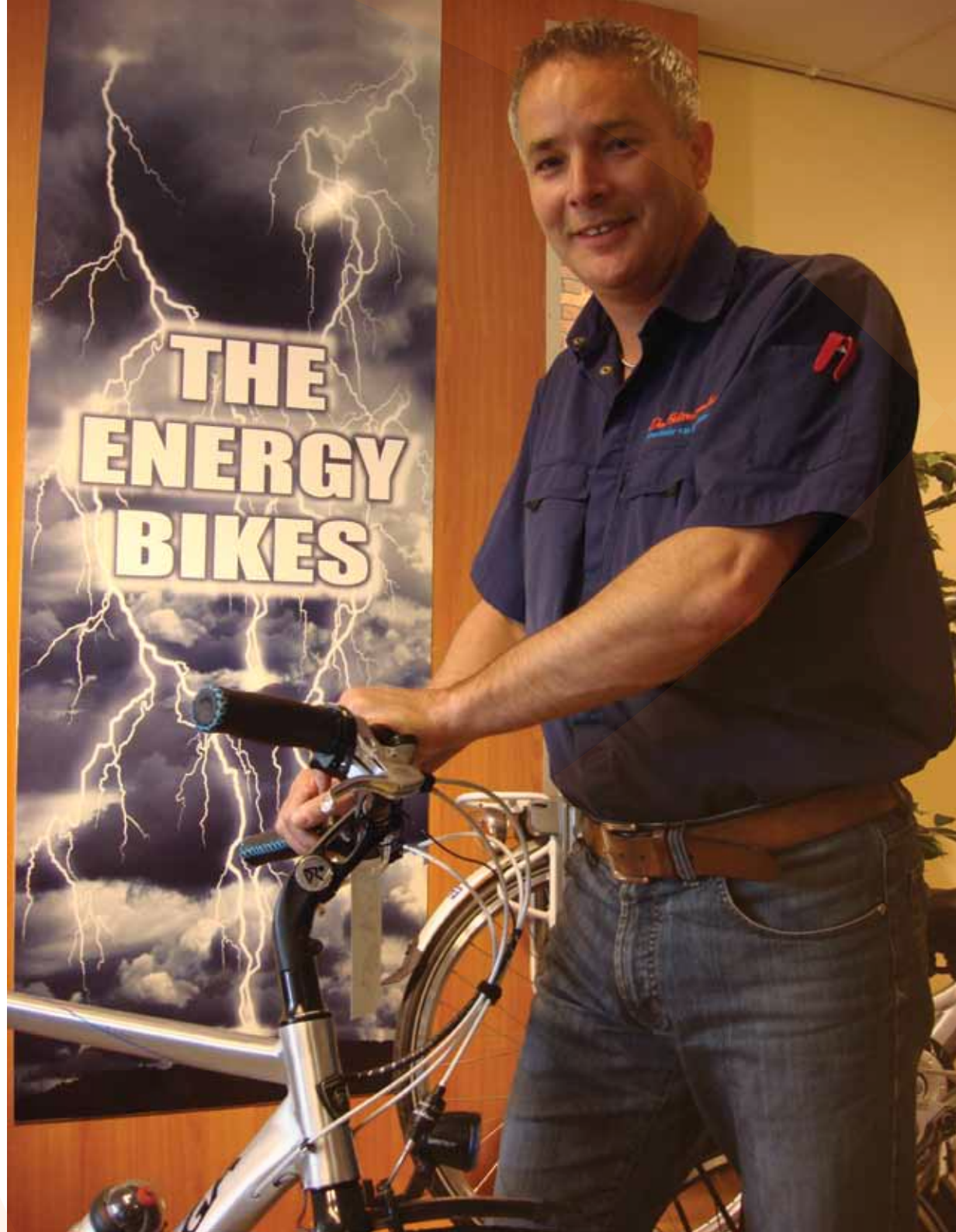
Mitarbeiterzahl im Jahr 2010:

1~10

www.fietsenmakerhoorn.nl

info@fietsenmakerhoorn.nl

Drieboomlaan 125 , 1624 BD Hoorn,
Die Niederlande





Genieß Deine Arbeit, hab Spaß und verdien Geld!

Das Fahrradgeschäft „De Fietsenmaker“ wurde 1979 im niederländischen Hoorn gegründet. Als der Inhaber 2009 beschloss in Rente zu gehen, wollte keiner seiner Angestellten das Geschäft übernehmen, was zur Schließung hätte führen können.

Leon Slijkerman kannte den Inhaber und hatte bereits 12 Jahre in der Fahrradbranche gearbeitet. Er kündigte seine Stelle im Versicherungssektor und übernahm die Verkaufsvertretung mit Hilfe des Vorbesitzers. Leon Slijkerman gelang es mit einer Philosophie aus harter Arbeit und Engagement im Kundendienst in nur zwei Jahren das Geschäft zu reorganisieren und hat heute zwei Mitarbeiter.

Sein Laden hat sich zu einem Bezugspunkt für Fahrräder, Elektrofahrräder, Dreiräder und Lastenräder sowie für den Bau maßgeschneiderter Fahrräder entwickelt. Ein besonderes Merkmal ist der Umbau traditioneller Fahrräder zu Elektrofahrrädern durch Einbau eines Elektromotors. So leistet Leon Slijkerman einen Beitrag zur nachhaltigen Mobilität und hilft Menschen dabei, gesünder zu leben.

Was mich dazu veranlasste, einen laufenden Betrieb zu übernehmen:

Ich wollte mich verändern und aus meiner Tätigkeit im Bereich Versicherungen und Vertrieb aussteigen, außerdem stand der Inhaber des Geschäfts kurz vor dem Ruhestand. Ich hatte als Jugendlicher in diesem Geschäft gearbeitet und es bot sich mir die ideale Gelegenheit, um in eine Branche zu wechseln, in der es um Dinge geht, die mir wichtig sind - wie etwa Umwelt und Gesundheit.

Was waren Ihre größten Hürden/Ängste bei der Übernahme eines laufenden Betriebes?

Die Zusammenarbeit mit dem Vorbesitzer ist entscheidend: sich treffen, miteinander reden und zusammen arbeiten.

Was würden Sie als beste Vorbereitung auf die Übernahme eines bestehenden Unternehmens bezeichnen?

Die Zusammenarbeit mit dem Buchhalter ist immer sehr wichtig, da er oder sie das steuerliche Umfeld kennt und vor eventuellen Gefahren warnen kann.

Durch welches besondere Qualitätsmerkmal hebt sich Ihr Produkt von der Konkurrenz ab?

Ich versuche immer Produkte anzubieten, die besser und anders sind als die meiner Konkurrenten. Ich kümmere mich außerdem sehr aufmerksam um meine Kunden und unsere Produkte sind auf deren Bedürfnisse zugeschnitten. Mithilfe unserer Website und durch Werbung stellen wir ferner sicher, dass die Leute über unsere Produkte informiert sind.



Daniel Smiljanić

Name des Unternehmens:

Pan parket d.o.o.

Industriesektor:

Holzindustrie

Jahr der Unternehmensgründung:

2003

Datum der Übertragung des Unternehmens:

2003

Altersgruppen:

30~40

Mitarbeiterzahl im Jahr 2010:

51~250

www.pan-parket.hr

daniel.smiljanic@pan-parket.hr

Glavna 140 , 33514 Čačinci, Kroatien



Jeder Tag eine neue Herausforderung

In Deutschland geboren und aufgewachsen, kehrte Daniel Smiljanić nach Kroatien, dem Geburtsland seines Vaters, zurück, um dort seinen Militärdienst abzuleisten. 1996 gründete er SIG, sein eigenes Unternehmen für den Import und Verkauf von Möbeln. 2003 kaufte er eine stillgelegte Holzfabrik und gründete ein neues Unternehmen, Pan Parket, stellte 20 Mitarbeiter ein und begann mit der Herstellung von Fertigparkett.

Das Produktionsvolumen stieg jährlich um durchschnittlich 20 % und im Jahr 2007 beschäftigte das Unternehmen 45 Mitarbeiter bei einem Umsatz von 38 Millionen Kuna. Pan Parket ließ sich ferner das Click-System zum Verlegen von Parkett ohne Verklebung patentieren, das sie ab 2009 in den Markt einführten. Während der Wirtschaftskrise 2008/2009 entschied sich Daniel Smiljanić, der sich des Werts seiner Mitarbeiter bewusst war, gegen Entlassungen. Stattdessen investierte er weiter in die Produktion und begann, neue Märkte zu erschließen.

Heute beschäftigt das Unternehmen über 100 Mitarbeiter. Daniel Smiljanić möchte das Produktionsvolumen um 20 % steigern und neue Produkte einführen. Vor kurzem hat er mit der Herstellung von ölprägniertem, feuchtigkeitsbeständigem Parkett begonnen. Pan Parket ist in der Region nun führend auf seinem Gebiet und exportiert über 80 % seiner Produkte. Daniel Smiljanić setzt bei den unternehmensbezogenen Prozessen die neuesten Technologien ein und achtet sehr genau auf die Weiterentwicklung der Belegschaft, indem er Stipendien an Studenten vergibt und sie somit auf eine künftige Karriere im Unternehmen vorbereitet.

Was waren für Sie die größten Ängste bei der Übernahme eines laufenden Betriebes?

Am meisten ängstigte mich die Frage, ob wir einen Markt für unsere Produkte finden und sie auf die von uns gewollte Art und der benötigten Menge produzieren können, und ob wir auch Abnehmer für unsere Produkte finden würden.

Als Sie ein bestehendes Unternehmen übernommen haben, gab es da ein nationales Förderprogramm, das besonders hilfreich für Sie war?

Als ich ein bestehendes Unternehmen übernommen habe, hatte ich durch ein Programm des kroatischen Fonds für Entwicklung und Beschäftigung den Zugang zu besseren Finanzierungsbedingungen für Exportunternehmen.

Wie bereitet man sich Ihrer Meinung nach am besten auf die Übernahme eines bestehenden Unternehmens vor?

Nachdem ich mich zu der Übernahme entschlossen hatte, führte ich zunächst eine Machbarkeitsstudie und eine Marktanalyse durch und wurde bei der Suche nach Rohstofflieferanten fündig. Dadurch war ich bestens vorbereitet.

Was würden Sie als Ihre größte Leistung bezeichnen, worauf sind Sie besonders stolz?

Während einer der schlimmsten Krisen der Holzindustrie die gesamte Belegschaft zu behalten ist eine großartige Leistung. Ein Stellenabbau kam nie in Frage.

A man in a dark pinstriped suit and tie stands in a factory, smiling. He is positioned next to a large, complex industrial machine, likely a mold for plastic injection molding. The machine is made of metal and has many small components, including what looks like a control panel with several buttons and lights. The background is a blurred industrial setting with various pieces of equipment and shelves.

Boštjan Šifrar

Name des Unternehmens:

SIBO GROUP

Industriesektor:

**Plastikverpackungen, technische
Bauteile und Werkzeugverkauf**

Jahr der Unternehmensgründung:

1993

Datum der Übertragung des Unternehmens:

1993

Altersgruppen:

40~50

Mitarbeiterzahl im Jahr 2010:

51~250

www.sibo.eu

info@sibo-group.eu

Kidričeva cesta 99, 4220 Skofja Loka,
Slowenien



Unternehmensführung ist kein Beruf, sondern eine Lebenseinstellung

1993 nach Abschluss seiner Ausbildung übernahm Bostjan Sifrar den Familienbetrieb für Plastikverpackungen von seinem Vater, der seit 1967 die Geschäftsführung innehatte. Zu dieser Zeit herrschten schwierige Bedingungen, da durch den Zerfall Jugoslawiens das Unternehmen so nicht mehr länger auf seine traditionellen Märkte zugreifen konnte.

Angesichts des rauen Wirtschaftsklimas wurde Bostjan klar, dass die Erschließung anderer europäischer Märkte erforderlich war. Er leitete entsprechend eine Ausweitung der Geschäftstätigkeit in die Wege, was zur Gründung der SIBO Group im Jahr 2001 führte. SIBO ging 2004 zu zweckorientierten Geschäfts- und Produktionsgebäuden über und fügte 2008 neue Produktionsstätten für Pharmazieprodukte gemäß der ISO-Standards hinzu.

Heute beschäftigt SIBO rund 180 Mitarbeiter, einschließlich eines Expertenteams für den Bereich Forschung und Entwicklung, und entwickelt Verschlüsse für Tuben, Flaschen und sonstige Verpackungsmittel. Das Unternehmen stellt ferner technische Bauteile für die Pharmazie-, Elektro- und Telekommunikationsbranche sowie die Luftfahrtindustrie her. Die Suche nach neuen Märkten, die Bostjan 1993 begonnen hatte, war von Erfolg gekrönt und SIBO ist mittlerweile in 45 Ländern weltweit geschäftlich tätig.

Was waren für Sie die größten Hürden bei der Übernahme eines laufenden Betriebes?

Zu dem Zeitpunkt, als ich die Geschäftsführung übernahm, war Jugoslawien im Zerfall begriffen und wir hatten fast unsere gesamte Geschäftsgrundlage verloren. Aus diesem Grund mussten wir neue Märkte in Westeuropa für uns erschließen.

Mein Rat an alle, die die Übernahme eines laufenden Betriebs in Betracht ziehen:

Selbst wenn Sie ein solides Unternehmen übernehmen, setzen Sie sich ihre eigenen Ziele und verwirklichen Sie ihre eigenen Träume.

Die Gesellschaft braucht Unternehmer, weil...

... sie immer wieder neue geschäftliche Herausforderungen entdecken und bewältigen können. Dadurch sind sie eine Triebkraft des Fortschritts.

Für mich ist das Beste daran, ein Unternehmer zu sein...

... Geschäftsideen in qualitativ hochwertige Produkte umwandeln zu können, zusammen mit einem Team, dem ich vertrauen kann.



The background features several overlapping, semi-transparent shapes in shades of light green and light orange. A large orange shape is prominent on the right side, while various green shapes are scattered on the left and bottom. The overall aesthetic is clean and modern.

Wieder auf die Beine kommen und Übertragung von Unternehmen

Vincent Colleville

Name des Unternehmens:

PROTOP CREATION

Industriesektor:

**Entwurf und Produktion von Miniaturautos
und -traktoren für Sammler**

Konkursdatum:

1997

Datum der Übertragung des Unternehmens:

2005

Altersgruppen:

50+

Mitarbeiterzahl im Jahr 2010:

1~10

www.artisan32.com

protopcreation74@wanadoo.fr

127, Route des Vernes, 74370 Argonay, Frankreich



Riskier es! Aus Mut zum Risiko erwachsen Kraft, Genie und Magie

Vincent Colleville begann sein Berufsleben im Gartenbausektor, als er einen Betrieb kaufte, der bald in Insolvenz ging. Aus dieser Erfahrung heraus wurde er selbstständiger Unternehmensberater und spezialisierte sich auf die Beratung von Unternehmen in schwieriger wirtschaftlicher Lage.

Der Fehlschlag mit seinem ersten Geschäft und seine Beratertätigkeit bildeten die Grundlage für seine Rückkehr in die Geschäftswelt. So erwarb Vincent 2005 Protop Creation, ein Unternehmen, das in Frankreich Modellautos und -fahrzeuge für Sammler herstellt.

Trotz der starken Konkurrenz, insbesondere aus China, expandierte Protop Creation beträchtlich, seitdem Vincent die Leitung übernahm. 2009 stieg der Umsatz um 60%, und das in einer Zeit, in der der Markt für Modellautos einbrach.

Mein Rat an diejenigen, die in Betracht ziehen erneut ein eigenes Unternehmen zu gründen und einen laufenden Betrieb zu übernehmen?

Umgeben Sie sich mit Personen, deren Fähigkeiten und Talente die Ihren ergänzen.

Wenn Sie auf der Suche nach einer neuen menschlichen und beruflichen Herausforderung sind, teilen Sie diese mit Ihren Partnern.

Was würden Sie als beste Voraussetzung bezeichnen, um erneut ein eigenes Unternehmen zu gründen und um einen laufenden Betrieb zu übernehmen?

Die Art des Coaching, das die Entschlossenheit zum Erfolg und den festen Glauben an die Unmöglichkeit des Scheiterns bekräftigt.

Selbstvertrauen und der feste Wille zum Erfolg, egal, welche Hindernisse es zu überwinden gilt.

Ihr größter Erfolg/etwas, worauf Sie stolz sind ...

Die Fähigkeit, Menschen zum Erfolg zu verhelfen, ihre Weiterentwicklung zu fördern sowie die Gründung und den Wiederaufbau des Betriebes zu ermöglichen.

MAGAZIN UNTERNEHMEN & INDUSTRIE

Das Online-Magazin Unternehmen & Industrie (http://ec.europa.eu/enterprise/e_i/index_de.htm) deckt sämtliche Themen im Zusammenhang mit KMU, Innovation, Unternehmertum, den Binnenmarkt für Güter, Wettbewerb und Umweltschutz, Industriepolitik in Bezug auf zahlreiche Sektoren und vieles mehr ab.

Die gedruckte Ausgabe des Magazins erscheint dreimal im Jahr. Sie können sich online registrieren (http://ec.europa.eu/enterprise/e_i/subscription_de.htm), um das Magazin – in englischer, französischer, deutscher oder italienischer Sprache – kostenlos per Post zu beziehen.

Portal für Unternehmer im zweiten Anlauf:

<http://ec.europa.eu/sme2chance>

Übertragungen von Unternehmen:

http://ec.europa.eu/enterprise/policies/sme/business-environment/smooth-transfer/index_en.htm

Erasmus für Unternehmer:

http://ec.europa.eu/enterprise/policies/sme/promoting-entrepreneurship/erasmus-entrepreneurs/index_en.htm

Europäische KMU-Woche 2011:

<http://ec.europa.eu/sme-week>

Europäisches Mittelstandsportal:

<http://ec.europa.eu/small-business>

Finanzierung von KMU:

http://ec.europa.eu/enterprise/policies/finance/index_en.htm

Enterprise Europe Network:

http://www.enterprise-europe-network.ec.europa.eu/index_en.htm

Portal Ihr Europa:

<http://ec.europa.eu/youreurope/>

Weder die Europäische Kommission noch die in ihrem Namen handelnden Personen können für die Verwendung der in diesem Dokument enthaltenen Informationen oder für Fehler, die trotz sorgfältiger Erstellung und Prüfung enthalten sein können, haftbar gemacht werden. Dieses Dokument spiegelt nicht zwingend die Ansichten oder Haltung der Europäischen Kommission wider.

Luxemburg: Amt für Veröffentlichungen der Europäischen Union, 2011

ISBN 978-92-79-20053-3

DOI 10.2769/17689

© Europäische Union, 2011

Nachdruck mit Quellenangabe gestattet.

Für die Benutzung oder den Nachdruck von Fotos, die nicht dem Copyright der Europäischen Union unterstellt sind, muss eine Genehmigung direkt bei dem/den Inhaber(n) des Copyrights eingeholt werden.

Die Finanzierung dieses Berichts erfolgt durch das Rahmenprogramm für Wettbewerbsfähigkeit und Innovation, das der Förderung der Wettbewerbsfähigkeit europäischer Unternehmen dient.

*Europe Direct soll Ihnen helfen, Antworten auf Ihre
Fragen zur Europäischen Union zu finden*

**Gebührenfreie Telefonnummer (*):
00 800 6 7 8 9 10 11**

(*): Einige Mobilfunkanbieter gewähren keinen Zugang zu 00 800-Nummern
oder berechnen eine Gebühr.

WO ERHALTE ICH EU-VERÖFFENTLICHUNGEN?

Kostenlose Veröffentlichungen:

- über EU Bookshop
(<http://bookshop.europa.eu>);
- bei den Vertretungen und Delegationen der Europäischen Union.

Die entsprechenden Kontaktdaten finden sich unter
<http://ec.europa.eu> oder können
per Fax unter der Nummer
[+352 2929-42758](tel:+352292942758) angefragt werden.

Kostenpflichtige Veröffentlichungen:

über EU Bookshop
(<http://bookshop.europa.eu>).

Kostenpflichtige Abonnements (wie z. B. das Amtsblatt der Europäischen Union oder die Sammlungen der Rechtsprechung des Gerichtshofs der Europäischen Union):
über eine Vertriebsstelle des Amtes für Veröffentlichungen der Europäischen



<http://ec.europa.eu/sme-week>



Amt für Veröffentlichungen

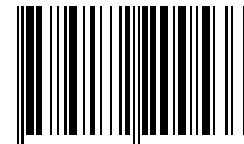


cip competitiveness and innovation framework programme 2007-2013



Wir stehen Unternehmen zur Seite

ISBN 978-92-79-20053-3



9 789279 200533