

Gründerservice

Home > Gegenstrategie Selbstständigkeit

Gegenstrategie Selbstständigkeit

Nachfolge statt Arbeitssuche

Lotto statt AMS: Ein 47-jähriger packt die Gelegenheit am Schopf und beginnt ein neues (Unternehmer-)Leben: Der Klick ins Glück – es gibt ihn wirklich. Vor allem dann, wenn dieser Klick einem interessanten Angebot der Online-Nachfolgebörse der Wirtschaftskammer Wien gilt.

Der 47-jährige Uwe Schlieckau hat diese Erfahrung gemacht. Die Vorgeschichte: 1994 kommt der gebürtige Deutsche nach Wien und ist in der Folge bis 2008 im Buchgroß- und Einzelhandel beschäftigt. Und dann der jähe Einschnitt – Arbeitslosigkeit. Herr Schlieckau erinnert sich: "Ich habe mein gesamtes berufliches Leben hart an meinem jetzigen Lebensstandard gearbeitet. Ich konnte während der Arbeitslosigkeit zwar leben, aber ‚Extras‘ wie Urlaub oder Hobbies waren nicht drin." Auch sonst hat der gelernte Buchhändler keine guten Erinnerungen an diese Lebensphase. Nur konsequent, dass Herr Schlieckau nach einem Ausweg sucht, alle Varianten geistig durchspielt – und auch mit dem Gedanken spielt, selbst das Heft in die Hand zu nehmen.

Acht Minuten und sechs Wochen

"Überlegungen hinsichtlich Selbstständigkeit gab es immer wieder," erzählt Uwe Schlieckau. Aber erst im Juli 2010 stößt der Deutsche erstmals auf ein wirklich unwiderstehliches Angebot: Eine Lottokollektur im 15. Wiener Gemeindebezirk, unweit der Wiener Stadthalle, steht wegen Pensionierung zum Verkauf an. Die Besitzerin sucht für sich, ihr Unternehmen und ihren Kundenstamm einen Nachfolger. Schlieckau: "Sie hatte damals seit einiger Zeit versucht, einen Nachfolger zu finden und sich entschlossen, in der Nachfolgebörse zu inserieren."

Überlegungen hinsichtlich Selbstständigkeit gab es immer wieder.

Da das Geschäft sich in unmittelbarer Nähe von seiner Wohnung befindet und in lediglich acht Minuten zu Fuß erreichbar ist, zögert der Jobsuchende keine Sekunde und nimmt sogleich mit der Besitzerin Kontakt auf. Nach einem ersten Kennenlernen und nachdem er sich über die Eckdaten informiert hat, fackelt der 47-jährige nicht lange und packt die Gelegenheit am Schopf. Schlieckau: "Nach kurzer Überlegung und Beratung mit der Familie habe ich noch am gleichen Tag zugesagt. Am 11. August wurde der Kaufvertrag unterschrieben, zum 30. August habe ich meine Selbstständigkeit begonnen." Mit anderen Worten: Der gesamte Übergabeprozess geht innerhalb von nur sechs Wochen über die Bühne.

Stammkunden & Gründerservice

In diesen Wochen zwischen der Kauf-Zusage und der formalen Übergabe ist der Neo-Unternehmer fast täglich mehrere Stunden im Geschäft, lernt die Abläufe kennen und nimmt bereits erste, kleinere Veränderungen vor. Und so ganz nebenbei stellt ihn die Vorbesitzerin auch der Stammkundschaft, die auch vom anderen Ende der Stadt und sogar aus Niederösterreich anreist, vor. Auch sonst laufen die Vorbereitungen auf Hochtouren. Zwar kann der angehende Lotto-Unternehmer auf Erfahrungen im Handel (aus seiner unselbstständigen Tätigkeit als Buchhändler) zurückgreifen, hat aber dennoch Respekt vor der umfassenden organisatorischen und finanziellen Verantwortung.

Eine seiner Vorbereitungen besteht daher darin, sich in dieser Zeit auch beim Gründerservice der Wirtschaftskammern Österreichs grundsätzlich beraten zu lassen. Übrigens: Kern des Geschäfts einer Lottokollektur ist naturgemäß der Verkauf der Produkte der Österreichischen Lotterien, der auch vertraglich geregelt ist. Daneben dürfen aber auch Nebensortimente –

Zeitschriften, Bücher, Parkscheine und Handywertkarten – geführt werden, allerdings müsse der Umsatz mit diesen Produkten hinter dem Hauptumsatzbereich zurückbleiben, so Schlieckau.

Übergeberin als Urlaubsvertretung

Um als Einzelkämpfer ohne Mitarbeiter erfolgreich zu sein, muss der frischgebackene Unternehmer derzeit rund 53 Wochenstunden – unter anderem bedingt durch den Annahmeschluss einzelner Spiele – im Geschäft stehen. Blauäugigkeit wäre nämlich trotz eines vermeintlich krisensicheren Geschäftsfeldes fehl am Platz, warnt er. Trotzdem: "Auf das große Glück hofft jeder."

Solange ich zu jedem Kunden freundlich bin, einen Schmäh auf den Lippen habe und korrekt arbeite, wird der Kunde wiederkommen.

Eine wichtige Hilfe steht dem 47-jährigen bei alldem nach wie vor zur Seite: die Vorbesitzerin der Lottokollektur. Uwe Schlieckau: "Sie ist jetzt Stammkundin und kommt regelmäßig vorbei. Ich kann mich mit allen Fragen an sie wenden, sie gibt mir Tipps und unterstützt mich." Es habe sich sogar ein freundschaftliches Verhältnis entwickelt, freut sich der Nachfolger: "Da ich keine Angestellten habe, hilft sie immer wieder aus, wenn ich zum Beispiel auf Urlaub fahren möchte."

Mut und Motivation

Bleibt nur mehr eine Frage zu beantworten: Wie schafft es ein naturgemäß eher demoralisierter Arbeitssuchender, sich aus dem unbefriedigenden Trott loszureißen und mutig in die befreiende unternehmerische Offensive zu gehen? Schlieckau: "Ich wollte mein eigener Herr sein und selbst verantwortlich für meinen Erfolg. Es hat mich gereizt, selbst Verantwortung zu übernehmen."

Unternehmer zu sein ist eine herausfordernde, aber interessante und befriedigende Tätigkeit.

Versteht sich, dass derartige Erfolgsgeschichten auch als Vorbild taugen. Den Appell des Lotto-Unternehmers sollten sich potentielle Nachahmer und Nachahmerinnen aber dennoch merken: "Lieber Interessent, verlasse dich nur auf dich selbst. Suche dir Hilfe, aber gehe unbeirrt deinen eigenen Weg. Du bist selbst dein eigenes und bestes Kapital. Mache deinen Job gut und die Kunden werden es dir lohnen, und der Erfolg wird sich einstellen."

Uwe Schlieckau
Lottokollektur

Loeschenkohl-gasse 7, 1150 Wien
Tel.: 0699/10587809
Mail: lotto_uwe.schlieckau@chello.at