

- [zur Hauptnavigation](#)
- [zum Inhalt](#)
- [zur Footer Navigation](#)



Gründerservice

Navigation

- [Gründen](#)
 - [Erste Überlegung](#)
 - [Die Geschäftsidee](#)
 - [Ideenfindung](#)
 - [Chancen und Risiken](#)
 - [Persönliche Voraussetzungen](#)
 - [Unternehmertyp](#)
 - [Unternehmertest](#)
 - [Nachfolgen](#)
 - [Alternative zur Gründung](#)
 - [Formen der Übernahme](#)
 - [Haftung](#)
 - [Rechtliches](#)
 - [Kaufpreis](#)
 - [Mediation im Nachfolgeprozess](#)
 - [Franchise](#)
 - [Was ist Franchising](#)
 - [Ähnliche Vertriebsformen](#)
 - [Gebühren und Standortwahl](#)
 - [Franchise-Angebot überprüfen](#)
 - [8 Schritte zum Franchisebetrieb](#)
 - [Planung](#)
 - [Businessplan erstellen](#)
 - [Was ist ein Businessplan](#)
 - [Wozu ein Businessplan](#)
 - [Inhalte des Businessplans](#)
 - [Gestaltungstipps](#)
 - [Businessplan-Software](#)
 - [i2B Businessplan-Initiative](#)
 - [Marketing und Wettbewerb](#)
 - [Marktforschung](#)
 - [Marketingkonzept](#)
 - [Absatzpolitische Instrumente](#)
 - [Der richtige Standort](#)
 - [Marke und Patente](#)
 - [Kapitalbedarf](#)
 - [Kapitalbedarfsplanung](#)
 - [Gründungskosten](#)
 - [Kapitalbedarf für Investitionen, Waren und Sonstiges](#)
 - [Finanzierung](#)
 - [Vorbereitung](#)
 - [Finanzierungsformen](#)
 - [Finanzierung mit Eigenkapital](#)
 - [Finanzierung mit Fremdkapital](#)
 - [Alternative Finanzierungen](#)
 - [Kennzahlen](#)

- [Mindestumsatz berechnen](#)
- [Förderungen](#)
 - [Förderarten](#)
 - [Förderdatenbank](#)
 - [Förderungs-und Beratungsstellen](#)
 - [Weg zur Förderung](#)
- [Rechtsform wählen](#)
 - [Rechtsform-Ratgeber](#)
 - [Einzelunternehmen oder Gesellschaft](#)
 - [Einzelunternehmen](#)
 - [Offene Gesellschaft](#)
 - [Kommanditgesellschaft](#)
 - [GmbH](#)
 - [GesbR](#)
- [Sozialversicherung und Steuern](#)
 - [Sozialversicherung](#)
 - [Steuern](#)
- [Gründerguide](#)
- [Gründung](#)
 - [Rechtliche Grundlagen](#)
 - [Gewerberecht](#)
 - [Betriebsanlagenrecht](#)
 - [Behördenwege](#)
 - [Beratung im Gründerservice](#)
 - [Gewerbeanmeldung](#)
 - [Sozialversicherung](#)
 - [Finanzamt](#)
 - [Firmenbuch](#)
 - [Gebührenbefreiung \(NeuFöG\)](#)
- [Nach der Gründung](#)
 - [Netzwerke und Plattformen](#)
 - [Zusatzinfos](#)
 - [Betriebliches Rechnungswesen](#)
 - [Betriebliche Versicherung](#)
 - [Gewährleistung, Garantie, Produkthaftung](#)
 - [Einstellen von Personal](#)
 - [Werbekriminalität](#)
- [Beratung & Kontakt](#)
- [Veranstaltungen](#)
- [Publikationen](#)
- [Online-Services](#)

Gründerservice Suche

Suchen

- [Gründer-Fans](#)
- 1. [Home](#)
- 2. [Herzblut im Tank](#)

Herzblut im Tank

Drei Generationen und ihr Erfolg auf vier Rädern

Wie wird eine Firmen-Nachfolge zu einem Vorzeigeprojekt? Familie Fürst in Unterwart kennt das Erfolgsrezept

- [Drucken](#)

- [E-Mail](#)
- [PDF](#)

Diese Erfolgsgeschichte beginnt in einer Garage. Doch anders als die weltberühmten Gründer-Garagen von Giganten wie Apple oder Microsoft stand diese Garage in Aschau, einem kleinen Dorf mitten im Burgenland. Das war Ende 1980. Heute ist das Autohaus Fürst – mittlerweile in Unterwart beheimatet – längst zu einer auch überregional bekannten Wirtschaftsgröße geworden.

Durch den Fleiß kommt auch der Erfolg.
Firmenchef Roman Fürst

Mit einem Marktanteil von rund 15 Prozent ist man unter den Top 2 im Bezirk, 650 verkaufte PKWs – bei überschaubaren 15 Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern wohlgerne – sprechen eine klare Sprache. Das erste Erfolgsgeheimnis des Unternehmens lüftet Firmenchef Roman Fürst ohne Umschweife: „Ich arbeite von Montag bis Sonntag Mittag. Wir sind eine gute Truppe und wir kämpfen wirklich hart.“

Frühe Verantwortung

Bereits seit 1986 ist der gelernte Mechaniker im Betrieb seiner Eltern tätig, absolviert 1991 die Meisterprüfung und darf in der Folge schon früh Verantwortung – speziell im Verkauf – übernehmen. Nachdem der Vertrag mit Toyota bereits 1981 abgeschlossen worden war, wird 2008 auch die Marke Lexus in den Betrieb integriert, das Autohaus Fürst wird zum einzigen exklusiven Lexus-Partner im Burgenland. Ebenfalls 2008 wird eine GmbH gegründet, Roman Fürst übernimmt die Geschäftsführung, anfangs noch gemeinsam mit Vater und Firmengründer Erwin Fürst. Der wiederum zieht sich mit der Pensionierung zurück und überlässt seinem Sohn allein das Ruder – und fertig ist die Firmenübergabe. Doch was so einfach klingt, hat natürlich eine Vorgeschichte: Der Senior hat offenbar alles richtig gemacht, um dem Junior von Kindesbeinen an sein Unternehmen schmackhaft zu machen. „Schon während der Schulzeit habe ich nach den Aufgaben mein Arbeitsgewand angezogen und habe mitgearbeitet“, erinnert sich der heute 43-jährige Roman Fürst. Und weiter: „Mich hat das immer schon fasziniert.“

Gleitender Übergang

Im Rückblick sieht Fürst das Erfolgsgeheimnis einer erfolgreichen Firmenübergabe vor allem in einer an sich simplen Strategie, die auch sein Vater perfekt angewendet habe. O-Ton Fürst: „Er hat mich rangelassen, mitmachen und mitgestalten lassen. Zuerst im Verkauf, und dann immer mehr.“ Zweifel, ob der Weg in die Selbstständigkeit wirklich der richtige ist, kommen Roman Fürst nie. Seine Motivation: „Ich habe gerne Kontakt mit Menschen und verkaufe gerne Autos.“ Mit dem Vater („wir haben ein super Verhältnis“) gibt es da keine Differenzen, auch dann nicht, wenn es um strategische Grundsatz-Entscheidungen wie die jene für die zusätzliche Marke Hyundai im Jahr 2011 geht.

Er hat mich rangelassen, mitmachen und mitgestalten lassen.

Noch heute hilft Vater Erwin übrigens begeistert im Unternehmen mit, besonders wenn es gilt, der EDV Beine zu machen. Mutter Monika hilft nachmittags an der Kassa und „ein bisschen“ bei der Buchhaltung, die wiederum zum Aufgabengebiet von Ehefrau Margit Fürst gehört.

Solides Wachstum

Bei alledem setzt das erfolgreiche Familienunternehmen auf Stabilität und Hausverstand. Ein Beispiel: Als 2012 das Betriebsareal verdoppelt und unter anderem um einen neuen Schauraum und eine Diagnosestraße erweitert wird, setzt das Autohaus auf Eigenkapital und Überschaubarkeit. Roman Fürst: „Wir stehen auf soliden Beinen, auf Pump kann man nicht leben.“ Wenn doch einmal der Hut brennt, dann sucht und findet der Firmenchef Rat bei den Experten und Expertinnen der Wirtschaftskammer Burgenland. So wie vor fünf Jahren, als im Zuge einer Export-Offensive das Finanzamt Probleme macht. Ansonsten baut Fürst auf langjährige, treue und auch flexible Mitarbeiter. Und wenn der 43-jährige einmal nicht vor Ort sein kann, macht er sich moderne Technologie zu Nutzen: „Ich habe auf dem Handy Webcams und kann so jederzeit sehen, was gemacht wird.“ Nachsatz: „Ich kann eben nicht anders.“ Aber auch das passt letztlich zur Fürst'schen Firmenphilosophie. Sinngemäß: Man kann nur erfolgreich sein, wenn man sich wirklich ins Zeug legt.

Übergabe ist immer

Freizeit-Beschäftigungen spielen da eine untergeordnete Rolle. Erst auf Nachfrage und nach längerem Überlegen fällt Fürst

so etwas wie ein Hobby ein. Aber auch das hat mit Benzin zu tun: Motorradfahren. Und dann sind da natürlich noch die beiden Kinder, von denen jedenfalls der ältere, Lukas, bereits den Virus der Selbstständigkeit in sich trägt.

Und weil nach der Übergabe irgendwie immer auch vor der Übergabe ist, wiederholt der Burgenländer noch einmal seinen wichtigsten Tipp für angehende Firmen-Übergeber. Roman Fürst: „Der Hauptpunkt ist, daß man die Jungen einfach ranläßt. So wie es bei mir gewesen ist, will ich es auch bei meinem Sohn halten.“ Denn: „Was man selbst machen darf und selbst lernt, das merkt man sich.“ Derzeit geht Lukas Fürst zwar noch in die HTL, fährt aber schon auf Messen, verkauft Autos und macht während der Ferien Praxis im Betrieb. Der Vater streut schon heute Rosen: „Er hat großes Interesse, viel Gespür und ist sehr weit für sein Alter.“ Mit anderen Worten: „Er ist ein Tiger.“

Autohaus Fürst GmbH

Roman Fürst
Steinamanger Straße 364, 7501 Unterwart
Tel.: 03352/34763-30, 0664/3406541
Mail: verkauf@autohaus-fuerst.at
Web: www.autohaus-fuerst.at

Links

- [Weitere Erfolgsgeschichten](#)
- [Nachfolgebörse](#)

Gründen

- **Erste Überlegung**
 - [Die Geschäftsidee](#)
 - [Ideenfindung](#)
 - [Chancen und Risiken](#)
 - [Persönliche Voraussetzungen](#)
 - [Unternehmertyp](#)
 - [Unternehmertest](#)
 - [Nachfolgen](#)
 - [Alternative zur Gründung](#)
 - [Formen der Übernahme](#)
 - [Haftung](#)
 - [Rechtliches](#)
 - [Kaufpreis](#)
 - [Mediation im Nachfolgeprozess](#)
 - [Franchise](#)
 - [Was ist Franchising](#)
 - [Ähnliche Vertriebsformen](#)
 - [Gebühren und Standortwahl](#)

- [Franchise-Angebot überprüfen](#)
- [8 Schritte zum Franchisebetrieb](#)

- **Planung**

- [Businessplan erstellen](#)
 - [Was ist ein Businessplan](#)
 - [Wozu ein Businessplan](#)
 - [Inhalte des Businessplans](#)
 - [Gestaltungstipps](#)
 - [Businessplan-Software](#)
 - [i2B Businessplan-Initiative](#)
- [Marketing und Wettbewerb](#)
 - [Marktforschung](#)
 - [Marketingkonzept](#)
 - [Absatzpolitische Instrumente](#)
 - [Der richtige Standort](#)
 - [Marke und Patente](#)
- [Kapitalbedarf](#)
 - [Kapitalbedarfsplanung](#)
 - [Gründungskosten](#)
 - [Kapitalbedarf für Investitionen, Waren und Sonstiges](#)
- [Finanzierung](#)
 - [Vorbereitung](#)
 - [Finanzierungsformen](#)
 - [Finanzierung mit Eigenkapital](#)
 - [Finanzierung mit Fremdkapital](#)
 - [Alternative Finanzierungen](#)
 - [Kennzahlen](#)
- [Mindestumsatz berechnen](#)
- [Förderungen](#)
 - [Förderarten](#)
 - [Förderdatenbank](#)
 -

Förderungs-und Beratungsstellen

- Weg zur Förderung
- Rechtsform wählen
 - Rechtsform-Ratgeber
 - Einzelunternehmen oder Gesellschaft
 - Einzelunternehmen
 - Offene Gesellschaft
 - Kommanditgesellschaft
 - GmbH
 - GesbR
- Sozialversicherung und Steuern
 - Sozialversicherung
 - Steuern
- Gründerguide

• **Gründung**

- Rechtliche Grundlagen
 - Gewerberecht
 - Betriebsanlagenrecht
- Behördenwege
 - Beratung im Gründerservice
 - Gewerbeanmeldung
 - Sozialversicherung
 - Finanzamt
 - Firmenbuch
- Gebührenbefreiung (NeuFöG)

• **Nach der Gründung**

- Netzwerke und Plattformen
- Zusatzinfos
 - Betriebliches Rechnungswesen
 - Betriebliche Versicherung
 - Gewährleistung, Garantie, Produkthaftung
 -

[Einstellen von Personal](#)



[Werbekriminalität](#)

- [Beratung & Kontakt](#)
- [Veranstaltungen](#)
- [Publikationen](#)
- [Online-Services](#)
- [Offenlegung](#)
- [Barrierefreiheit](#)
- [Datenschutzerklärung](#)
- [Cookie-Einstellungen](#)
- © 2021 Gründerservice
- [mehr WKO](#)

[Schließen](#)

- [WKO.at](#)
- [Webshop](#)
- [E-Services](#)
- [news.wko.at](#)
- [WKO.tv](#)
- [WIFI](#)
- [WKO Firmen A-Z](#)
- [WKO Benutzerverwaltung](#)

[zum Anfang](#)