

- [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. [SPAR-Meister](#)

SPAR-Meister

Der Traum von der eigenen SPAR-Filiale

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

- [PDF](#)

Es gibt Unternehmer-Biografien, die so etwas wie die logische Weiterentwicklung einer unselbstständigen Tätigkeit sind. Die Erfolgsgeschichte von Gerd Herbert ist so ein Fall. Seine Gründung, die irgendwie auch eine Nachfolge ist und sich gleichzeitig durch Franchise-Elemente auszeichnet, passt dabei allerdings in keine der bekannten Schubladen.

Aber der Reihe nach: Ursprünglich Absolvent der Höheren Bundeslehranstalt für Mode und Bekleidungstechnik, startete der Niederösterreicher seine berufliche Karriere zunächst in der Produktentwicklung von Autositzen, um danach bei einer Fast-Food Kette anzuheuern. Mit großem Erfolg: Nach wenigen Jahren leitet der heute 42-jährige zwei Restaurants in Krems, 2002 folgt ein Intermezzo als für acht Filialen verantwortlicher Gebietsverkaufsleiter bei einem Backwaren-Spezialisten. 2003 dann der nächste Karriereschritt.

Verantwortung für 11 Filialen

"Vor mittlerweile acht Jahren habe ich den richtigen Job und das richtige Unternehmen für mich gefunden," erzählt Herbert, und meint damit die Handelskette SPAR. Als Gebietsleiter ist der verheiratete Vater zweier Kinder ab 2003 verantwortlich für elf Filialen in Wien. Zu seinen Hauptaufgaben gehören in dieser Zeit die strategische Weiterentwicklung der Filialen, Personalführung und Entwicklung, und vor allem auch die komplette Budgeterstellung und Kostenkontrolle. Vor allem die Personalentwicklung und Führung in den Filialen macht dem Niederösterreicher in dieser Zeit "sehr viel Freude". Herbert präzisiert: "Wenn man einen Lehrling auf seinem Weg begleiten kann und wenn man sieht, dass sich aus jungen Leuten Top Marktleiter entwickeln." Und genau diese Freude ist es auch, die Lust auf mehr macht:

Aus Spaß an dieser Tätigkeit – und mit dem richtigen Unternehmen im Hintergrund – ist in mir immer stärker der Gedanke gereift, selbst eine Filiale zu führen.

Gerd Herbert

Eine Managementausbildung, die Herbert in München und Chicago absolviert hat, bestärkt in dieser Phase den Mut zum Schritt in die Selbstständigkeit zusätzlich.

Am 1. April 2011 ...



... ist es schließlich so weit: Gerd Herbert erfüllt sich seinen Traum und geht erstmals als Unternehmer an den Start. Und übernimmt als selbstständiger Einzelhändler der SPAR AG einen bereits seit fünf Jahren bestehenden Markt im niederösterreichischen Pottenbrunn, der bis dahin vom Unternehmen mit dem berühmten Tannenbaum im Logo selbst geführt worden war.

Mit dem Schritt in die Selbstständigkeit wird aus dem langjährigen Arbeitgeber ein "verlässlicher Partner", wie es Herbert formuliert. Vor allem das als Gebietsleiter mit direktem Draht in die SPAR-Zentrale gesammelte Insiderwissen erweist sich jetzt als "großes Glück". Aber auch andere Aspekte sind für Herbert, der auch die SPAR-Meisterprüfung absolviert hat, wichtig.

Lebendiges Zentrum

"Ich wusste, dass das Unternehmen sehr gut aufgestellt ist und für die Größe des Unternehmens auch sehr sozial agiert." Im Gegenzug streute auch der Niederösterreich-Geschäftsführer Alois Huber anlässlich der Übernahme Rosen. Huber: "Unsere SPAR-Einzelhändler sind unser authentischer Kern, unser lebendiges Zentrum. Deswegen sieht sich SPAR im immer härter werdenden Wettbewerbs-Umfeld nicht nur als Lieferant, sondern vor allem als Partner des selbstständigen Einzelhandels." Und weiter. "Es freut mich so ganz besonders, einen sehr guten Mitarbeiter als weiteren selbstständigen Kaufmann zu gewinnen."

Vertrag & Vertrauen

Das über Jahre gewachsene Vertrauensverhältnis ist auch beim Start als selbstständiger Einzelhändler – die Zusammenarbeit ist durch einen Vertrag geregelt, "rotes System" heißt das bei SPAR – in zweifacher Hinsicht essentiell für den Neo-Unternehmer: Einerseits, um überhaupt bei einer verfügbaren Filiale zum Zug kommen zu können. Und andererseits erweist sich auch die SPAR-Vertriebsabteilung als große Hilfe auf dem Weg in die Selbstständigkeit. Herbert: "Auch bei der Ausarbeitung des [Businessplans](#), der natürlich Grundvoraussetzung auf dem Weg in die Selbstständigkeit ist, bei der Finanzierung und bei den [Bankgesprächen](#)." Und das Risiko? Gerd Herbert, mittlerweile Herr über 19 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter: "Natürlich ist jede Selbstständigkeit ein Risiko, aber ein starker Partner im Hintergrund und meine langjährige Erfahrung sind eine gute Kombination, um erfolgreich zu sein."

Familie & Gründerservice

Eigentlich eine Selbstverständlichkeit, aber auch Gerd Herbert unterstreicht die Wichtigkeit der Unterstützung durch die Familie: "Der familiäre Hintergrund muss passen, da der Schritt in die Selbstständigkeit ja langfristig angelegt ist und von allen mitgetragen werden sollte – das hat bei mir sehr gut gepasst." Versteht sich, dass die Buchhaltungs-Erfahrung von Herberts Frau Sabine ebenfalls eine willkommene Hilfestellung ist.

Apropos Hilfestellung: "Natürlich haben wir auch das Gründerservice in St. Pölten in Anspruch genommen, wo man mir bei der Wahl der Rechtsform und in punkto Fördermittel sehr behilflich war." Nachsatz: "Das ist sehr professionell abgelaufen." Zudem wurde auch die Hilfe eines Steuerberaters in Anspruch genommen. Für angehende Unternehmer hat Herbert einen Tipp auf Lager. Neben reiflicher Überlegung, einschlägigen Kenntnissen und der entsprechenden finanziellen Basis sei vor allem eine Erfolgszutat unverzichtbar. Gerd Herbert: "Das Wichtigste ist die Freude an der Arbeit und der gute Umgang mit Mitarbeitern und Kunden."

Gerd Herbert SPAR Markt Pottenbrunn

Pottenbrunner Hauptstr. 75; 3140 Pottenbrunn

Tel.: 02742/42149

Mail: gerd.herbert@sparmarkt.at

Web: www.spar.at

Links

- [Weitere Erfolgsgeschichten](#)

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](#)