

extra

karriere

Konkurse. Gescheiterte Unternehmer werden immer noch buchstäblich geächtet. Beispiele von Gründern, die wieder einen Job fanden oder sich gar ein zweites Mal selbstständig machten, zeigen: Für das Leben nach der Pleite sind vor allem persönliche Kontakte ausschlaggebend – und Glück.

Einmal Pleite und zurück



Ex-Unternehmer Franz Renkin
„Man wird in diesem Land richtig gemobbt, wenn man in Konkurs war“

Auf die geschäftliche Pleite folgte die private: 1997 meldete Renkin Privatkonkurs an. „Ich habe keinerlei Gelder verschoben und nirgendwo Reserven angelegt. Ich habe bis auf das Existenzminimum alles verloren“, berichtet Renkin. „Und es gehört wirklich viel Disziplin dazu, sich Schritt für Schritt wieder eine Existenz aufzubauen.“ Doch er brachte sein Selbstbewusstsein auf Vordermann, und ein Bekannter verschaffte ihm einen Job bei der Tageszeitung „WirtschaftsBlatt“, wo er zum Anzeigenleiter avancierte. Heute ist er, wie er selbst sagt, „sehr erfolgreich“ als Managementberater tätig. Überdies habe er gelernt, „sehr bescheiden zu leben. Ich bin nicht mehr von der Zustimmung meiner Umgebung abhängig und letztlich viel selbstbewusster geworden.“

Gefürchtete Unternehmer. Für das Gros der Bankrotteure ist der Wiedereinstieg in den konventionellen Arbeitsmarkt indes mit Hürden verbunden. „Arbeitgeber fürchten ehemalige Unternehmer“, meint die Wiener Unternehmens- und Projektberaterin Regina Haberfellner. Diese Einschätzung teilt auch Irmgard Barosch vom Personalberatungsunternehmen Iventa. „Ex-Unternehmer haben es schwierig“, so Barosch. „Wir müssen bei jedem Bewerber prüfen, ob er ein Verfahren laufen hat.“ Wenn dem so ist, besteht kaum eine Chance auf ein Angestelltenverhältnis.

Denn der Arbeitgeber muss eine so genannte Drittschuldnererklärung abgeben und haftet für die ordnungsgemäße Ab-

Von Christina Hiptmayr

Franz Renkin spricht freimütig über sein Leben nach der Pleite: „Da bin ich Spezialist“, sagt der 45-Jährige mit einem Augenzwinkern. Als der frühere Bundesgeschäftsführer der Grünen 1993 als Spitzenkandidat bei den niederösterreichischen Landtagswahlen scheiterte, wechselte er in die Privatwirtschaft. Renkin beteiligte sich an der Unternehmensgruppe Heliosan, die auf einer scheinbar zukunftsreichen Geschäftsidee basierte. Als strategische Antwort auf das damals in Be-

gutachtung befindliche Gruppenpraxengesetz sollten österreichweit Arzteezentren etabliert werden.

Doch das Gesetz kam erst, als es für die Heliosan-Gruppe zu spät war. Nur ein Bruchteil der Projekte wurde realisiert. Als das Unternehmen in die Insolvenz schlitterte, hatte Renkin beträchtliche persönliche Haftungen übernommen. „Das ist mir auf den Kopf gefallen“, meint der frühere Politiker. „Ich war zu leichtgläubig und habe zu wenig an Sicherheit und Rückversicherung gedacht. Da kann ich mich durchaus selber an der Nase nehmen.“

Pleite-Gründe

Die häufigsten Ursachen für unternehmerisches Scheitern.



Quelle: KfV

profilinfo.net

Das Notprogramm

Unterstützung für Unternehmer in der Krise.

► Mit einem Onlinecheck können Unternehmer Risikofaktoren in ihrem Betrieb eruieren. Der Check behandelt etwa die Themen Risikomanagement, Finanzplanung und -kontrolle. Das Ergebnis beinhaltet auch Tipps zur Entschärfung potenzieller Gefahrenherde.

http://www.unternehmer-in-not.at/kmu_check.php

► Die Kärntner Sanierungsgesellschaft unterstützt sanierungs-, reorganisations- oder restrukturierungsbedürftige Kärntner Unternehmen durch Beratung und teilweise Übernahme der Kosten für die Erstellung von Unternehmensanalysen, Fortführungs-, Reorganisations- und Sanierungskonzepten. www.kwf.at

► Die Wirtschaftskammern und auch das Wifi bieten zum Teil geförderte Beratungen (etwa Sanierungs-, Finanz-, Unternehmenssicherungs- und betriebswirtschaftliche Beratungen) an. Jedoch nicht in allen Bundesländern und zu unterschiedlichen Konditionen.

www.wko.at,
www.wifi.at

wicklung allfälliger Exekutionen. Das bedeutet für das Unternehmen potenziellen administrativen Mehraufwand. Außerdem wird befürchtet, dass sich der betroffene Mitarbeiter aufgrund seiner finanziellen Schwierigkeiten nur unzulänglich auf den Job konzentrieren kann. Bezweifelt wird auch, dass jemand, der für längere Zeit sein eigener Chef war, in der Lage ist, sich wieder problemlos in ein Team zu integrieren und die Anordnungen von Vorgesetzten zu akzeptieren. „Was nicht offen gesagt, aber dennoch befürchtet wird: Manche Arbeitgeber seien in Sorge, dass der Mitarbeiter etwas abzweigen könnte“, weiß Personalberaterin Barosch. „Deshalb ist ein bereits abgeschlossener Privatkonkurs von Vorteil“, ergänzt Haberkellner.

Christian Striesenow hatte Glück im Unglück: Nachdem er eine veritable Pleite hingelegt hatte, fand er relativ rasch einen Arbeitgeber, der ihn einstellte. Allerdings verschwieg Striesenow die volle Wahrheit. Beim Vorstellungsgespräch in einem großen Wiener Autohaus antwortete er auf die Frage, ob Exekutionen zu erwarten seien: „Aus heutiger Sicht nicht.“ Er erhielt den Job, aber bald darauf bekamen auch die Gläubiger davon Wind, und Gehaltspfändungen standen ins Haus. Als er seinem Chef den Sachverhalt beichtete, meinte der bloß: „Na, dann brauchen Sie das Geld ja dringend. Da werden Sie sicher zuverlässig arbeiten.“

Striesenows Karriere als Importeur von Elektrogeräten war von kurzer Dauer gewesen, obwohl das Geschäft ermutigend

begonnen hatte: Der Umsatz stieg von damals 1,2 Millionen Schilling im ersten Geschäftsjahr auf bereits 14 Millionen Schilling im zweiten Jahr. Doch just mit steigenden Umsätzen stellten sich auch die Probleme ein: „Wir hatten viel zu wenig Eigenkapital und mussten immer größere Summen zwischenfinanzieren.“

Verheimlicht. Der Bittgang zur Bank wurde für Striesenow zur Routine, der Kontorahmen immer wieder erweitert. Parallel zu den Umsätzen schnellten die Schulden in die Höhe. „Ich hatte pro Quartal 70.000 Schilling an Zinsen zu zahlen, an eine Kapitalrückführung war gar nicht zu denken“, sagt Striesenow. Vor seiner Frau verheimlichte er die finanzielle Situation: „Je prekärer die Lage wurde, desto mehr habe ich versucht, sie zu beschönigen und mit Luxus zu kaschieren.“

Von Dritten erfuhr Striesenows Frau schließlich von der angespannten Situation, fühlte sich hintergangen, die Ehe endete mit der Scheidung. Dann stellte die Krankenkasse Konkursantrag. Bis zuletzt hoffte Striesenow, das Unternehmen retten zu können, auf professionelle Beratung verzichtete er jedoch – aus falschem Stolz, wie er heute konstatiert. Nach der Scheidung drohte ihm zeitweilig sogar die Obdachlosigkeit.

Das Unternehmertum kommt für Striesenow nicht mehr infrage. Höchstens in einer Beraterfunktion, als zweites Standbein, könnte er sich eine nochmalige Selbstständigkeit vorstellen. Dabei ist ihm heute völlig klar, was er falsch ge-

macht hat: „Ich wollte nicht sehen, dass ich viel zu wenig Eigenkapital hatte. Das war der erste Kardinalfehler. Der zweite war, dass ich nicht rechtzeitig den Ausstieg geschafft habe.“

Geächtet. „Gescheiterte Unternehmer werden in Österreich gesellschaftlich geächtet, deshalb schieben viele den Konkursantrag hinaus“, sagt Alfred Brogyányi, Präsident der Kammer der Wirtschaftstreuhandler. Als Franz Renkin vergangenes Jahr in seiner Heimatgemeinde Gießhübl zum Gemeinderat – diesmal für die ÖVP – kandidierte, tauchten anonyme Briefe auf, die ihn wegen seines Bankrotts anschwärzten. „Man wird in diesem Land richtig gemobbt, wenn man in Konkurs war“, meint Renkin. „Wenn ich heute bei einer Bank ein Konto eröffnen möchte, werde ich noch immer angesehen, als würde ich das silberne Besteck stehlen wollen.“ Sogar ein Konto ohne Überziehungsrahmen wird von vielen Banken verweigert.

Gegen das schlechte Image gestrauchelter Unternehmer will man jetzt auch EU-weit vorgehen: Zu diesem Zweck wurde die Arbeitsgruppe „Reduzierung des Stigmas unternehmerischen Scheiterns“ ins Leben gerufen. Ziel ist laut Franz Mohr, dem österreichischen Vertreter der Arbeitsgruppe und Leiter der Abteilung Exekutions- und Insolvenzrecht im Justizministerium, „den Unternehmern die Scheu vor dem Konkurs zu nehmen“. Dazu sollen Informationspakete für die einzelnen EU-Staaten zusammengestellt werden, die über das Insol-





Ex-Unternehmer Striesenow
„Wir mussten immer größere Summen zwischenfinanzieren“

venzverfahren aufklären. Zielgruppe sind aber nicht nur Unternehmer, auch in Schulen soll informiert werden. „Der Großteil der Unternehmer scheitert redlich“, so Mohr. „Hier muss ein Umdenken stattfinden.“

Brogányi möchte das Problem auf legislativer Ebene gelöst sehen. Am Montag vergangener Woche forderte er bei einer Veranstaltung des Europäischen Finanzforums zum Thema Insolvenz erneut eine Reform des Insolvenzrechts. Brogányi setzt sich für eine Austrifizierung des Chapter 11 ein, jenes Abschnitts des US Bankruptcy Code, der insolventen Unternehmen die Sanierung ermöglichen soll. Sie stehen dabei unter Gläubigerschutz, und während der Dauer der Insolvenz dürfen Gläubiger nicht versuchen, ihre Forderungen geltend zu machen. „Das österreichische Insolvenzrecht ist ein Zerschlagungsrecht und steht einer Sanierung der Unternehmen im Wege“, moniert Brogányi. Die kürzlich von der Wirtschaftsauskunftei Creditreform veröffentlichten Zahlen, wonach Österreich mit mehr als 7000 Unternehmenspleiten im vergangenen Jahr im europäischen Vergleich an der Spitze liege, seien alarmierend.

Intrigen-Angriff. Manuela Mutschler und Andreas Pusker waren Gesellschafter einer 1998 gegründeten Unternehmensgruppe, die Ordinationen für Ärzte einrichtete. Das Geschäft lief prächtig, insgesamt wurden 40 Mitarbeiter beschäftigt. Aber eine private Entscheidung brachte das Unternehmen zu Fall: Mutschler trennte sich von

ihrem damaligen Lebensgefährten, der ebenfalls Gesellschafter war. Nach Mutschlers Darstellung begann der Mann in der Folge, Intrigen gegen das Unternehmen zu streuen, und die beiden größten Kunden hätten ihre Zahlungen eingestellt. Mittlerweile liegt der Fall bei der Staatsanwaltschaft.

Haftbefehl. Zwei Jahre kämpften Mutschler und Pusker um den Betrieb, bis sie einsehen mussten, dass ein Konkurs unabwendbar war. In der Zeit der Krise klopften Berater mit höchst zweifelhaften Angeboten an die Tür. „Die wollen einem nur das letzte Geld aus der Tasche ziehen. Einer dieser Berater wurde sogar per Haftbefehl gesucht, wie sich später herausgestellt hat“, erzählt Mutschler.

„In einer solchen Situation ist es für die Betroffenen kaum mehr möglich, ein seriöses von einem unseriösen Angebot zu unterscheiden“, erklärt Beraterin Haberfellner. „Man greift nach jedem Strohalm.“ Deshalb sei es sinnvoll, sich auch dann professioneller Berater zu bedienen, wenn die Geschäfte gut laufen. Gerät das Unternehmen später wirklich in eine Krise, sei zumindest ein vertrauenswürdiger Berater zur Hand.

Das Unternehmen von Mutschler und Pusker schlitterte letztlich mit rund einer Million Euro Schulden in die Pleite. Für das Paar bedeutete das in der Folge auch den Privatkonkurs. Eltern, Freunde und Geschäftspartner griffen den beiden unter die Arme. „Ich weiß nicht, was wir ohne sie gemacht hätten“, rekapituliert Mutschler. Haberfellner bestätigt die ▶



Unternehmer Mutschler, Pusker „Die Erfahrung hätte sicherlich nicht so heftig sein müssen“

Bedeutung eines guten Netzwerks – ob es sich nun um den engeren Freundes- oder Bekanntenkreis handelt oder um gewachsene professionelle Kontakte. „Gut Vernetzte scheitern nicht so leicht und kommen, wenn etwas schief geht, schneller auf die Beine“, sagt Haberfellner. „Auch wenn man sich nur noch verkriechen möchte, sollte man seine Kontakte aufrechterhalten.“

Neustart. Mittlerweile haben Mutschler und Pusker ihrer wirtschaftlichen Existenz wieder ein solides Fundament gegeben: 2004 gründeten sie mit Unterstützung von Puskers Vater, der die Mehrheitsanteile hält, das Schulungszentrum Gedankensprung, in dem angehende Selbstständige für Kunst- und Sozialberufe ausgebildet werden. Hier können sie ihre Erfahrungen einbringen und an die Kunden weitergeben. Retrospektiv meint Mutschler: „Die Erfahrung war wertvoll, aber sie hätte nicht so heftig sein müssen.“

Die meisten Pleitiers kritisieren allerdings, dass es abseits individueller Unterstützung und einzelner Initiativen – wie etwa

Haberfellners 2003 begründeter Informationsplattform www.unternehmer-in-not.at – kaum offizielle Anlaufstellen gibt. „Mein Wunsch damals war, dass es vonseiten der Wirtschaftskammer ein Kriseninterventionsteam geben sollte“, so Mutschler, „das entweder bei der Sanierung hilft oder, wenn nichts mehr zu retten ist, bei der Abwicklung behilflich ist.“ Auch Renkin berichtet, dass es „von der Wirtschaftskammer überhaupt keine Unterstützung gibt. Man will zwar viele erfolgreiche Unternehmen, aber wehe, es passiert etwas.“

Während Gründer auf der Website der Kammer eine Vielzahl an Informationen finden, sieht es für ins Straucheln geratene Unternehmer tatsächlich trist aus: Ein Pendant zur Gründeroffensive, eine bundesländerübergreifende Initiative, die Tipps für Unternehmen in der Krise böte, gibt es nicht. Aus der Pressestelle verlautet es lapidar: „Sterbebegleitung machen wir nicht.“ Man habe aber einen Vorschlag zur Änderung des Insolvenzrechtes eingebracht und verweist auf Beratungen der Landeskammern. ■



Beraterin Haberfellner
„Gut Vernetzte scheitern nicht so leicht und kommen, wenn doch etwas schief geht, schneller wieder auf die Beine“