

Pleite: "Jeder hat Angst, dass die anderen einen plattmachen"

27.03.2008 | 00:33 | Kathrin Gulnerits (Wirtschaftsblatt)

Steht einmal das Wort Pleitier im Lebenslauf eines Gründers, ist es oft schwer, diese Stigmatisierung wieder loszuwerden. Ein Weg aus der Krise: In die Offensive gehen.

Büro weg, Geld weg, Eigentumswohnung weg, Lebenstraum zerstört: Die einstige Unternehmerin Anne Koark hat das erlebt, worauf viele Gründer liebend gern verzichten. Sie hat ihr Unternehmen mit einst 15 Mitarbeitern an die Wand gefahren. Seit 2003 werden für sechs Jahre ihre Einkünfte gepfändet; sie lebt am Existenzminimum. Wie sich das anfühlt, hat sie in einem Beststeller niedergeschrieben: "Insolvent und trotzdem erfolgreich" (das WirtschaftsBlatt berichtete).

Die 45-Jährige will vor allem anderen gescheiterten Unternehmern Mut machen. Denn sie weiß: Scheitern ist ein Tabuthema. "Keiner will das Zugeben, weil jeder Angst hat, dass die anderen einen plattmachen." Auch der Wiener Unternehmer Christian H. (Name der Redaktion bekannt) bestätigt das. Eine Viertelmillion Euro hat er vor zwei Jahren in den Sand gesetzt und recht rasch gespürt: "Die Stigmatisierung ist da. Vieles passiert unterschwellig."

Gier nach Geld

Im Vorjahr wurden laut KSVStatistik österreichweit 3023 Insolvenzverfahren eröffnet; 3272 Konkursanträge wurden mangels Masse abgewiesen. Die Gründe sind vielseitig und häufig banal: Kein marktfähiges Produkt, zu hohe Privatausgaben, wenig Reserven, Forderungsausfälle und der ewige Glaube an die Anfangsverluste. "Viele vertrauen dem Prinzip Hoffnung", weiß Sanierungsexperte Werner Laber von der Laber & Partners Management GmbH. "Als junger Unternehmer überreißt man nicht, wie schnell es wieder vorbei sein kann. Man ist verblendet in der Gier, Geld zu machen."

Eine Deadline - wann aufhören, wann weitermachen? - ist für Gründer daher mehr als ein doppelter Boden. Die Gründer Christian Hammer und Christoph Hatheier von echtleinwand.at haben genau diese Deadline definiert, bevor sie losgelegt haben. "Für die nächsten zwei, drei Jahre hat jeder für sich seine Ausstiegskriterien formuliert", sagt Hatheier.

Viele andere legen einfach los, über ein Worst Case-Szenario wird nicht nachgedacht, weiß Regina Haberfellner, Initiatorin von unternehmer- in-not.at. Auf ihrer Plattform gibt es jede Menge Erfahrungsberichte von Unternehmern, die in Konkurs gegangen sind, die die Krise (erfolgreich) überstanden haben oder die einfach "leise aus dem Unternehmerleben ausgestiegen sind". Haberfellner: "Das unternehmerische Scheitern ist nicht das totale Scheitern der Existenz. Auch ein Gründer, der nach einem Jahr Pleite geht, wird etwas richtig gemacht haben." Ihr Tipp: Das Scheitern als Bonus im Sinn von Lebenserfahrung und nicht als Defizit präsentieren. Auch Anne Koark wehrt sich gegen das vorschnelle Verurteilen. "Die meisten arbeiten bis zur letzten Minute, um die Pleite abzuwenden. Die haben keine böartigen, sondern unternehmerische Fehler gemacht."

Renommee angekratzt

Die Statistik gibt Koark recht: Nur etwa sechs Prozent der Insolvenzen haben einen kriminellen Hintergrund. Viele Gründer wagen daher einen Neustart, sind sogenannte Re- Starter. Sie haben Fehler gemacht und daraus gelernt. Doch sind sie deswegen die besseren Gründer? Eine Studie des deutschen Instituts für Mittelstandsforschung bestätigt das nicht. "Re-Starter sind nicht besser, aber auch nicht schlechter als frischgebackene Firmengründer. Eine positive Wirkung ist nicht belegbar", sagt Autor Peter Kranzusch. Obendrein gibt es viele Hürden. "Das Renommee ist angekratzt. Meist heißt es: Wer einmal scheitert, der scheitert immer."