

# MYWAY 2012

DIENSTAG,  
25. SEPTEMBER 2012

## Smarte Alleskönner

Wie Ein-Personen-Unternehmen  
mit ihren innovativen Ideen die  
heimische Wirtschaft tragen



FOTOLIA, FUCHS, ISTOCK  
MEDIA-BROTHERS, WÖLL



**Alleine – und erfolgreich**  
32.000 Ein-Personen-Unternehmen  
gibt es in der Steiermark. Und es  
werden immer mehr. Seiten 2/3

**Der 20. Oktober – ein Powertag**  
Die „MyWay“ bringt hochkarätige Vor-  
tragende wie Michaela Dorfmeister  
nach Graz. Ein Karriere-Kick. Seiten 8/9

**Social Media – so geht das**  
Die Facebook-Profis Gustav Götz und  
Armin Rogl geben Unternehmern Tipps  
für Web-Communities. Seiten 12/13

**WKO**  
STEIERMARK

Steiermärkische  
**SPARKASSE**  
GRÜNDERCENTER

**GRAZ**  
WIRTSCHAFT

**ZAHLEN, DATEN, FAKTEN**

**Was ist ein EPU?** Im Wesentlichen sind das Einzelunternehmen und Gesellschaften mit beschränkter Haftung ohne Beschäftigte.

**In welchen Branchen gibt es sie aktiv?** In sämtlichen. Das Tätigkeitsfeld erstreckt sich von Unternehmen- und EDV-Beratung über gewerbliche Dienstleistungen, Direktvertrieb, Gastronomie, Gesundheit bis hin zu Werbung.

**Wo sind sie besonders stark vertreten?** Die meisten steirischen EPUs gibt es zahlenmäßig im Handwerk (rund 14.800), gefolgt vom Handel (9300) und der Branche Information und Consulting (7000). Die geringsten Einträge in dieser Kategorie fallen auf die Industrie (383). Innerhalb der Wk-Sparten sind die EPUs im Bereich Information und Consulting mit 61,3 Prozent am stärksten vertreten, danach kommen die Sparten Gewerbe und Handwerk (58,2 Prozent) sowie der Handel (50,4 Prozent).

**Wie hat sich die Zahl der EPU entwickelt?** Der Trend, ein Unternehmen ohne Mitarbeiter zu führen, ist nicht neu. Bereits 1955 waren Unternehmen ohne Mitarbeiter mit 54,2 Prozent in der Mehrheit. In den folgenden Jahren nahm der EPU-Trend kontinuierlich ab und erreichte 1985 mit 24,5 Prozent seinen bisherigen Tiefpunkt. Danach wuchs der Anteil an Ein-Personen-Unternehmen in der Wirtschaft wieder, knickte nur im Jahr 1995 kurz ein und steigt seither wieder an.

# Einzelkämpfer sind auf dem Vormarsch



Mehr als die Hälfte der Unternehmen in der Steiermark sind Ein-Personen-Unternehmen. Warum ihre Zahl zunimmt und was Selbstständige erzählen.

**S**tephanie Herbsthofer hat sich getraut. Seit Mitte 2010 entwickele sie in ihrem kleinen Büro in der Grazer Innenstadt Marketinglösungen „zum Mitnehmen“ – als Selbstständige. „The Makers“ heißt ihre Firma, weil ihre Dienstleistungen wie Social-Media-Konzepte, Kommunikationsstrategien oder Unternehmensdesigns wie Häppchen in einer Bäckerei auf den Kunden zugeschnitten sind, um von eben jenen schnell vernascht zu werden. „Das ist alles so einfach aufbereitet, dass es die Kunden gleich umsetzen können“, sagt die 26-jährige. Ihr Angebot variiert je nach Appetit ihrer Abnehmer. Es sind Ideen, für die sie lebt. „Ich wollte immer schon selbstständig sein“, sagt die FH-Absolventin. Und sie hat damit Erfolg, denn ihr Kundestamm wächst. Kleine Verlage sind darunter oder Ärzte. Mittlerweile hat sie sogar Aufträge aus England und Deutschland. Herbsthofer ist ihr eigener Boss, angestellte Mitarbeiter hat sie (noch) nicht. Deswegen zählt „The Makers“ auch zu den Ein-Personen-Unternehmen. In der Steiermark gibt es derzeit rund 32.600. Tendenz: steigend.

**Es werden mehr** „Damit sind 55,1 Prozent und somit die Mehrzahl der Betriebe in der Steiermark Ein-Personen-Unternehmen“, sagt Stephan Herbsthofer. Er ist der Leiter des Beratungsbüros der Steiermark Wirtschaftskammer. „Die Entwicklung ist eine positive Tendenz, die wir sehr schätzen.“

„Wir haben in der Steiermark einen guten Markt für Ein-Personen-Unternehmen“, bestätigt Stephan Herbsthofer. Er ist der Leiter des Beratungsbüros der Steiermark Wirtschaftskammer. „Die Entwicklung ist eine positive Tendenz, die wir sehr schätzen.“

„Wir haben in der Steiermark einen guten Markt für Ein-Personen-Unternehmen“, bestätigt Stephan Herbsthofer. Er ist der Leiter des Beratungsbüros der Steiermark Wirtschaftskammer. „Die Entwicklung ist eine positive Tendenz, die wir sehr schätzen.“

„Wir haben in der Steiermark einen guten Markt für Ein-Personen-Unternehmen“, bestätigt Stephan Herbsthofer. Er ist der Leiter des Beratungsbüros der Steiermark Wirtschaftskammer. „Die Entwicklung ist eine positive Tendenz, die wir sehr schätzen.“

„Wir haben in der Steiermark einen guten Markt für Ein-Personen-Unternehmen“, bestätigt Stephan Herbsthofer. Er ist der Leiter des Beratungsbüros der Steiermark Wirtschaftskammer. „Die Entwicklung ist eine positive Tendenz, die wir sehr schätzen.“

„Wir haben in der Steiermark einen guten Markt für Ein-Personen-Unternehmen“, bestätigt Stephan Herbsthofer. Er ist der Leiter des Beratungsbüros der Steiermark Wirtschaftskammer. „Die Entwicklung ist eine positive Tendenz, die wir sehr schätzen.“

„Wir haben in der Steiermark einen guten Markt für Ein-Personen-Unternehmen“, bestätigt Stephan Herbsthofer. Er ist der Leiter des Beratungsbüros der Steiermark Wirtschaftskammer. „Die Entwicklung ist eine positive Tendenz, die wir sehr schätzen.“

„Wir haben in der Steiermark einen guten Markt für Ein-Personen-Unternehmen“, bestätigt Stephan Herbsthofer. Er ist der Leiter des Beratungsbüros der Steiermark Wirtschaftskammer. „Die Entwicklung ist eine positive Tendenz, die wir sehr schätzen.“

# Ganz einfach unternehmerisch tätig sein



◆ SFG-Geschäftsführer Burghard Kaltenbeck

## Ganz einfach unternehmerisch tätig sein

Unternehmet und Wachstum junger Unternehmen“ ist eine Kennstrategie der steirischen Wirtschaftspolitik: Unser Land soll noch stärker zu einer Unternehmerregion europäischen Ranges werden! Wir wollen zeigen, dass wir 2013 zu Recht den Titel „Europäische Unternehmeregion“ tragen. Das Wirtschaftsressort des Landes Steiermark mit Landesrat Dr. Christian Buchmann unterstützt Ein-Personen-Unternehmen und GründerInnen auf ihrem Weg in eine erfolgreiche Selbstständigkeit – mit Förderungen, aber auch mit Beratung, Impulsen und Anregungen für die Unternehmer-Karriere.

Der Powertag MyWay ist dabei ein starker Motor: Nach dem gelungenen Take-off am Flughafen Graz landet die MyWay 2012 im Tagungszentrum des Messe-Congress Graz. Mit den Inputs der über 2000 TeilnehmerInnen im Vorjahr haben wir die Veranstaltung sogar noch erweitert. Elf faszinierende Persönlichkeiten liefern in insgesamt 24 kompakten Vorträgen Impulse für noch bessere Personal Skills und für mehr Power & Motivation. In habitualisierten Workshops sammeln EPU und GründerInnen wertvollen Input für den unternehmerischen Erfolg. In den Business-Lounges der Steiermärkischen Sparkasse, der Stadt Graz, der Wirtschaftskammer Steiermark und der SFG stehen ExpertInnen mit persönlichem Rat und hilfreicher Tat zur Seite. Außerdem kann man beim Business-Breakfast in der Früh und bei der Business- & Fashion-Show am Abend wertvolle Kontakte zu anderen UnternehmerInnen knüpfen.

Siehe: Bei der MyWay wartet ein Erfolgsprogramm für Ihre Unternehmerkarriere. Seien Sie also am 20. Oktober 2012 mit dabei! Anmeldungen ab sofort unter [www.my-way.at](http://www.my-way.at).

◆ Thomas Franz Grabner lässt Paraglider mit seinem „G-Force-Trainer“ über GRABNER

ANZEIGE



◆ Thomas Franz Grabner lässt Paraglider mit seinem „G-Force-Trainer“ über GRABNER

ANZEIGE



◆ SFG-Geschäftsführer Burghard Kaltenbeck

## Ganz einfach unternehmerisch tätig sein

Unternehmet und Wachstum junger Unternehmen“ ist eine Kennstrategie der steirischen Wirtschaftspolitik: Unser Land soll noch stärker zu einer Unternehmerregion europäischen Ranges werden! Wir wollen zeigen, dass wir 2013 zu Recht den Titel „Europäische Unternehmeregion“ tragen. Das Wirtschaftsressort des Landes Steiermark mit Landesrat Dr. Christian Buchmann unterstützt Ein-Personen-Unternehmen und GründerInnen auf ihrem Weg in eine erfolgreiche Selbstständigkeit – mit Förderungen, aber auch mit Beratung, Impulsen und Anregungen für die Unternehmer-Karriere.

Der Powertag MyWay ist dabei ein starker Motor: Nach dem gelungenen Take-off am Flughafen Graz landet die MyWay 2012 im Tagungszentrum des Messe-Congress Graz. Mit den Inputs der über 2000 TeilnehmerInnen im Vorjahr haben wir die Veranstaltung sogar noch erweitert. Elf faszinierende Persönlichkeiten liefern in insgesamt 24 kompakten Vorträgen Impulse für noch bessere Personal Skills und für mehr Power & Motivation. In habitualisierten Workshops sammeln EPU und GründerInnen wertvollen Input für den unternehmerischen Erfolg. In den Business-Lounges der Steiermärkischen Sparkasse, der Stadt Graz, der Wirtschaftskammer Steiermark und der SFG stehen ExpertInnen mit persönlichem Rat und hilfreicher Tat zur Seite. Außerdem kann man beim Business-Breakfast in der Früh und bei der Business- & Fashion-Show am Abend wertvolle Kontakte zu anderen UnternehmerInnen knüpfen.

Siehe: Bei der MyWay wartet ein Erfolgsprogramm für Ihre Unternehmerkarriere. Seien Sie also am 20. Oktober 2012 mit dabei! Anmeldungen ab sofort unter [www.my-way.at](http://www.my-way.at).

◆ Thomas Franz Grabner lässt Paraglider mit seinem „G-Force-Trainer“ über GRABNER

ANZEIGE



◆ SFG-Geschäftsführer Burghard Kaltenbeck

## Ganz einfach unternehmerisch tätig sein

Unternehmet und Wachstum junger Unternehmen“ ist eine Kennstrategie der steirischen Wirtschaftspolitik: Unser Land soll noch stärker zu einer Unternehmerregion europäischen Ranges werden! Wir wollen zeigen, dass wir 2013 zu Recht den Titel „Europäische Unternehmeregion“ tragen. Das Wirtschaftsressort des Landes Steiermark mit Landesrat Dr. Christian Buchmann unterstützt Ein-Personen-Unternehmen und GründerInnen auf ihrem Weg in eine erfolgreiche Selbstständigkeit – mit Förderungen, aber auch mit Beratung, Impulsen und Anregungen für die Unternehmer-Karriere.

Der Powertag MyWay ist dabei ein starker Motor: Nach dem gelungenen Take-off am Flughafen Graz landet die MyWay 2012 im Tagungszentrum des Messe-Congress Graz. Mit den Inputs der über 2000 TeilnehmerInnen im Vorjahr haben wir die Veranstaltung sogar noch erweitert. Elf faszinierende Persönlichkeiten liefern in insgesamt 24 kompakten Vorträgen Impulse für noch bessere Personal Skills und für mehr Power & Motivation. In habitualisierten Workshops sammeln EPU und GründerInnen wertvollen Input für den unternehmerischen Erfolg. In den Business-Lounges der Steiermärkischen Sparkasse, der Stadt Graz, der Wirtschaftskammer Steiermark und der SFG stehen ExpertInnen mit persönlichem Rat und hilfreicher Tat zur Seite. Außerdem kann man beim Business-Breakfast in der Früh und bei der Business- & Fashion-Show am Abend wertvolle Kontakte zu anderen UnternehmerInnen knüpfen.

Siehe: Bei der MyWay wartet ein Erfolgsprogramm für Ihre Unternehmerkarriere. Seien Sie also am 20. Oktober 2012 mit dabei! Anmeldungen ab sofort unter [www.my-way.at](http://www.my-way.at).

◆ Thomas Franz Grabner lässt Paraglider mit seinem „G-Force-Trainer“ über GRABNER

ANZEIGE



◆ SFG-Geschäftsführer Burghard Kaltenbeck

## Ganz einfach unternehmerisch tätig sein

Unternehmet und Wachstum junger Unternehmen“ ist eine Kennstrategie der steirischen Wirtschaftspolitik: Unser Land soll noch stärker zu einer Unternehmerregion europäischen Ranges werden! Wir wollen zeigen, dass wir 2013 zu Recht den Titel „Europäische Unternehmeregion“ tragen. Das Wirtschaftsressort des Landes Steiermark mit Landesrat Dr. Christian Buchmann unterstützt Ein-Personen-Unternehmen und GründerInnen auf ihrem Weg in eine erfolgreiche Selbstständigkeit – mit Förderungen, aber auch mit Beratung, Impulsen und Anregungen für die Unternehmer-Karriere.

Der Powertag MyWay ist dabei ein starker Motor: Nach dem gelungenen Take-off am Flughafen Graz landet die MyWay 2012 im Tagungszentrum des Messe-Congress Graz. Mit den Inputs der über 2000 TeilnehmerInnen im Vorjahr haben wir die Veranstaltung sogar noch erweitert. Elf faszinierende Persönlichkeiten liefern in insgesamt 24 kompakten Vorträgen Impulse für noch bessere Personal Skills und für mehr Power & Motivation. In habitualisierten Workshops sammeln EPU und GründerInnen wertvollen Input für den unternehmerischen Erfolg. In den Business-Lounges der Steiermärkischen Sparkasse, der Stadt Graz, der Wirtschaftskammer Steiermark und der SFG stehen ExpertInnen mit persönlichem Rat und hilfreicher Tat zur Seite. Außerdem kann man beim Business-Breakfast in der Früh und bei der Business- & Fashion-Show am Abend wertvolle Kontakte zu anderen UnternehmerInnen knüpfen.

Siehe: Bei der MyWay wartet ein Erfolgsprogramm für Ihre Unternehmerkarriere. Seien Sie also am 20. Oktober 2012 mit dabei! Anmeldungen ab sofort unter [www.my-way.at](http://www.my-way.at).

◆ Thomas Franz Grabner lässt Paraglider mit seinem „G-Force-Trainer“ über GRABNER

ANZEIGE



◆ SFG-Geschäftsführer Burghard Kaltenbeck

## Ganz einfach unternehmerisch tätig sein

Unternehmet und Wachstum junger Unternehmen“ ist eine Kennstrategie der steirischen Wirtschaftspolitik: Unser Land soll noch stärker zu einer Unternehmerregion europäischen Ranges werden! Wir wollen zeigen, dass wir 2013 zu Recht den Titel „Europäische Unternehmeregion“ tragen. Das Wirtschaftsressort des Landes Steiermark mit Landesrat Dr. Christian Buchmann unterstützt Ein-Personen-Unternehmen und GründerInnen auf ihrem Weg in eine erfolgreiche Selbstständigkeit – mit Förderungen, aber auch mit Beratung, Impulsen und Anregungen für die Unternehmer-Karriere.

Der Powertag MyWay ist dabei ein starker Motor: Nach dem gelungenen Take-off am Flughafen Graz landet die MyWay 2012 im Tagungszentrum des Messe-Congress Graz. Mit den Inputs der über 2000 TeilnehmerInnen im Vorjahr haben wir die Veranstaltung sogar noch erweitert. Elf faszinierende Persönlichkeiten liefern in insgesamt 24 kompakten Vorträgen Impulse für noch bessere Personal Skills und für mehr Power & Motivation. In habitualisierten Workshops sammeln EPU und GründerInnen wertvollen Input für den unternehmerischen Erfolg. In den Business-Lounges der Steiermärkischen Sparkasse, der Stadt Graz, der Wirtschaftskammer Steiermark und der SFG stehen ExpertInnen mit persönlichem Rat und hilfreicher Tat zur Seite. Außerdem kann man beim Business-Breakfast in der Früh und bei der Business- & Fashion-Show am Abend wertvolle Kontakte zu anderen UnternehmerInnen knüpfen.

Siehe: Bei der MyWay wartet ein Erfolgsprogramm für Ihre Unternehmerkarriere. Seien Sie also am 20. Oktober 2012 mit dabei! Anmeldungen ab sofort unter [www.my-way.at](http://www.my-way.at).

◆ Thomas Franz Grabner lässt Paraglider mit seinem „G-Force-Trainer“ über GRABNER

ANZEIGE



◆ SFG-Geschäftsführer Burghard Kaltenbeck

## Ganz einfach unternehmerisch tätig sein

Unternehmet und Wachstum junger Unternehmen“ ist eine Kennstrategie der steirischen Wirtschaftspolitik: Unser Land soll noch stärker zu einer Unternehmerregion europäischen Ranges werden! Wir wollen zeigen, dass wir 2013 zu Recht den Titel „Europäische Unternehmeregion“ tragen. Das Wirtschaftsressort des Landes Steiermark mit Landesrat Dr. Christian Buchmann unterstützt Ein-Personen-Unternehmen und GründerInnen auf ihrem Weg in eine erfolgreiche Selbstständigkeit – mit Förderungen, aber auch mit Beratung, Impulsen und Anregungen für die Unternehmer-Karriere.

Der Powertag MyWay ist dabei ein starker Motor: Nach dem gelungenen Take-off am Flughafen Graz landet die MyWay 2012 im Tagungszentrum des Messe-Congress Graz. Mit den Inputs der über 2000 TeilnehmerInnen im Vorjahr haben wir die Veranstaltung sogar noch erweitert. Elf faszinierende Persönlichkeiten liefern in insgesamt 24 kompakten Vorträgen Impulse für noch bessere Personal Skills und für mehr Power & Motivation. In habitualisierten Workshops sammeln EPU und GründerInnen wertvollen Input für den unternehmerischen Erfolg. In den Business-Lounges der Steiermärkischen Sparkasse, der Stadt Graz, der Wirtschaftskammer Steiermark und der SFG stehen ExpertInnen mit persönlichem Rat und hilfreicher Tat zur Seite. Außerdem kann man beim Business-Breakfast in der Früh und bei der Business- & Fashion-Show am Abend wertvolle Kontakte zu anderen UnternehmerInnen knüpfen.

Siehe: Bei der MyWay wartet ein Erfolgsprogramm für Ihre Unternehmerkarriere. Seien Sie also am 20. Oktober 2012 mit dabei! Anmeldungen ab sofort unter [www.my-way.at](http://www.my-way.at).

◆ Thomas Franz Grabner lässt Paraglider mit seinem „G-Force-Trainer“ über GRABNER

ANZEIGE



◆ SFG-Geschäftsführer Burghard Kaltenbeck

## Ganz einfach unternehmerisch tätig sein

Unternehmet und Wachstum junger Unternehmen“ ist eine Kennstrategie der steirischen Wirtschaftspolitik: Unser Land soll noch stärker zu einer Unternehmerregion europäischen Ranges werden! Wir wollen zeigen, dass wir 2013 zu Recht den Titel „Europäische Unternehmeregion“ tragen. Das Wirtschaftsressort des Landes Steiermark mit Landesrat Dr. Christian Buchmann unterstützt Ein-Personen-Unternehmen und GründerInnen auf ihrem Weg in eine erfolgreiche Selbstständigkeit – mit Förderungen, aber auch mit Beratung, Impulsen und Anregungen für die Unternehmer-Karriere.

Der Powertag MyWay ist dabei ein starker Motor: Nach dem gelungenen Take-off am Flughafen Graz landet die MyWay 2012 im Tagungszentrum des Messe-Congress Graz. Mit den Inputs der über 2000 TeilnehmerInnen im Vorjahr haben wir die Veranstaltung sogar noch erweitert. Elf faszinierende Persönlichkeiten liefern in insgesamt 24 kompakten Vorträgen Impulse für noch bessere Personal Skills und für mehr Power & Motivation. In habitualisierten Workshops sammeln EPU und GründerInnen wertvollen Input für den unternehmerischen Erfolg. In den Business-Lounges der Steiermärkischen Sparkasse, der Stadt Graz, der Wirtschaftskammer Steiermark und der SFG stehen ExpertInnen mit persönlichem Rat und hilfreicher Tat zur Seite. Außerdem kann man beim Business-Breakfast in der Früh und bei der Business- & Fashion-Show am Abend wertvolle Kontakte zu anderen UnternehmerInnen knüpfen.

Siehe: Bei der MyWay wartet ein Erfolgsprogramm für Ihre Unternehmerkarriere. Seien Sie also am 20. Oktober 2012 mit dabei! Anmeldungen ab sofort unter [www.my-way.at](http://www.my-way.at).

◆ Thomas Franz Grabner lässt Paraglider mit seinem „G-Force-Trainer“ über GRABNER

ANZEIGE



◆ SFG-Geschäftsführer Burghard Kaltenbeck

## Ganz einfach unternehmerisch tätig sein

Unternehmet und Wachstum junger Unternehmen“ ist eine Kennstrategie der steirischen Wirtschaftspolitik: Unser Land soll noch stärker zu einer Unternehmerregion europäischen Ranges werden! Wir wollen zeigen, dass wir 2013 zu Recht den Titel „Europäische Unternehmeregion“ tragen. Das Wirtschaftsressort des Landes Steiermark mit Landesrat Dr. Christian Buchmann unterstützt Ein-Personen-Unternehmen und GründerInnen auf ihrem Weg in eine erfolgreiche Selbstständigkeit – mit Förderungen, aber auch mit Beratung, Impulsen und Anregungen für die Unternehmer-Karriere.

Der Powertag MyWay ist dabei ein starker Motor: Nach dem gelungenen Take-off am Flughafen Graz landet die MyWay 2012 im Tagungszentrum des Messe-Congress Graz. Mit den Inputs der über 2000 TeilnehmerInnen im Vorjahr haben wir die Veranstaltung sogar noch erweitert. Elf faszinierende Persönlichkeiten liefern in insgesamt 24 kompakten Vorträgen Impulse für noch bessere Personal Skills und für mehr Power & Motivation. In habitualisierten Workshops sammeln EPU und GründerInnen wertvollen Input für den unternehmerischen Erfolg. In den Business-Lounges der Steiermärkischen Sparkasse, der Stadt Graz, der Wirtschaftskammer Steiermark und der SFG stehen ExpertInnen mit persönlichem Rat und hilfreicher Tat zur Seite. Außerdem kann man beim Business-Breakfast in der Früh und bei der Business- & Fashion-Show am Abend wertvolle Kontakte zu anderen UnternehmerInnen knüpfen.

Siehe: Bei der MyWay wartet ein Erfolgsprogramm für Ihre Unternehmerkarriere. Seien Sie also am 20. Oktober 2012 mit dabei! Anmeldungen ab sofort unter [www.my-way.at](http://www.my-way.at).

◆ Thomas Franz Grabner lässt Paraglider mit seinem „G-Force-Trainer“ über GRABNER

ANZEIGE



◆ SFG-Geschäftsführer Burghard Kaltenbeck

## Ganz einfach unternehmerisch tätig sein

Unternehmet und Wachstum junger Unternehmen“ ist eine Kennstrategie der steirischen Wirtschaftspolitik: Unser Land soll noch stärker zu einer Unternehmerregion europäischen Ranges werden! Wir wollen zeigen, dass wir 2013 zu Recht den Titel „Europäische Unternehmeregion“ tragen. Das Wirtschaftsressort des Landes Steiermark mit Landesrat Dr. Christian Buchmann unterstützt Ein-Personen-Unternehmen und GründerInnen auf ihrem Weg in eine erfolgreiche Selbstständigkeit – mit Förderungen, aber auch mit Beratung, Impulsen und Anregungen für die Unternehmer-Karriere.

Der Powertag MyWay ist dabei ein starker Motor: Nach dem gelungenen Take-off am Flughafen Graz landet die MyWay 2012 im Tagungszentrum des Messe-Congress Graz. Mit den Inputs der über 2000 TeilnehmerInnen im Vorjahr haben wir die Veranstaltung sogar noch erweitert. Elf faszinierende Persönlichkeiten liefern in insgesamt 24 kompakten Vorträgen Impulse für noch bessere Personal Skills und für mehr Power & Motivation. In habitualisierten Workshops sammeln EPU und GründerInnen wertvollen Input für den unternehmerischen Erfolg. In den Business-Lounges der Steiermärkischen Sparkasse, der Stadt Graz, der Wirtschaftskammer Steiermark und der SFG stehen ExpertInnen mit persönlichem Rat und hilfreicher Tat zur Seite. Außerdem kann man beim Business-Breakfast in der Früh und bei der Business- & Fashion-Show am Abend wertvolle Kontakte zu anderen UnternehmerInnen knüpfen.

Siehe: Bei der MyWay wartet ein Erfolgsprogramm für Ihre Unternehmerkarriere. Seien Sie also am 20. Oktober 2012 mit dabei! Anmeldungen ab sofort unter [www.my-way.at](http://www.my-way.at).

◆ Thomas Franz Grabner lässt Paraglider mit seinem „G-Force-Trainer“ über GRABNER

ANZEIGE



◆ SFG-Geschäftsführer Burghard Kaltenbeck

## Ganz einfach unternehmerisch tätig sein

Unternehmet und Wachstum junger Unternehmen“ ist eine Kennstrategie der steirischen Wirtschaftspolitik: Unser Land soll noch stärker zu einer Unternehmerregion europäischen Ranges werden! Wir wollen zeigen, dass wir 2013 zu Recht den Titel „Europäische Unternehmeregion“ tragen. Das Wirtschaftsressort des Landes Steiermark mit Landesrat Dr. Christian Buchmann unterstützt Ein-Personen-Unternehmen und GründerInnen auf ihrem Weg in eine erfolgreiche Selbstständigkeit – mit Förderungen, aber auch mit Beratung, Impulsen und Anregungen für die Unternehmer-Karriere.

Der Powertag MyWay ist dabei ein starker Motor: Nach dem gelungenen Take-off am Flughafen Graz landet die MyWay 2012 im Tagungszentrum des Messe-Congress Graz. Mit den Inputs der über 2000 TeilnehmerInnen im Vorjahr haben wir die Veranstaltung sogar noch erweitert. Elf faszinierende Persönlichkeiten liefern in insgesamt 24 kompakten Vorträgen Impulse für noch bessere Personal Skills und für mehr Power & Motivation. In habitualisierten Workshops sammeln EPU und GründerInnen wertvollen Input für den unternehmerischen Erfolg. In den Business-Lounges der Steiermärkischen Sparkasse, der Stadt Graz, der Wirtschaftskammer Steiermark und der SFG stehen ExpertInnen mit persönlichem Rat und hilfreicher Tat zur Seite. Außerdem kann man beim Business-Breakfast in der Früh und bei der Business- & Fashion-Show am Abend wertvolle Kontakte zu anderen UnternehmerInnen knüpfen.

Siehe: Bei der MyWay wartet ein Erfolgsprogramm für Ihre Unternehmerkarriere. Seien Sie also am 20. Oktober 2012 mit dabei! Anmeldungen ab sofort unter [www.my-way.at](http://www.my-way.at).

◆ Thomas Franz Grabner lässt Paraglider mit seinem „G-Force-Trainer“ über GRABNER

ANZEIGE



◆ SFG-Geschäftsführer Burghard Kaltenbeck

## Ganz einfach unternehmerisch tätig sein

Unternehmet und Wachstum junger Unternehmen“ ist eine Kennstrategie der steirischen Wirtschaftspolitik: Unser Land soll noch stärker zu einer Unternehmerregion europäischen Ranges werden! Wir wollen zeigen, dass wir 2013 zu Recht den Titel „Europäische Unternehmeregion“ tragen. Das Wirtschaftsressort des Landes Steiermark mit Landesrat Dr. Christian Buchmann unterstützt Ein-Personen-Unternehmen und GründerInnen auf ihrem Weg in eine erfolgreiche Selbstständigkeit – mit Förderungen, aber auch mit Beratung, Impulsen und Anregungen für die Unternehmer-Karriere.

Der Powertag MyWay ist dabei ein starker Motor: Nach dem gelungenen Take-off am Flughafen Graz landet die MyWay 2012 im Tagungszentrum des Messe-Congress Graz. Mit den Inputs der über 2000 TeilnehmerInnen im Vorjahr haben wir die Veranstaltung sogar noch erweitert. Elf faszinierende Persönlichkeiten liefern in insgesamt 24 kompakten Vorträgen Impulse für noch bessere Personal Skills und für mehr Power & Motivation. In habitualisierten Workshops sammeln EPU und GründerInnen wertvollen Input für den unternehmerischen Erfolg. In den Business-Lounges der Steiermärkischen Sparkasse, der Stadt Graz, der Wirtschaftskammer Steiermark und der SFG stehen ExpertInnen mit persönlichem Rat und hilfreicher Tat zur Seite. Außerdem kann man beim Business-Breakfast in der Früh und bei der Business- & Fashion-Show am Abend wertvolle Kontakte zu anderen UnternehmerInnen knüpfen.

Siehe: Bei der MyWay wartet ein Erfolgsprogramm für Ihre Unternehmerkarriere. Seien Sie also am 20. Oktober 2012 mit dabei! Anmeldungen ab sofort unter [www.my-way.at](http://www.my-way.at).

◆ Thomas Franz Grabner lässt Paraglider mit seinem „G-Force-Trainer“ über GRABNER

ANZEIGE



◆ SFG-Geschäftsführer Burghard Kaltenbeck

## Ganz einfach unternehmerisch tätig sein

Unternehmet und Wachstum junger Unternehmen“ ist eine Kennstrategie der steirischen Wirtschaft

## Die Geschichten hinter den Solo-Pfaden

Drei Ein-Personen-Unternehmer aus der Steiermark erzählen, wie man mit guten Ideen erfolgreich sein kann.



**Markus Stolz, [www.woootwoot.at](http://www.woootwoot.at)**

„Ich koordiniere Spezialisten auf dem Gebiet der IT- und EDV-Beratung und arbeite gemeinsam mit Ihnen an den jeweiligen Projekten der Auftraggeber. Die Bandbreite der Projekte reicht von SAP-Programmierung über Webentwicklung bis zur IT-Sicherheit. Vorher war ich angestellt, jetzt kann ich mir die Zeit selbst einteilen und auch zusehen, wie mein Kind aufwächst. Das war auch der Grund, warum ich selbstständig werden wollte.“



**Pankraz Schradler, [www.hackbrett.at](http://www.hackbrett.at)**  
„Ich bin gelernter Tischler und leidenschaftlicher Musiker. Irgendwann bin ich auf die Idee gekommen, Hackbretter herzustellen – in allen Variationen und je nach Kundenwunsch. In meiner Werkstatt fräse und schleife ich alles selbst, da ist alles Handarbeit. Meine Abnehmer sind größtenteils private Musikanten und über 25 Musikschulen in Österreich. Ich arbeite zwar jetzt viel mehr als vorher, aber das macht mir nichts aus, ich bin flexibel.“



**Helga Erhart, [www.marmelade-paradies.at](http://www.marmelade-paradies.at)**  
„Begonnen hat alles in einem Hotel in dem ich gearbeitet habe. Ich sollte Marmelade machen. Die ist dann super angekommen und ich habe mich entschlossen, selbstständig zu werden. Heute bietet ich 180 handgefertigte Sorten an. Ich beliefe die gehobene Hotellerie und Genußläden, habe sogar Bestellungen aus den USA. Ich will Einzelunternehmerin bleiben. Wenn ich zu groß werde, ist das Produkt nicht mehr meines.“

## Diese Spritzen hat man gerne

Die Steirische Wirtschaftsförderung SFG bietet diverse Förderungsprogramme für Gründer und Ein-Personen-Unternehmen an – und zwar maßgeschneidert.



- ◆ Und los geht's mit dem Start in die Selbstständigkeit!

### STARTKLAR

### Ein Zuschuss nach dem Startschuss

Beruf oder Berufung – Chef-sein ist immer eine Herausforderung. Jährlich machen sich mehr als 3500 Steiner auf den Weg in die Selbstständigkeit. Unterstützt wird dieser Weg von der SFG mit dem Förderungsprogramm StartKlar.

- ◆ Ein Unternehmertreffen lang lernen: heute ein fast schon unverzichtbarer Leitspruch

Damit gibt es Zuschüsse für alle, die sich zum ersten Mal in der Steiermark selbstständig machen. **INFORMATIONEN:** Tel. (0316) 70 93-0, <http://sfg.at/startklar>



### WEITER!BILDEN

### Wissen wird belohnt

Kleinst-, Klein- und mittlere Unternehmen mit Standort in der Steiermark sollen in ihrem Wachstum, bei Innovationen und im Export weiterkommen. Die steirische Wirtschaftsförderung SFG unterstützt Qualifizierungsmaßnahmen mit dem Förderungsprogramm WeiterBilden – es gilt 30 Prozent (max. 1800 Euro) Zuschuss für wachsendes Wissen im Bereich Technik, Export oder Betriebswirtschaft. **INFO:** Tel. (0316) 70 93-0, <http://sfg.at/weiterbilden>



- ◆ In der Steiermark wird Teamwork auch finanziell gefördert

### EINLADUNG CLUB ZUKUNFT

zur Diskussionsveranstaltung der Wirtschaftsabteilung Graz

### MENSCH.MASCHINE.ZUKUNFT.

„Wie kann der Mensch erfolgreich das Abenteuer „Unternehmen“ auf dem Weg in die Zukunft meistern? Keynote Speaker: Dr. Bertrand Piccard

**Mi., 10. Oktober 2012, 18:00 Uhr**  
Einlass 17:00 Uhr

**GRAZ**  
WIRTSCHAFT



WER WÄCHST, BRAUCHT KAPITAL  
Wer wächst, ist die Unterstützung von  
Das Ziel der Förderung ErfolgsDuo ist die Unterstützung von  
EPUs, die zum ersten Mal planen, Mitarbeiter aufzunehmen. Mit  
bis zu 2500 Euro soll eine nachhaltige Struktur für das Wachstum  
des Unternehmens geschaffen werden. Investitionsprojekte,  
Büro- und Geschäftsausstattung, Maschinen etc.  
**NÄHERE INFO:** Tel. (0316) 70 93-0, <http://sfg.at/erfolgsduo>



## DREI FRAGEN AN...



◆ Stefan  
Experte für  
nonverbale  
Kommunikation

**Lächeln strahlt Lebensfreude aus**

Was sind bei der Körpersprache die häufigsten Fehler, die Verkäufer gegenüber ihren Kunden machen?  
**STEFAN** **VERRA:** Verkäuferinnen sollten ihren Kunden ein gutes Gefühl vermitteln. Das heißt: Man soll gern mit dem Verkäufer kommunizieren wollen. Deswegen Tipp Nr. 1: Lächeln Sie mehr. Damit strahlen Sie angenehme Lebensfreude aus!

Gibt es so etwas wie eine allgemeine gute Körpersprache oder geht es darum, einen eigenen Stil zu finden und diesen zu optimieren?

**VERRA:** Es gibt keine grundlegend gute oder schlechte Körpersprache. Es geht darum, in jeder Situation die passenden Mittel zur Verfügung zu haben. Mal ist es wichtig, freundlich zu wirken. Mal müssen Sie kompetent erscheinen, mal sollen Sie lustig sein, und manchmal brauchen Sie eine ernsthafte Wirkung. Wer mit seiner Körpersprache mehr Gefühle vermitteln kann, wird in mehr Situationen erfolgreich sein.

Kann man Körpersprache vor Spiegel oder Kamera erlernen oder braucht es dazu ein Seminar?

**VERRA:** Spiegel und Video sind gut. Sie zeigen, wie wir wirklich sind und nicht wie wir glauben zu sein. Auch ein Seminar ist gut, weil externes Feedback enorm hilft.

**INFOS:** Kommunikator Stefan Verra hält um 10.12 und 15 Uhr bei der MyWay seine Vorträge

# „Ein Sahnehäubchen Service, bitte!“

Darf es noch ein bissel mehr sein? Ja, es darf! Beim Service am Kunden sollten vor allem Kleinunternehmen nicht sparen. Überraschungseffekt ist erwünscht.



SERVICE MÄCHT DEN UNTERSCHIED  
SABINE HÜBNER

**SERVICE MÄCHT DEN UNTERSCHIED:** Von Sabine Hübner, Redline Verlag, 220 Seiten, 24,90 Euro.  
Auf der MyWay tritt Hübner um 12 und 14 Uhr auf.

Was will ich? Was ist meine Berufung? Wie kann ich mich motivieren? Welche Fragen, die jeden Menschen betreffen. Und natürlich auch den angehenden Gründer. „Das, was einem oft im Weg steht, sind die Bedenken“, sagt Berufungsberaterin und MyWay-Referentin Ursula Maria Lang. Statt nur an Sicherheit oder Geld zu denken, sollte man sich lieber an demeinten Talenten, Stärken oder Interessen orientieren. Was macht mir Spaß? Was fällt mir leicht? Um das herauszufinden und

auch umzusetzen, braucht man Zeit, seine Voraussetzungen, Chancen und Möglichkeiten auszuloten – und natürlich Mut zur Veränderung. In Coachings erarbeitet Lang mit ihren Kunden ein Talente- und Berufungs-Profil, die daraus resultierenden beruflichen Perspektiven und die Wege dorthin. Dabei spielen auch Fragen nach persönlichen Interessen, Voraussetzungen und Erfahrungen eine Rolle. Und die Glaubwürdigkeit. „Das Geschäftskonzept eines Gründers sollte zu hundert Prozent seinen Fähigkeiten, Wünschen, Vorstellungen und Ideen entsprechen. Das führt zum Erfolg.“ Auf dem Markt können sich Unternehmer auch über ihre Persönlichkeit von Mitbewerbern absetzen.“

Hat man erst einmal seine Berufung gefunden, sind Ziele das Um und Auf. Ein Ratschlag, den

# Berufung und Motivation und der Weg dorthin

Jeder kann sich beruflich verwirklichen und motivieren. Eine Berufsberaterin und eine Olympiasiegerin wissen, wie es geht.



◆ Erfolgsrezept: Wer als Gründer mit Herzblut und Verstand hinter seiner Geschäftsidee steht, braucht dann auch die richtigen Ziele  
ISTOCK



◆ Marco von München  
hausen hält  
Vorträge  
über Selbst-  
motivation

**Annehmen ist „das Schwierigste“**

Was ist dieser innere Schweinehund, von dem Sie schreiben – und wie lässt er sich überwinden?

**MARCO VON MÜNCHEN-HAUSEN:**

Der Schweinehund steht für innere Widerstände. Wer sich ändern will, sollte sich fordern aber nicht überfordern. Das heißt: Behutsam beginnen und langsam einen neuen Trampelpfad anlegen, den man dann jeden Tag beschreitet. Wichtig dabei: Keine Ausnahmen zulassen! Und wer täglich an sich arbeitet, schafft tatsächlich in sechs bis acht Wochen eine Änderung.

**Und wenn man feststeckt?**

**Was kann man tun?**

**MÜNCHEN-HAUSEN:** Es akzeptieren und aufhören zu hadern. Psychologisch gesehen ist das Annehmen das Schwierigste. Aber wenn man seine Situation annimmt, kommt man viel leichter zu einer Lösung. Und die Motivation fällt viel leichter.

**Sie referieren auch zum Thema Zeitmanagement. Haben Sie einen Tipp?**

**MÜNCHEN-HAUSEN:** Das erste, was man einplanen sollte, sind die Dinge, die wichtig sind, aber nicht dringend. Das sind Ding, die zum Beispiel die eigene Gesundheit oder das Familienleben betreffen. Da für sollte man frühzeitig Zeit blockieren. Und Sie werden sehen, Sie werden alles andere trotzdem erledigen können.

**INFOS:** Um 9 und 11 beziehungsweise um 13 Uhr (Workshop) sowie um 13 und 16 Uhr bei der MyWay auf

HELGE WOLL  
Helfe Woll



◆ Michaela Dorfmüller spricht um 10.13 und 16 Uhr bei der MyWay

## DREI FRAGEN AN...



◆ Ursula Maria Lang tritt um 9 (Workshop) sowie um 14 und 16 Uhr bei der MyWay auf

**Lächeln strahlt Lebensfreude aus**

Was sind bei der Körpersprache die häufigsten Fehler, die Verkäufer gegenüber ihren Kunden machen?  
**STEFAN** **VERRA:** Verkäuferinnen sollten ihren Kunden ein gutes Gefühl vermitteln. Das heißt: Man soll gern mit dem Verkäufer kommunizieren wollen. Deswegen Tipp Nr. 1: Lächeln Sie mehr. Damit strahlen Sie angenehme Lebensfreude aus!

Gibt es so etwas wie eine allgemeine gute Körpersprache oder geht es darum, einen eigenen Stil zu finden und diesen zu optimieren?

**VERRA:** Es gibt keine grundlegend gute oder schlechte Körpersprache. Es geht darum, in jeder Situation die passenden Mittel zur Verfügung zu haben. Mal ist es wichtig, freundlich zu wirken. Mal müssen Sie kompetent erscheinen, mal sollen Sie lustig sein, und manchmal brauchen Sie eine ernsthafte Wirkung. Wer mit seiner Körpersprache mehr Gefühle vermitteln kann, wird in mehr Situationen erfolgreich sein.

Kann man Körpersprache vor Spiegel oder Kamera erlernen oder braucht es dazu ein Seminar?

**VERRA:** Spiegel und Video sind gut. Sie zeigen, wie wir wirklich sind und nicht wie wir glauben zu sein. Auch ein Seminar ist gut, weil externes Feedback enorm hilft.



# Treibstoff für den „Wirtschaftsmotor“

Franz Kerber, Vorstand der Steiermärkischen Sparkasse, über die MyWay und Chancen für Gründer.

Warum ist es der Steiermärkischen Sparkasse so wichtig die MyWay, den Karrieretag für Gründer und Ein-Personen-Unternehmen, als tatkräftiger Partner zu unterstützen? Und darüber viele interessante Bücher geschrieben, wie etwa „Kopf schlägt Kapital“. Die ganz andere Art, ein Unternehmen zu gründen. Von der Lust, ein Entrepreneur zu sein.“

Wie unterstützt die Steiermärkische Sparkasse Unternehmensgründer? Als „Gründer-Bank Nummer eins“ betreiben wir als einziges steirisches Geldinstitut ein eigenes „GründerCenter“, in dem Spezialisten angehende Unternehmer und Betriebsübernehmer bei relevanten Themen vom Businessplan über Förderungen und Finanzierungen beraten und begleiten. Hier kann ich nur alle interessierten Gründer einladen, zu einem persönlichen Gespräch in unser GründerCenter zu kommen.

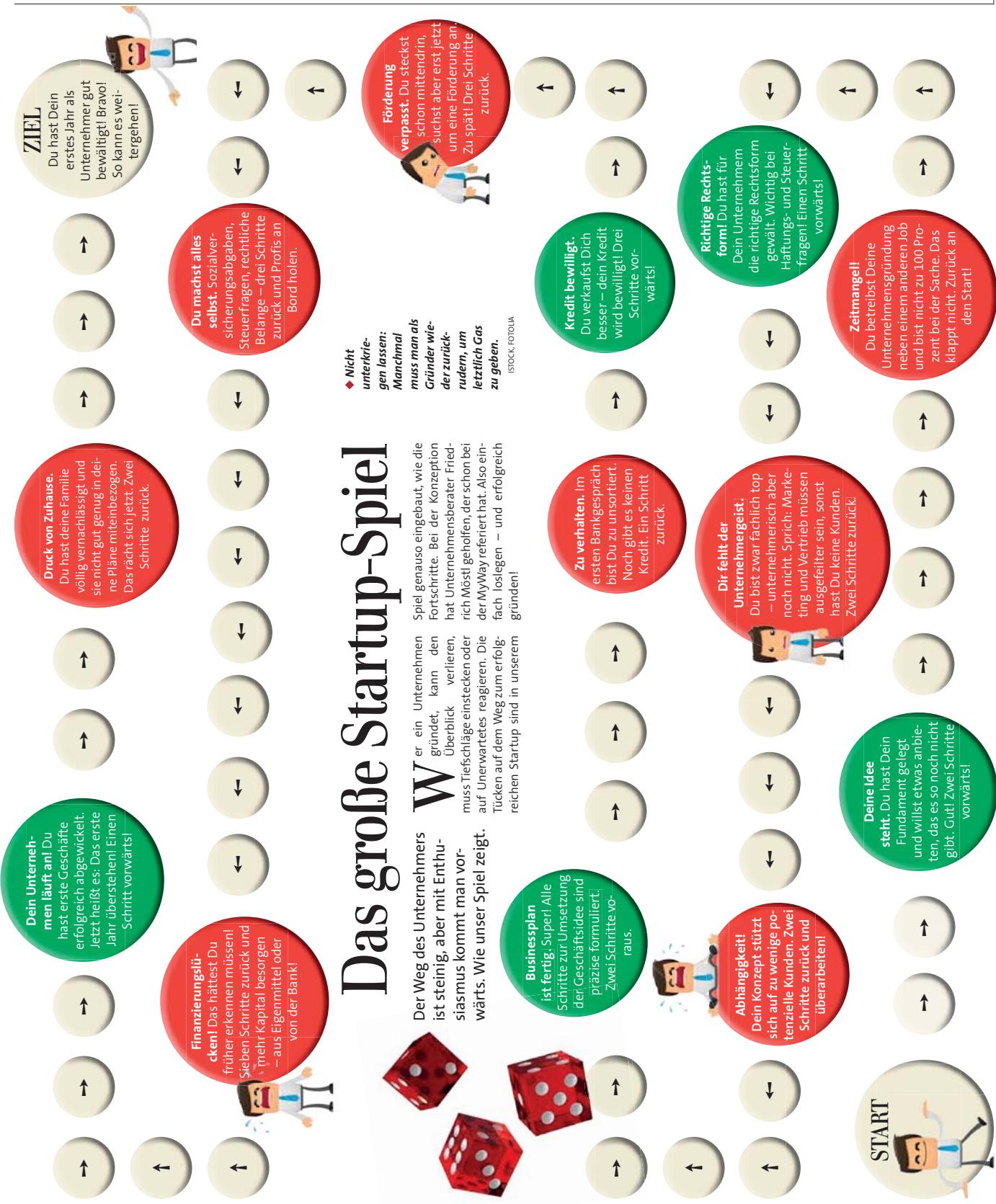
**INFO:** GO! GründerCenter 8010 Graz, Sparkassenplatz 4 Tel. 0310 - 36385 E-Mail: [griundercenter@steiermarkische.at](mailto:griundercenter@steiermarkische.at) [www.g-griundercenter.net](http://www.g-griundercenter.net)



ANZEIGE

◆ Sparkassen-Vorstand Franz Kerber ist stolz auf das „GründerCenter“ der Bank

STEIERMÄRKISCHE SPARKASSE



# Die Kunst ist, haarscharf „

## SOCIAL-MEDIA-GLOSSAR

**WAS BEDEUTET ...**  
... Social-Media-Monitoring?



Guten Morgen! Habt ihr kurz Zeit

Muss ich als Unternehmer eine Facebook-Seite haben? Was bringt's – und was sind absolute No-Go's? Wir wollten es wissen und haben die „MediaBrothers“ Gustav Götz und Armin Rogl befragt. Ganz zeitgemäß per Skype.

für mich? Ich bin neugierig und würde euch gerne ein paar Fragen stellen ...)

Aber gerne –

schieß los :)

Armin Rogl

Guten Morgen! Aber gerne –

schieß los :)

Gustav Götz

Auf keinen Fall sollte man un-

freiendliche oder beleidigt Antwort-

geben, wenn man angegriffen wird.

Oder den Kunden nicht ernst-

nehmen. Oder einfach nur mit

Standard-Floskeln reagieren.

Gustav Götz

Auf keinen Fall sollte man un-

freiendliche oder beleidigt Antwort-

geben, wenn man angegriffen wird.

Oder den Kunden nicht ernst-

nehmen. Oder einfach nur mit

Standard-Floskeln reagieren.

Social-Media-Greenhorn

Nebeneffekte? Jetzt bin ich aber neugierig.

Armin Rogl

Man muss auch auf Kritik gefasst

sein – und da sollte man schon

wissen, wie man damit umgeht

und wie man darauf reagiert.

Gustav Götz

Wir leihen die Unternehmen, wie

sie mit Kunden sprechen können.

Viele tun sich nämlich schwer,

wenn sie plötzlich direkt mit ihren

Kunden reden und sie dabei auch

noch unterhalten sollen.

Bisher war das meist nicht Aufga-

be der Öffentlichkeitsabteilungen.

Social-Media-Greenhorn

Und was meint ihr – kann man als

Unternehmer heutzutage über-

haupt noch auf die Rätseln auf Fa-

cbook etc. verzichten?

Gustav Götz

Jedes, das mit Endverbrauchern

zu tun hat bzw. Produkte für diese

herstellt.

Social-Media-Greenhorn

Und was meint ihr – kann man als

Unternehmer heutzutage über-

haupt noch auf die Rätseln auf Fa-

cbook etc. verzichten?

Gustav Götz

Natürlich kann man. Man könnte

auch sein Telefon anmelden,

wenn man will ... ;)

Es wäre aber

eine vergebliche Chance. Weil, ein

solcher Kanal zur Kommunikation

mit Kunden bringt schließlich das

Potenzial, zu entehmen, was die

Kunden wirklich wollen. Natürlich

mit möglichen Nebeneffekten ...

... Web-Performance? Der rela-

tive Anteil von positiven Kom-

mentaren und Posts zu einer

Marke im Vergleich zum Markt-

mitbewerb.

... Share of Voice? Man unter-

sucht, wie oft ein Markenname

im Vergleich zu

Mitbewer-

bern im

Social-Media-Bereich erwähnt

wird.

... Snippet? Userkommentare

werden analysiert – werden

dabei das gesuchte Wort oder

die gesuchte Marke gefunden,

nennt man das ein Snippet.

Armin Rogl

Natürlich kann man. Man könnte

auch sein Telefon anmelden,

wenn man will ... ;)

Es wäre aber

eine vergebliche Chance. Weil, ein

solcher Kanal zur Kommunikation

mit Kunden bringt schließlich das

Potenzial, zu entehmen, was die

Kunden wirklich wollen. Natürlich

mit möglichen Nebeneffekten ...

# nicht zu nerven ...

## ZUM THEMA



◆ Holm Fribe ist Autor und Strategieberaterin Berlin  
CATRIN SIEGER

## Schneeballeffekt

Was ist für kleinere Unternehmen das Wichtigste in puncto Marketing und Pressearbeit?

**HOLM FRIBE:** Als Kleinunternehmen oder Selbstständiger sollte man gar nicht versuchen, den Marketing-Mix und die PR großen Konzernen zu kopieren. Man sollte aber viel Energie und Sorgfalt ins Erscheinungsbild der eigenen Marke investieren. Das fängt an bei Logo und Briefpapier, umfasst Produkte, Kommunikation und Service – all das soll souverän und stimmig sein. Die Qualität spricht sich dann von selbst herum.

**FRIESE:** Soziale Medien verbinden Menschen. Da kann ein Unternehmen, das da plötzlich dazwischenfunkt, als störend empfunden werden – weil oft der menschliche Tonfall fehlt. Die Lösung: Menschen-Firewall!

**FRIESE:** Soziale Medien verbinden Menschen mit Menschen und Partnern zu reden.

Kommt man in Sachen Marketing auch mit Social Media alleine über die Runden?

**FRIESE:** Wer eine gute Idee, ein perfektioniertes Produkt und treue Stammkunden hat, braucht kein Geld für Marketing auszugeben. Er wird ohnehin empfohlen. Social Media übersetzt diesen Schneeballeffekt gleich einer Seite basteln. Danke für die Tipps! Dann sehen wir uns – auf Facebook oder Twitter oder ... Bis bald!

KOMMEN

Was bringt's – und was sind absolute No-Go's? Wir wollten es wissen und haben die „MediaBrothers“ Gustav Götz und Armin Rogl befragt. Ganz zeitgemäß per Skype.

## Social-Media-Greenhorn

Weitere Netzwerke sind denn für Unternehmen die effektivsten?

**Armin Rogl**

Gehst du nach der Breitenentwicklung, ist in Österreich mit drei Millionen Usern sicher Facebook die Nummer eins. Wer Meinungsmauler wie Journalisten und Politiker erreichen will, für den ist Twitter ein guter Weg. Was letztlich passt, hängt von Produkt-, Markenstrategie und den Inhalten ab. Braucht man einen YouTube-Kanal für Videos oder will ich schöne Bilder auf Plattformen wie flickr oder Pinterest präsentieren ...

**Gustav Götz**

In welchen Abständen sollte man die Kanäle hinzupfen? Also, wie oft posten? Gibt's da Richtlinien?

**Social-Media-Greenhorn**

Es gibt immer den Moment, in dem man von einem User so demaskiert wird, dass man lieber freundlich und informativ durchfragen muss, um immer noch freundlich zu bleiben. Aber das ist das Allerwichtigste: Nicht auf solche Provokationen einsteigen.

**Gustav Götz**

Wir empfehlen: Einmal täglich auf Facebook in Ausnahmefällen zweimal – aber nur, wenn die Info wirklich interessant und oder unterhaltsam ist. Auf Twitter kann und muss man eigentlich öfter posten. Die Kunst ist, haarscharf nicht zu nerven, andererseits nicht zu unsichtbar zu sein ... kurz, informativ, unterhaltsam aber nicht platt.

**Social-Media-Greenhorn**

Wo geht die Zukunft hin? Wird Social Media ein fixer Bestandteil im Marketing-Mix werden?

**Social-Media-Greenhorn**

Alles klar. Und wie soll man reagieren?

**Gustav Götz**

Wie gehen die Unternehmen, wie sie mit Kunden sprechen können. Viele tun sich nämlich schwer, wenn sie plötzlich direkt mit ihren Kunden reden und sie dabei auch noch unterhalten sollen.

**Social-Media-Greenhorn**

Und gibt es noch weitere Netzwerke, die man in Sachen Social-Media-Netzwerk tunlichst unterlassen sollte ... ?

**Gustav Götz**

Wir leihen die Unternehmen, wie sie mit Kunden sprechen können.

**Social-Media-Greenhorn**

Und was meint ihr – kann man als Unternehmen in puncto Social Media Was rät man einer Firma, die auf dem Gebiet von Facebook und Co. noch keine Erfahrung hat?

**Social-Media-Greenhorn**

Ihr berätet ja Unternehmen in puncto Social Media. Was rät man einer Firma, die auf dem Gebiet von Facebook und Co. noch keine Erfahrung hat?

**Gustav Götz**

Wir leihen die Unternehmen, wie sie mit Kunden sprechen können.

**Social-Media-Greenhorn**

Und was meint ihr – kann man als Unternehmen in puncto Social Media Was rät man einer Firma, die auf dem Gebiet von Facebook und Co. noch keine Erfahrung hat?

**Gustav Götz**

Wir leihen die Unternehmen, wie sie mit Kunden sprechen können.

**Social-Media-Greenhorn**

Und was meint ihr – kann man als Unternehmen in puncto Social Media Was rät man einer Firma, die auf dem Gebiet von Facebook und Co. noch keine Erfahrung hat?

**Gustav Götz**

Wir leihen die Unternehmen, wie sie mit Kunden sprechen können.

**Social-Media-Greenhorn**

Und was meint ihr – kann man als Unternehmen in puncto Social Media Was rät man einer Firma, die auf dem Gebiet von Facebook und Co. noch keine Erfahrung hat?

**Gustav Götz**

Wir leihen die Unternehmen, wie sie mit Kunden sprechen können.

**Social-Media-Greenhorn**

Und was meint ihr – kann man als Unternehmen in puncto Social Media Was rät man einer Firma, die auf dem Gebiet von Facebook und Co. noch keine Erfahrung hat?

**Gustav Götz**

Wir leihen die Unternehmen, wie sie mit Kunden sprechen können.

**Social-Media-Greenhorn**

Und was meint ihr – kann man als Unternehmen in puncto Social Media Was rät man einer Firma, die auf dem Gebiet von Facebook und Co. noch keine Erfahrung hat?

**Gustav Götz**

Wir leihen die Unternehmen, wie sie mit Kunden sprechen können.

**Social-Media-Greenhorn**

Und was meint ihr – kann man als Unternehmen in puncto Social Media Was rät man einer Firma, die auf dem Gebiet von Facebook und Co. noch keine Erfahrung hat?

**Gustav Götz**

Wir leihen die Unternehmen, wie sie mit Kunden sprechen können.

**Social-Media-Greenhorn**

Und was meint ihr – kann man als Unternehmen in puncto Social Media Was rät man einer Firma, die auf dem Gebiet von Facebook und Co. noch keine Erfahrung hat?

**Gustav Götz**

Wir leihen die Unternehmen, wie sie mit Kunden sprechen können.

**Social-Media-Greenhorn**

Und was meint ihr – kann man als Unternehmen in puncto Social Media Was rät man einer Firma, die auf dem Gebiet von Facebook und Co. noch keine Erfahrung hat?

**Gustav Götz**

Wir leihen die Unternehmen, wie sie mit Kunden sprechen können.

**Social-Media-Greenhorn**

Und was meint ihr – kann man als Unternehmen in puncto Social Media Was rät man einer Firma, die auf dem Gebiet von Facebook und Co. noch keine Erfahrung hat?

**Gustav Götz**

Wir leihen die Unternehmen, wie sie mit Kunden sprechen können.

**Social-Media-Greenhorn**

Und was meint ihr – kann man als Unternehmen in puncto Social Media Was rät man einer Firma, die auf dem Gebiet von Facebook und Co. noch keine Erfahrung hat?

**Gustav Götz**

Wir leihen die Unternehmen, wie sie mit Kunden sprechen können.

**Social-Media-Greenhorn**

Und was meint ihr – kann man als Unternehmen in puncto Social Media Was rät man einer Firma, die auf dem Gebiet von Facebook und Co. noch keine Erfahrung hat?

**Gustav Götz**

Wir leihen die Unternehmen, wie sie mit Kunden sprechen können.

**Social-Media-Greenhorn**

Und was meint ihr – kann man als Unternehmen in puncto Social Media Was rät man einer Firma, die auf dem Gebiet von Facebook und Co. noch keine Erfahrung hat?

**Gustav Götz**

Wir leihen die Unternehmen, wie sie mit Kunden sprechen können.

**Social-Media-Greenhorn**

Und was meint ihr – kann man als Unternehmen in puncto Social Media Was rät man einer Firma, die auf dem Gebiet von Facebook und Co. noch keine Erfahrung hat?

**Gustav Götz**

Wir leihen die Unternehmen, wie sie mit Kunden sprechen können.

**Social-Media-Greenhorn**

Und was meint ihr – kann man als Unternehmen in puncto Social Media Was rät man einer Firma, die auf dem Gebiet von Facebook und Co. noch keine Erfahrung hat?

**Gustav Götz**

Wir leihen die Unternehmen, wie sie mit Kunden sprechen können.

**Social-Media-Greenhorn**

Und was meint ihr – kann man als Unternehmen in puncto Social Media Was rät man einer Firma, die auf dem Gebiet von Facebook und Co. noch keine Erfahrung hat?

**Gustav Götz**

Wir leihen die Unternehmen, wie sie mit Kunden sprechen können.

**Social-Media-Greenhorn**

Und was meint ihr – kann man als Unternehmen in puncto Social Media Was rät man einer Firma, die auf dem Gebiet von Facebook und Co. noch keine Erfahrung hat?

**Gustav Götz**

Wir leihen die Unternehmen, wie sie mit Kunden sprechen können.

**Social-Media-Greenhorn**

Und was meint ihr – kann man als Unternehmen in puncto Social Media Was rät man einer Firma, die auf dem Gebiet von Facebook und Co. noch keine Erfahrung hat?

**Gustav Götz**

Wir leihen die Unternehmen, wie sie mit Kunden sprechen können.

**Social-Media-Greenhorn**

Und was meint ihr – kann man als Unternehmen in puncto Social Media Was rät man einer Firma, die auf dem Gebiet von Facebook und Co. noch keine Erfahrung hat?

**Gustav Götz**

Wir leihen die Unternehmen, wie sie mit Kunden sprechen können.

**Social-Media-Greenhorn**

Und was meint ihr – kann man als Unternehmen in puncto Social Media Was rät man einer Firma, die auf dem Gebiet von Facebook und Co. noch keine Erfahrung hat?

**Gustav Götz**

Wir leihen die Unternehmen, wie sie mit Kunden sprechen können.

**Social-Media-Greenhorn**

Und was meint ihr – kann man als Unternehmen in puncto Social Media Was rät man einer Firma, die auf dem Gebiet von Facebook und Co. noch keine Erfahrung hat?

**Gustav Götz**

Wir leihen die Unternehmen, wie sie mit Kunden sprechen können.

**Social-Media-Greenhorn**

Und was meint ihr – kann man als Unternehmen in puncto Social Media Was rät man einer Firma, die auf dem Gebiet von Facebook und Co. noch keine Erfahrung hat?

**Gustav Götz**

Wir leihen die Unternehmen, wie sie mit Kunden sprechen können.

**Social-Media-Greenhorn**

Und was meint ihr – kann man als Unternehmen in puncto Social Media Was rät man einer Firma, die auf dem Gebiet von Facebook und Co. noch keine Erfahrung hat?

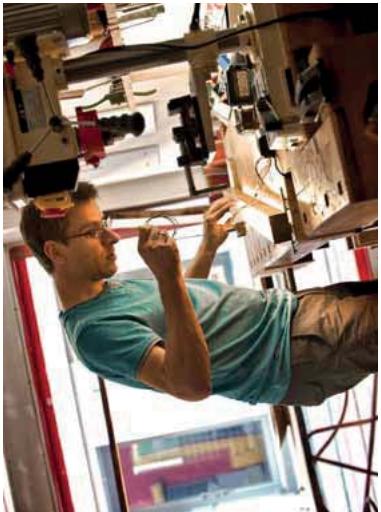
**Gustav Götz**

Wir leihen die Unternehmen, wie sie mit Kunden sprechen können.

**Social-Media-Greenhorn**

Und was meint ihr – kann man als Unternehmen in puncto Social Media Was rät man einer Firma, die auf dem Gebiet von Facebook und Co. noch keine Erfahrung hat?

**5% WENIGER  
BÜROKRATIE  
100% MEHR  
CHANCE**



◆ Designer Reimund Gamerith in seinem Showroom in der Grazer Jakominstraße – nun macht er dort einen Mix aus Atelier, Shop und Produktionsstätte auf. Die Stadt fördert ihn dabei.

## Das Umfeld spielt eine wesentliche Rolle

Der Weg zum Standort: Spezielle Programme der Gemeinden und Impulszentren helfen Gründern dabei.

Raimund Gamerith sieht sich als Handwerk erlernt hat. Sonderm vielmehr als Designer. Er entwirft hochwertige Möbelstücke wie Lampen oder Tische. Gamerith ist einer der Kreativen unter den Ein-Personen-Unternehmern in Graz. Im Frühling hat er einen Showroom in der revitalisierten Jakominstraße betrieben, nun eröffnet er im Viertel einen Mix aus Atelier, Shop und Produktionsfläche. Die Stadt bezahlt dort einen Teil der Miete. „Das hilft genau den Leuten, die etwas erreichen wollen“, freut er sich.

50 Prozent der Miete übernimmt die öffentliche Hand im ersten Jahr, 40 Prozent im zweiten und 20 im dritten und letzten Förderjahr. Es ist eines der Programme, mit dem die Stadt Graz Unternehmen unter die Arme greift. Rund 1000 Neugründungen gibt es in der Stadt pro Jahr. „Wir haben in erster Linie eine Vernetzung- und Drehscheibenfunktion“, sagt Andreas Morianz von der Arbeitsagentur. „Wir bringen neue Firmen und Bildungs-Einrichtungen stimulieren die Entwicklung neuer Produkte, Dienstleistungen und Prozesse.“

Jetzt Kosten bei der Bürokratie einsparen.  
Das bringt Milliarden für Bildung, Forschung und Wachstum.  
**Geht's der Wirtschaft gut, geht's uns allen gut.**

**WKO**  
STEIERMARK

ARGE LOWE GÖK

# Dünger fürs Firmenpflänzchen

Wer ein Unternehmen gründet, braucht Kapital. Was beim Thema Finanzierung alles zu beachten ist.

Dagmar Eigner-Stengg Kunden kommen aus unterschiedlichen Berufsparten: Die einen wollen zum Beispiel ihren Frisiersalon gründen. Und andere wiederum möchten ihr Ciel mit Yacht-Design verdienen. Zwei Dinge haben sie gemein: Sie sind auf dem Weg in die Selbstständigkeit. Und sie möchten sich ihr Geschäft finanzieren lassen.

### Der Businessplan ist wichtig

Eigner-Stengg leitet das „Gründer-Center“ der Steiermärkischen Sparkasse. Um eine Finanzierung für das Unternehmen zu bekommen, ist ein ausgereifter Businessplan und ein detaillierter Finanzplan notwendig. Hier heißt es und unterstützt das Team des GründerCenters.

Was nun, wenn man die Zusage für einen Kredit hat? Dann sollte man die Bank über die Geschäfts-entwicklung auf dem laufenden halten und die Kreditraten plünktisch zahlen. Eigner-Stengg: „Das

wirkt sich positiv auf das Rating aus, und wer ein gutes Rating hat, zahlt weniger Zinsen.“

### Guter Zeitpunkt

Ebenfalls wichtig: Finanzierungs-lücken früh erkennen und ihnen entgegensteuern, so Rössler. Mit zusätzlichem Eigenkapital, einem erweiterten Kreidrahmen oder mit einem neuen Kredit, wobei ein „gesunder“ Finanzierungsmix anzustreben ist. Jetzt ist übrigens ein günstiger Zeitpunkt, um eine Firma zu gründen. Zumindest, was die finanzierteilung angeht. Das Zinsniveau ist recht niedrig.

◆ Kapital ist die Basis, damit das Unternehmen wächst



Medieninhaber und Herausgeber: Steirische Wirtschaftsförderung SFG, Niklopiaplatz 2, 8020 Graz. Produktion: Anzeigen und Marketing Kleine Zeitung GmbH & Co KG, Schönaugasse 64, 8010 Graz. © PR-Redaktion Koordination & Text: Philipp Lademacher, Anja Egger, Norbert Wallner. Layout: m41 Medien Dienstleistungen GmbH & Co KG, Schönaugasse 64, 8010 Graz. Alle Fotos (sofern nicht anders gekennzeichnet): Kanaz. Für eine bessere Lesbarkeit wurde bewusst keine genderneutrale Ausdrucksweise verwendet. Dieses Produkt enthält zur Gänze bezahlte Beiträge.



◆ Fit for Outfit: Moderator Michael Ostrowski in einer seiner zahlreichen „Business-Kluft“en. Bei der MyWay führt er durch den Abend

TUMA

# „Nicht allzu sehr anschwitzen!“

MyWay-Moderator Michael Ostrowski über Krawatten und Business-Mantras.

*Hast du dich jemals außer für die Bühne, die Kamera oder ein Familienfest so richtig in Schale werfen müssen?*

**MICHAEL OSTROWSKI:** Am ersten Schultag war Lederhosenstag, dann Steireranzug bei der Erstkommunion und Anzug beim Maturaball, seither nichts mehr Zwingendes. Gottseidank.

*Was löst bei dir der Anblick einer Krawatte aus?*

**OSTROWSKI:** Ich mag alte Krawatten sehr gern, vor allem aus den 70ern. Aber schiache Krawatten sind auch super, weil sie

Menschen sehr gut und schnell definieren.

*Fällt dir spontan eine Unternehmensidee ein? Etwas, was es noch nicht gibt, vielleicht, aber dringend geben sollte?*

**OSTROWSKI:** Da ich gerade am Filmset bin und immer alle übermüdet sind, fände ich ein „Schlafmobil“ nicht schlecht. Man fährt mit einem Wohnmobil herum und bietet Schlafmöglichkeiten an. Das kann jeder machen, Mann und Frau, es ist gender-neutral und kinderfreundlich, weil man die Kinder auch mitnehmen und

in den Arbeitspausen erziehen kann. Das „Beischlafmobil“ wäre dann die nicht jugendfreie Version.

*Eigentlich bist du ja auch Selbstständiger und lebst ganz gut damit. Hast du da ein Erfolgsrezept, ein Mantra?*

**OSTROWSKI:** Man sollte halt versuchen, in dem authentisch zu sein, was man tut, aber sich auch nicht allzu sehr anschwitzen. Und immer wieder einmal nichts tun, ist auch nicht schlecht, um dann wieder etwas ganz Unerwartetes zu machen.

## STECKBRIEF

### MICHAEL OSTROWSKI (EIGENTLICH STOCKINGER)

**Geboren:** 1973 in Leoben  
Seit 1993 erste Schauspielererfahrungen mit dem Theater im Bahnhof.  
Seit 2002 regelmäßige Moderationen

**Filme:** u. a. Nacktschnecken (2004), Kotsch (2006), Slumming (2006), Contact High (2009), Die unabsichtliche Entführung der Frau Elfriede Ott (2010)

**Fernsehserien:** u. a. Vier Frauen und ein Todesfall (seit 2004), Schlawiner (seit 2010)