

Mit den Erfahrungen aus Usbekistan: Start in die eigene Beratungsfirma

Der Traum vieler Jung-Akademiker: die eigene Firma. Mit der richtigen Geschäftsidee und professioneller Hilfe kann es klappen.

VON GUDULA WALTERSKIRCHEN

Brigitte Winkler-Lüth hat es gewagt: Die 30jährige promovierte Handelswissenschaftlerin hat sich im August des Vorjahres selbständig gemacht. Ihr „Produkt“: Interkulturelles Verhandlungstraining. Winkler-Lüth berät kleinere und mittelständische Unternehmen, die nach Osteuropa expandieren wollen, wie sie dort mit Geschäftspartnern richtig umgehen. Die Firmenidee kam ihr durch ihre Berufspraxis bei international tätigen Organisationen. So war sie für den ÖAMTC im Bereich Zollwesen in den Ländern Osteuropas und Asien, wie etwa Aserbaidschan und Kasachstan, unterwegs.

Die guten Russischkenntnisse reichten nicht aus. „Ich habe damals erlebt, was passiert, wenn man etwa in Usbekistan einfach so hineinrauscht“, erzählt die Jungunternehmerin. Sie wunderte sich, daß die ausschließlich männlichen Geschäftspartner sie anfangs völlig ignoriert, ja ihr nicht einmal die Hand geben hätten. „Erst als ich meine Visitenkarte gezeigt habe, wurde ich zur Kenntnis genommen.“ Es sei in diesen Ländern immer noch höchst unüblich, daß Frauen – noch dazu junge Frauen – in Verhandlungspositionen tätig seien. Daher müsse man generell als Frau etwas zurückhaltender sein als im Westen. „Wenn man das von vornherein weiß, ist das kein Problem und man ist nicht gekränkt.“

Diese Erfahrungen möchte sie nun an Unternehmen weitergeben. „Bei internationalen Verhandlungen ist die Art der Verhandlungsführung in den kulturellen Hintergründen verwurzelt.“ Deshalb berät sie Firmen, mit welchen kulturellen Besonderheiten sie in dem jeweiligen Land rechnen müßten. Als weiteren Service hat Winkler-Lüth die Betreuung von ausländischen Geschäftspartnern im Angebot: Sie stellt ein maßgeschneidertes Rahmen- und Freizeitprogramm zusammen, damit der Gast einen angenehmen Aufenthalt in Wien verbringt. Das sei wichtig für das Geschäft.

Warum sie sich überhaupt selbständig gemacht hat? Einerseits wollte sie mehr Eigenverantwortung und selbständig arbeiten, das sei in einem großen Unternehmen nicht möglich, sagt Winkler-Lüth. Als Frau ab 30, verheiratet und kinderlos, sei man für viele Unternehmen abgehakt. Diese glaubten, man be-

käme ohnehin bald ein Kind und es zahle sich gar nicht aus zu investieren. In anderen Fällen wieder wäre sie völlig überqualifiziert gewesen. „Außerdem habe ich für meine Idee nicht den Job gefunden. Und da habe ich mir gesagt: Okay, dann mache ich ihn mir selbst.“

Aber so einfach war es dann nicht. Zwei Jahre brütete sie an ihrer Idee. Dann beteiligte sie sich beim Wettbewerb zum Existenzgründungsprogramm von Uniu. „Dadurch war ich gezwungen, einen ordentlichen Business-Plan zu machen“, beurteilt Winkler-Lüth ihre Beteiligung positiv. Ihre Strategie sei von Unternehmensberatern geprüft worden, was sie sich sonst nie hätte leisten können. Sie belegte den zweiten Platz.

Eine Nische besetzen

Die wesentlichen Voraussetzungen für den Sprung in die Selbständigkeit: „Auf alle Fälle sollte man mit seiner Idee eine Nische besetzen“, rät Winkler-Lüth. Und man müsse von dieser Idee überzeugt und begeistert sein, dann könne man auch andere überzeugen. Wichtig sei weiters eine große Risikobereitschaft, denn es gebe keine Garantie auf Erfolg. „Es gibt aber ohnehin heute keinen sicheren Job mehr.“ Ein klares Ziel mit einer detaillierten Strategie, sowie einige Jahre Berufserfahrung hält sie ebenfalls für absolut notwendig. „An der Uni lernt man doch alles eher theoretisch.“ Zudem fehlten einem Uni-Abgänger die Praxis-Kontakte.

Und wie sieht die Bilanz neun Monate nach Gründung der Firma (www.afia.at) aus? Es laufe recht gut, resümiert sie, sie werde es schaffen. Als Frau habe sie es allerdings doppelt schwer, denn vor allem ältere Unternehmer würden einen nicht so ernst nehmen. „Aber das spornt mich erst so richtig an.“



Brigitte Winkler-Lüth, WU-Ab solventin, Beraterin. Photo: privat