



Eigenbedarf macht erfinderisch

Auf der Suche nach einem Prospektständer, der verschiedene Formate aufnehmen kann, ging Konrad Prettnner einen innovativen Weg: Er entwickelte ihn einfach selbst! Und mit diesem wandelbaren Prospektständer machte er sich selbständig.

Jetzt bin ich dort, wo ich hingehöre“, ist sich Konrad Prettnner sicher, obwohl seine Bekannten schon immer geahnt hatten, dass er sich einmal selbständig machen würde. Der Weg zur eigenen Firma „hello!“ begann aus Eigenbedarf: Als Galerieleiter organisierte er Veranstaltungen, für die eine Präsentationsebene her musste, die mehr als nur A4-Formate aufnehmen konnte. Da es so etwas auf dem Markt nicht gab, ließ er sich eben selbst etwas einfallen. Die Lösung klingt genauso naheliegend wie einfach, aber freilich nur, wenn man sie rückschauend betrachtet. Es entstand ein wandelbarer Prospektständer, den man durch Umstecken der Ablagen zum Präsentieren von allen gängigen, aber auch nicht genormten Prospektgrößen verwenden kann. Selbst kleine Formate, die üblicherweise oben platziert werden,

wie Visitenkarten, können so zum Beispiel für Rollstuhlfahrer barrierefrei innerhalb ihres Griffbereiches angebracht werden. Ebenso einzigartig: Durch Entnehmen von Ablagen können größere Maße bis hin zu A0-Formaten befestigt werden. Der gelernte technische Zeichner entwarf also einen neuartigen Prospektständer, ließ ihn bauen und merkte dann: Er ist besser als alle anderen, die es bisher gab! Diese Erfindung wollte er schützen lassen und meldete sie kurzerhand beim Patentamt an. Damit auch niemand die kreative Idee kopieren würde, durfte der Patentanwärter sein Produkt keinem zeigen. Neun Monate lang musste alles geheim ablaufen, eine Zeit, in der der



gesamte Marktauftritt entstand: Kostenberechnung für Produkt, Verpackung und Versand, das Marketingkonzept und die Produktbeschreibung. „Das Schwierige daran war allerdings, Geld und Zeit zu investieren und nicht zu wissen, ob jemals irgendwer daran interessiert sein könnte“, erinnert sich der erfinderische Grazer zurück an diese Zeit der Ungewissheit. Um seine Zukunft besser planen zu können, ließ er sich in der Wirtschaftskammer beraten und den fürs Überleben notwendige Mindestumsatz berechnen. Schließlich war es soweit, der hello! Ständer war patentiert und Prettnner konnte mit seinem Neuling auf den Markt gehen. Auf der Grazer Immobilienmesse wollte er zumindest ein Muster des in Acryl gehaltenen Präsentationssystems ausstellen. Aber es kam anders: Das Interesse war so gewaltig, dass es auf der Messe vor hello! Ständern nur so wimmelte – ein gelungener Einstieg. Ab da ging alles ruckzuck: Serienproduktion, Homepage, Firmengründung, und ab September 2003 war Konrad Prettnner Jungunternehmer. Auf Kundensuche kontaktierte er

Branchen, die Prospekte in verschiedenen Formaten verwenden, machte Mitbewerber zu Verbündeten und ging Kooperationen ein. Viele Kontakte konnte er aus seiner zwölfjährigen Tätigkeit in der Büroeinrichtungsbranche als Planer und Berater nutzen. Der Markt war also mehr als interessiert und die Nachfrage nach seinen dezenten hello! Prospektständern wächst ungebremst. Den Schritt in die Selbständigkeit kann Prettnner nur jedem empfehlen, der ein aktiver Typ ist und gerne „etwas unternimmt“. Freilich lebt man täglich unter Druck, aber der ist selbst auferlegt und nie so unangenehm wie der, den man von „oben“, von einer Firma bekommt. Bereut hat er seine Entscheidung niemals, kann er sich doch seine Aufgaben eigenständig einteilen und dann frei nehmen, wenn er es braucht. Konsumiert wird trotzdem kaum ein Urlaubstag, aber allein zu wissen, dass es jederzeit möglich wäre, ist seiner Meinung nach sogar gesundheitsfördernd, denn krank war er seit seiner Gründung noch nie. Obwohl Konrad Prettnner als sein eigener Chef wesentlich mehr arbeitet als davor als Angestellter. Aber nur viel zu arbeiten ist ja kein Problem, wenn es einem Spaß macht. Sein Tipp: Wer mit dem Gedanken spielt, eine Firma zu gründen, sollte sich rechtzeitig einen finanziellen Polster schaffen. Denn das Wichtigste sind Werbemaßnahmen, Prospekte, eine gut funktionierende Homepage und „Spielgeld“, um verschiedene Ideen auszuprobieren. ■

Jungunternehmertipp

Muss ich eine, zwei oder gar drei Mahnungen schreiben?

Eine gesetzliche Pflicht zur Mahnung besteht nicht. In der Praxis ist es allerdings sinnvoller, den Schuldner zuerst durch Mahnung zur Zahlung aufzufordern bzw. ihn daran zu erinnern. In der Regel geschieht dies mit drei Mahnungen, wobei die letzte bereits die Klagsandrohung beinhaltet.

Formschriften hinsichtlich der Mahnung gibt es keine, aber es empfiehlt sich aus Beweis Zwecken eine schriftliche Mahnung mittels eingeschriebenen Briefes. Sie sollte dem säumigen Vertragspartner eine Frist samt definitivem Endtermin vorgeben, bis zu welchem die geschuldete Zahlung spätestens beim Gläubiger einzulangen hat.

Nähere Auskünfte unter:

0316 / 601 – 601 oder <http://wko.at/stmk>



Foto: Ehrlich

Mag. iur. Helmut RÖCK
Rechtsreferent
Regionalstelle Südsteiermark

WKO Steiermark
A-8430 Leibnitz
Leopold-Feßler-Gasse 1
T +43 (3452) 82120 - 0
F +43 (3452) 82120 - 13
helmut.roeck@wko.stmk.at