

Neustart in Wien: Oeko-Spirit AG

Während den ersten Jahren ab 2009 in Österreich baute ich eine neue Existenz auf, was ich auf zwei Ebenen tat: erstens machte ich Gelegenheits-Jobs, z.T. auch in den Paxisräumen von Julia als Coach oder Therapeut, zweitens recherchierte ich, welche Firmen, Organisationen und Persönlichkeiten sich in den Bereichen Nachhaltige Entwicklung / CSR oder generell sozialwirtschaftlichen Projekten engagieren. Bei mir heißt „recherchieren“ in erster Linie „netzwerken“, das heißt, ich besuchte Menschen und deren Betriebe, stellte viel neue Kontakte her, war an spezifischen Events dabei und staunte, wie dynamisch und engagiert sich die nachhaltige Wirtschaft hier in Österreich präsentierte!

Parallel zur Recherche begann ich einen Businessplan zu schreiben, der nach 1,5 Jahren über 70 Seiten umfasste. Der im Wesentlichen meine „alte Vision“ eines interdisziplinären Projektes, basierend auf branchen-übergreifenden Synergien, darstellte. Der Plan sah vor, Dienstleistungen innerhalb der CSR-Branche anzubieten und als deren Schnittstelle in die herkömmliche Wirtschaft hinein zu wirken. Umsetzen wollte ich ein eigenes Fach-Magazin, eine Event-Agentur für Workshops und andere Bildungs-Angebote, Medien- und Presse-Dienst und Marketing-Agentur. Für alle diese Bereiche fand ich Kooperations- und potenzielle Geschäftspartner, die ich laufend im Businessplan integrierte. So konnten meine Gesprächspartner miterleben, wie die Idee wuchs und mit wem die Realisierung vorgesehen war. Ich führte Gespräche mit Leuten wie Ernst Gugler, Dr. Alfred Strigl, Sylvia Brenzel-Strigl, Heini Staudinger und vielen anderen, die meisten waren ziemlich angetan von meiner Idee, aber ich konnte niemanden finden, der sich auch finanziell an der neuen Firma beteiligt hätte. Das Mühsamste war die Unentschlossenheit und nebulöse Kommunikation, ich konnte kaum herausfinden, wo meine Gesprächspartner wirklich standen, sie hielten über längere Zeit ihr Interesse an einer finanziellen Beteiligung aufrecht, sagten aber nie definitiv zu oder ab. Das war frustrierend und einige Zeit später wurde ich darüber aufgeklärt, dass diese Haltung durchaus österreichisch sei und ich die Sache nicht persönlich nehmen sollte.

Mein Businessplan wuchs und wuchs, wurde immer detaillierter und ich wurde ermutigt, dran zu bleiben, da unkonventionelle Ideen immer länger brauchen, um verstanden und umgesetzt zu werden. Einige wiesen auch darauf hin, dass ich Förderungen einholen soll, das sei in Österreich so üblich, sich seine Firma oder sein Projekt vom Staat fördern zu lassen. Das war für mich völlig neu und ich begann mich auf die Suche nach Förderungen zu machen. Allerdings hörte ich damit schon bald wieder auf, der Förder-Dschungel ist derart dicht und hochkomplex, dass es ohne professionelle Begleitung nicht möglich ist, Förderungen innert nützlicher Frist aufzutreiben. Also steckte ich meine Energie weiterhin in die Suche nach Geschäftspartnern und Investoren. Als Startkapital benötigte ich etwa EUR 150'000,-.

Entscheidende Begegnung

Eines Abends während eines Start-up-Events in Wien fand ich dann plötzlich und völlig unerwartet den ersten Investor. Wir standen in der Warteschlange zum Buffet und begannen zu plaudern. Er heißt Max Deml, ist seit vielen Jahren der Herausgeber des zweiwöchentlich erscheinenden Journals „Öko-Invest“ und gilt in D-A-CH als der „Papst des grünen Geldes“. Seine journalistische Neugier brachte mich schnell dazu, ihm von meinen Ideen zu erzählen. Er war sofort sehr interessiert, und als ich ihm dann auch noch den Businessplan zeigte, sagte er

mir sofort ein privates Investment von 5000 Euro zu und stellte weitere 5000 aus seinem Verlag in Aussicht. Das restliche Kapital könne er durch Investoren aus seinem Umfeld beschaffen. Das klang für mich wie Weihnachten und Ostern gleichzeitig. Dann stellte er seine Bedingung: die neue Firma müsse als Aktiengesellschaft gegründet werden, damit Investoren beliebig gesplittete Anteile kaufen konnten, zudem wäre es so am einfachsten, bei Bedarf eine Kapitalerhöhung für die Firma durchzuführen. Dass Aktiengesellschaften in Österreich eher unbekannt bzw. nur bei sehr großen Firmen üblich waren, interessierte Max nicht, er hatte bereits einige AGs in Österreich (mit)gegründet und er folgt seinem Erfolgsmodell bis heute. Für mich war das keine Problem, da unsere Familienfirma „Musikhaus Pan“ in Zürich ebenfalls eine Aktiengesellschaft war und ich deren Prinzipien gut kannte. Was ich allerdings nicht kannte, war die gigantische österreichische Bürokratie, die mit einer Firmengründung einhergeht, und die damit verbundenen Kosten. Zum Beispiel muss eine neue Firma in Österreich Steuern bezahlen, bevor sie überhaupt ihre Tätigkeit aufgenommen hat. Und was mir auch nicht bewusst war: der Balkan beginnt bereits in Wien, wenn es ums Geschäftsgebaren geht. Davon aber später, wenn das daraus resultierende Desaster sichtbar geworden ist.

Oeko-Spirit AG

Nach einer kurzen Bedenkzeit sagte ich Max die Zusammenarbeit zu und die künftige Firma als AG zu konzipieren. Ich war froh, einen Finanz-Experten im Boot zu haben, der sich im ökologisch-nachhaltigen Bereich auskannte und entsprechende Expertise mitbrachte. Wir begannen mit den Gründungsvorbereitungen, was auch die Namensgebung beinhaltete: die neue Firma sollte OekoSpirit AG heißen, erste Logo-Entwürfe lagen schnell auf dem Tisch. Der Name transportiert ein wichtiges Anliegen, das ich seit Jahren verfolgt hatte: die Verbindung einer ökologischen Wirtschaft mit Spiritualität im Sinne der geistigen Verbundenheit von Mensch, Natur und allem geistig-Lebendigen. Schon bald machte Max einen strategischen Vorschlag, der mir sehr sinnvoll erschien: Statt einen Betrieb von Grund auf neu aufzubauen schlug er vor, eine bereits bestehende Firma im selben Marktsegment zu kaufen, auf deren Basis den vorgesehenen Businessplan zu adaptieren und die geplanten mit den bereits bestehenden Aktivitäten zu synchronisieren bzw. die Prioritäten neu zu setzen. Natürlich war der Vorschlag keine graue Theorie, sondern Max hatte bereits eine „Übernahme-Kandidatin“ bei der Hand, die Firma „Ökodatenbank Österreich“, die u.a. jährlich die „Grünen Seiten“ herausbrachte. Der Gründer und Geschäftsführer der Firma kam vor wenigen Jahren bei einem Sport-Unfall ums Leben, und seine Witwe, Frau Gudrun Soyka, musste die Firma mit den acht Mitarbeitenden quasi über Nacht übernehmen. Problematisch war, dass Gudrun als Ärztin arbeitete und daher zeitlich eingeschränkt war, zudem gehört das Führen einer Datenbank-Firma nicht zu den Kernkompetenzen einer Ärztin. Mit anderen Worten: Gudrun suchte mit Hilfe von Max einen Käufer für die Firma.

Was ich zu diesem Zeitpunkt noch nicht wusste: die Suche dauerte schon über ein Jahr und alle potenziellen Käufer der Öko-Branche hatten einen Kauf abgelehnt, entweder weil die Firma thematisch nicht zu ihnen passte, oder weil der Kauf-Preis viel zu hoch war. Viel, viel später erfuhr ich, dass praktisch alle Geschäftsleute, die ich im Laufe meiner „Recherchen“ kennen lernte, zu diesen potenziellen Käufern gehörten, mir aber nie etwas über die Hintergründe der Firma gesagt haben, mir auch nicht verrietten, dass sie für die Firma maximal einen Euro bezahlt hätten, da es sich um einen Sanierungsfall handelte. Mit anderen Worten: die wichtigsten Protagonisten der Branche kannten die Firma „Ökodatenbank Österreich“ (kurz „Oedat“) und deren Hintergründe, und sie alle haben mich „auflaufen“ lassen..., als „Neuer“ der Branche in Österreich hatte ich keine Ahnung, was die Jahre zuvor gelaufen war. Ich vertraute Max, dem Experten, blind und habe keine eigene Prüfung der Zahlen vorgenommen. Und ich bezahlte für

die Firma schlussendlich einen viel zu hohen Preis. Eine abgekartete Sache, um mich und die Investoren über den Tisch zu ziehen? Ich glaube das zwar nicht, aber im Nachhinein ist man immer gescheiter: ich hätte zumindest eine zweite Meinung und Prüfung vor dem Kauf einholen müssen. Da Max nicht „nur“ Berater, sondern auch selber Investor war und zudem viele weitere Investoren ins Boot geholt hatte, war ich voller Vertrauen, denn es ging ja auch um sein Geld und seine Reputation.

Firmengründung

Schließlich hatten wir das benötigte Kapital beisammen, wobei ich selber bei meiner Lebenspartnerin und ihren Eltern Darlehen aufgenommen hatte, um wesentliche Anteile der Firma als Hauptaktionär und damit auch die Kontrolle übernehmen zu können. Die Firma wurde gegründet und wir legten los. Im Übernahmevertrag der Oedat stand, dass wir das bestehende Personal für mindestens drei Monate weiterbeschäftigen mussten, und so begann ich, die Leute und deren Arbeitsfelder kennen zu lernen und mir damit ein genaueres Bild der Lage zu machen. Bisher hatten die Leute ähnlich wie „Sklaven“ gearbeitet: wenig Lohn, hohe Ansprüche, viel Druck und Angst, untragbare Arbeitsplätze. Es dauerte daher eine Weile, bis ich deren Vertrauen gewinnen und wir mit der Neuorganisation beginnen konnten. Dabei gab es einige Hürden zu nehmen, insbesondere war die Datenbank, das Kernstück der Firma, technisch total veraltet und es gab keinen Menschen, der diese wirklich bis in die Tiefe kannte, sie war organisch über viele Jahre gewachsen und zeigte sich nun als Flickwerk, das mit vielen Tricks und Umwegen zwar funktionierte, aber den neuen Gegebenheiten nicht anzupassen war. Das zweite große Problem war, dass die vorherige Besitzerin Gudrun Soyka im selben Haus wohnte und ständig im Büro auftauchte. Sie war zwar aus strategischen Gründen Mitglied des Verwaltungsrates, hatte aber keinerlei operativen Aufgaben oder Verantwortung. Trotzdem blieb sie im Hintergrund irgendwie die Chefin, die sich via Mitarbeiter immer wieder einmischte und Verwirrung stiftete. Und wie sich später herausstellte, hatte sie auch immer wieder Material aus den Büros entwendet was die Vermutung bestätigte, dass sie offenbar einige kriminelle Energie in sich trug.

„Mafiöse“ Netzwerke

Das zeigte sich auch bald bei bestehenden Verträgen und Vereinbarungen mit Geschäftspartnern: mit Schrecken stellte ich fest, dass in den letzten Jahren viel Unrechtmäßiges geschehen war, z.B. wurden die Anzeigen in den „Grünen Seiten“ verrechnet, bevor sie erschienen waren – eine solche indirekte Vorfinanzierung ist zwar rechtlich möglich, birgt aber enorme Risiken. Oder es wurden Dienstleistungen zu weit überhöhten Preisen abgerechnet, dies durchaus auch mit dem Einverständnis der Sachbearbeiter unserer Kunden, die ohne Wissen der Geschäftsleitung solche Praktiken betrieben. Also begann ich „aufzuräumen“, indem ich die Kunden besuchte und versuchte, die Vereinbarungen zu erneuern und die unredlichen Bedingungen durch rechtmäßige Abmachungen zu ersetzen. Zum Teil mit dem Resultat, einzelne Aufträge oder Kunden vorübergehend verloren zu haben. Um es kurz zu machen: es gelang mir nur teilweise, den Filz aufzuräumen, die Gewohnheiten waren zu eingefahren, die Abläufe teilweise zu komplex, um von mir in der kurzen Zeit wirklich verstanden zu werden.

Die Produktion der neuen Ausgabe der „Grünen Seiten“ hatte oberste Priorität, denn wir mussten am Markt präsent bleiben und zudem mussten ja auch die bereits verkauften Anzeigen veröffentlicht werden. Damit waren unsere acht Mitarbeiter etwa zur Hälfte ausgelastet. Zwei Mitarbeiter hätten wir nicht gebraucht, mussten sie aber wie oben erwähnt irgendwie weiter beschäftigen. Nebst den Grünen Seiten waren auch noch Mailings und andere bereits vereinbarte Dienstleistungen abzuwickeln.

Parallel begann ich mit dem dafür geeigneten Mitarbeiter Dr. Erich Bauer eine österreichische Ausgabe des Schweizer VCS-Auto-Magazins zu entwickeln. Der VCS testete neue Elektro- und Hybrid-Modelle und publizierte die entsprechenden Berichte. Ich erwarb eine Lizenz des Magazins und Erich adaptierte die vielen Daten der Auto-Tests für den österreichischen Markt. Unsere Verkäuferin Barbara Kovalenko hatte den Auftrag, nebst den Anzeigen für die Grünen Seiten nun auch Anzeigen für das neue VCS-Magazin zu verkaufen. Sie war damit überfordert, weil sie keinen Zugang zum Automobilmarkt finden konnte. Ich versuchte sie so gut wie möglich zu unterstützen, kannte mich selber aber am österreichischen Markt noch zu wenig aus und konnte mit potenziellen Kunden kaum kommunizieren.

Machtspiele

Die Zeit lief uns davon: das Gründungskapital schrumpfte und ich war durch die vielen unvorhergesehenen Hürden im täglichen Kampf absorbiert. Die Herausgabe der neuen Grünen Seiten verzögerten sich. Zudem gab es mit dem Aufsichtsrat starke Spannungen wegen unterschiedlichen Meinungen bezüglich des Vorgehens. Leider war mir damals nicht bewusst, dass ich als Vorstand (Geschäftsführer), der zudem auch Hauptaktionär war, praktisch uneingeschränkte Kompetenzen hatte und alles so hätte durchziehen können, wie es meiner Meinung nach richtig war. Ich ließ mich vom AR ablenken und verunsichern, setzte mich zu wenig durch. Zudem machte mir Gudrun das Leben schwer, indem sie aus mir nicht bekannten Gründen immer wieder gegen mich und meine Strategie gearbeitet hat.

Sabotierter Neustart

Inzwischen hatte ich verschiedene neue Kontakte geknüpft, die mir für die digitale Zukunft wichtig erschienen. Vor allem mit einer Agentur in München, die grüne Kunden in der Entwicklung und Betreuung von digitalen Plattformen unterstützte, stand ich in regem Austausch. Das ging so weit, dass zwei Leute der Agentur für einen internen Workshop zu uns nach Wien kamen, damit wir uns kennen lernen und eine weit gehende Kooperation prüfen konnten. Schon bald hatten wir einen Plan: die Firma sollte für die OeDat eine Plattform programmieren, in welche die bestehende Datenbank integriert und damit um ein Mehrfaches nutzbar gemacht werden sollte. Erste Layouts entstanden und erste Daten-Transfers getestet. In den vielen Gesprächen wuchs das gegenseitige Vertrauen und ich legte die finanzielle und strukturelle Problematik von OekoSpirit offen. Zwei Wochen später kamen die Münchner auf mich zu mit der Botschaft, dass sie einen Partner von ihnen als Investor für OekoSpirit gefunden hatten! Dieser war bereit, 180'000 Euro zu investieren und im Gegenzug einen Drittel der Aktien zu übernehmen, ein überaus faires Angebot für ein Start-up Unternehmen. Ich war erleichtert und sah die technischen und finanziellen Probleme meiner Firma schon fast als gelöst an. Eifrig arbeiteten wir an den Details und bald konnte ich die neuen Kooperationen dem Aufsichtsrat vorstellen. Ich ging davon aus, dass dieser genau so begeistert war wie ich und die Tür in die digitale Verlagszukunft sich öffnen sah. Doch weit gefehlt: Ich stieß auf Skepsis und Ablehnung! Dies und jenes sollte bedacht und geprüft werden, und überhaupt sollten wir doch in der Lage sein, das Kind aus eigener Kraft zu schaukeln. Bald merkte ich, dass die Aktionäre einfach nicht bereit waren, einen Drittel ihrer Aktien abzugeben und damit einen (vorläufigen) Verlust zu realisieren. Die Leute aus München setzten sehr viel Zeit und Energie dafür ein, unser Projekt zu realisieren, denn sie und auch der Investor aus Hamburg hatten inzwischen das riesige Potenzial unserer Kooperation voll erkannt.

Doch es war vergeblich. Nach etlichen Wochen Verhandlungen warfen die Münchner das Handtuch und zogen sich zurück, sie verstanden unsere Aktionäre nicht und haben sie am Schluss sogar als „Clowns“ bezeichnet. Ich war nicht nur frustriert ob dieser Entwicklung,

sondern auch ziemlich erschöpft, musste ich das hürdenreiche Alltagsgeschäft und den Aufbau der VCS-Zeitung parallel zur Projektentwicklung mit den Münchnern machen, ohne jegliche Unterstützung aus dem Aufsichtsrat, im Gegenteil. Nur die Mitarbeiter waren inzwischen voll dabei, sie hatten meine Ideen und die künftigen Möglichkeiten erkannt und unterstützten mich so gut sie konnten.

Konkursanmeldung

Es kam, wie es kommen musste: das Kapital war aufgebraucht und der Countdown zur Konkurs-Anmeldung begann zu laufen. Ein Freund vermittelte mir einen Anwalt von Deloitte, der mich gratis beriet, aber es war bereits zu spät: am letzten Tag der Frist betrat ich das Handelsgericht mit den notwendigen Dokumenten und wollte den Konkurs anmelden, denn ich hatte keine Lust, mir Probleme wegen Terminverschleppung einzuhandeln.

Wer aber stand vor der Tür des Gerichts? Gudrun Soyka! Sie kam einfach mit hinein, und kaum hatte ich die Unterlagen deponiert und die Sachlage erklärt, mischte sie sich ein und erklärte, dass sie und weitere Aktionäre bereit wären, die Firma zu retten und weiter zu führen. Sie spielte in gewohnter Manier die Rolle der trauernden Witwe und erreichte schließlich eine Fristverlängerung um zwei Wochen. Das war definitiv wider das Gesetz, aber das wusste ich damals nicht. Zerknirscht verließ ich das Gericht, und unten beim Haupteingang kam die nächste Überraschung: da stand eine zweite Frau, die ich kaum kannte, und forderte mich auf, ihr die Büroschlüssel zu geben. Sie sei der neue Vorstand und kümmere sich im Auftrag der Aufsichtsräte um die Firma. Natürlich gab ich ihr die Schlüssel nicht, sondern räumte das Büro ordnungsgemäß auf wie von meinem Anwalt empfohlen und übergab dann die Schlüssel etwas später der zuständigen Stelle.

Wien ist Balkan...

Einige Wochen später wurde ich vom Gericht gebeten, ins ÖkoSpirit-Büro zu kommen und der zuständigen Sachbearbeiterin die Firma bzw. die hier belassenen Unterlagen und Dokumente zu erläutern. Meine „Nachfolgerin“ war dazu nicht in der Lage, zudem offenbar nicht auffindbar. Ich habe meine Pflicht als ehemaliger Vorstand getan und habe das Büro dann zum letzten Mal verlassen.

Bitter war einige Zeit später die Nachricht, dass ich als Vorstand gegenüber der Krankenkasse in der Verpflichtung stand und für ausstehende Beträge in der Höhe von über 5000 Euro haftete. Diesen Betrag stotterte ich in den folgenden Monaten und Jahren ab.

Sehr viel später habe ich zufällig gehört, dass der Aufsichtsrat und ihre Delegierte die Firma geschlossen bzw. den Konkurs (ein zweites Mal?) angemeldet hatten. Leider habe ich keine Ahnung, was in den letzten Monaten der Firma passiert ist, aber offenbar nichts Wesentliches mehr...

Ein sehr teures „Abenteuer“, das ich bis heute nicht wirklich verstehe, viele Fragen sind für mich offen geblieben. Damit muss ich leben und es gleichzeitig auch loslassen und „alles vergeben“, vor allem auch meine Naivität und Unzulänglichkeiten.