

April 2019

# CASH

DAS HANDELSMAGAZIN

## 6:0 für Hofer

Das große Match im LEH: Die CASH-Studie präsentiert Sieger und Verlierer

# Selbst und ständig



Für viele Frauen bedeuten Kinder einen Karriereknick. Nicht so für Nicole Lurger: Die Linzerin entschloss sich kurzerhand zur Unternehmensgründung, um so ihre Söhne und die Berufstätigkeit besser unter einen Hut bringen zu können.

Autorin: Claudia Stückler

*CASH: Frau Lurger, was bewegt eine alleinerziehende Mutter von zwei kleinen Kindern den Sprung in die Selbstständigkeit zu wagen?*

Nicole Lurger: Eigentlich sind meine beiden Buben „schuld“ an der Unternehmensgründung. Wären die beiden nicht, dann hätte ich mich wohl nicht getraut. Wie wichtig meine Söhne – vier und sechs Jahre alt – für diese Entscheidung waren, zeigt sich ja auch im Namen meiner Firma: Die Initialen stehen für Felix Maximilian Lurger. Vor zwei Jahren wurde mir nämlich immer klarer, dass sich etwas ändern muss, wenn ich Job und Kinder unter einen Hut bekommen möchte. Ich bin gelernte Speditionskauffrau und habe damals schon in einem Speditionsunternehmen gearbeitet. Die Anwesenheit im Büro hat mir aber nicht die Flexibilität gegeben, die ich brauchte. Insofern war der Gedanke, sich selbstständig zu machen und von Zuhause aus zu arbeiten,



durchaus naheliegend. Dennoch: Die Entscheidung war nicht so leicht, wie das jetzt klingt. Ich hatte schon eine gehörige Portion Bauchweh bei der Sache.

**Wie haben Sie das Projekt Selbstständigkeit in Angriff genommen?**

Im Prinzip habe ich eine Checkliste abgearbeitet: Gewerbeschein, Homepage, Firmenlogo, Versicherung, Steuerberater und Behördengänge. Da hat mich das Gründerservice der WKO sehr unterstützt. Und natürlich musste ich mich um die Finanzierung kümmern. Die war nicht gerade üppig, am Anfang hatte ich gerade einmal 15.000 Euro. Für ein Home Office braucht man zwar nicht viel Startkapital, aber auch hier habe ich in eine ordentliche Telefonanlage und Computer investiert. Was in der Speditionsbranche allerdings viel Geld kostet, sind die Vorfinanzierungen, die man als Neugründer stemmen muss. Gerade im Schwergut- und Projekttransport steigen die Kosten rasch auf hohe Summen. Ich hatte aber von Anfang an einen Partner in Hamburg, mit dem ich die Seefracht abwickle und der mir ein großzügiges Zahlungsziel eingeräumt hat. Ohne diesen Partner hätte ich mich wahrscheinlich nicht selbstständig gemacht.

**Was hat Ihnen beim Start des eigenen Unternehmens geholfen?**

Was mir sicherlich sehr geholfen hat, war meine jahrelange Erfahrung in der Branche, mein Know-how und viele Kontakte, die ich im Laufe der Zeit geknüpft habe. Dadurch, dass ich mir großes Vertrauen und Glaubwürdigkeit bei meinen Kunden erarbeitet hatte, sind viele mit mir mitgegangen. Angesichts der hohen Warenwerte, die transportiert werden, ist Vertrauen in diesem Geschäft fast die wichtigste Währung. Ich wusste auch genau, wie ich arbeiten will und was meine Kunden wünschen und hatte somit ein klares Ziel vor Augen. Von der Idee bis zur Umsetzung hat es dann auch gar nicht lang gedauert: Am 1. März 2018 ging es los. Mittlerweile habe ich 50 Partner und transportiere alles, vom Packerl bis zum Container, innerhalb Europas, aber auch bis China oder Costa Rica. Für das erste Jahr hatte ich mir einen Umsatz von 400.000 Euro vorgenommen. Geworden ist es schlussendlich eine Million Euro, Tendenz steigend. Spezialisiert habe ich mich dabei auf Schwergut, überdimensionale Frachten und Maschinentransporte – kleinere und mittlere Projekte, die nicht von der Stange sind.

**Die Speditionsbranche gilt als ein von Männern dominiertes Business. Warum ist das so?**

Das liegt wahrscheinlich auch an dem rauen Image der Lkw-Fahrer. Mir war klar, dass es nicht leicht sein wird, hier als Frau Fuß zu fassen. Mehr als 80 Prozent der Führungskräfte im Speditionswesen sind Männer. Auf der anderen Seite werden Spediteure gesucht und es ist eine Branche, in der auch Quereinsteiger gute Chancen haben, Karriere zu machen. Ich selbst arbeite seit 20 Jahren in der Branche. Ich bin nach der Schule mehr oder weniger durch Zufall bei Schenker gelandet und habe den Job immer gerne gemacht. Planung ist eine meiner großen Stärken. Außerdem verfüge ich über Menschenkenntnis und frage mich immer, was mein Kunde braucht. Das sind ja durchaus weibliche Qualitäten. Was ich sicher nicht bin, ist

eine klassische Verkäuferin. Ich bin ehrlich und sage meinen Kunden auch, dass ich etwas nicht kann. Daher habe ich zu vielen meiner Kunden auch ein fast freundschaftliches Verhältnis. Am Ende des Tages ist es aber egal, ob man ein Mann oder eine Frau ist, in erster Linie muss man als Spediteur nämlich schnell und flexibel sein und der Preis muss stimmen.

**Sie wurden heuer zur Unternehmerin des Jahres gekürt. Wie ist es dazu gekommen?**

Ja, es gab eine Ausschreibung der WKO, für die ich mich beworben habe. Ich hatte nicht wirklich damit gerechnet, bereits im ersten Jahr meiner Selbstständigkeit einen Preis zu bekommen und war dann umso überraschter, als ich tatsächlich zur Unternehmerin des Jahres in der Kategorie Export gekürt wurde. Offensichtlich konnte ich die Jury von meinen Qualitäten und meinem Konzept überzeugen.

**Was sind die nächsten Unternehmensziele?**

Ich bin mit dem ersten Jahr meiner Selbstständigkeit sehr zufrieden. Mein Kundenstamm wächst, über kurz oder lang möchte ich FML Logistics zu einer Marke im Projektbereich ausbauen. Natürlich stellt sich da die Frage, ob und wann ich einen Mitarbeiter brauche. Da sich meine Unternehmenszentrale aber nach wie vor in meiner Wohnung befindet, möchte ich nicht, dass hier ein Angestellter ein- und ausgeht. Würde ich mir aber ein externes Büro nehmen, dann könnte ich genauso gut wieder jeden Tag ganz normal arbeiten gehen. Außerdem will ich keinen Befehlsempfänger. Lieber wäre mir ein Partner, mit dem ich auf Augenhöhe kooperieren kann. Ein Ziel, das ich aber für heuer habe, ist die ISO-9001-Zertifizierung.

**Das klingt nach einem perfekten Konzept – hat diese Form der Selbstständigkeit auch Nachteile?**

Natürlich! Als One-Woman-Show muss man alles selbst und das ständig machen. Es ist aber schon etwas besser geworden: Am Anfang hatte ich 70 Wochenstunden und keinen Urlaub. Mittlerweile bin ich bei 40 bis 50 Stunden und habe mir zumindest vorgenommen, heuer für ein paar Tage wegzufahren. Ob es dann schlussendlich wirklich klappt, wird sich noch zeigen. Die Arbeit vom eigenen Wohnzimmer aus ermöglicht es mir, jede freie Minute mit meinen Kindern zu verbringen. Das ist großartig, aber wie alle Mütter wissen, auch sehr anstrengend, obwohl ich noch keine Minute bereut habe. Eine Sache, die man aber nicht unterschätzen sollte: Man hat keine Kollegen, mit denen man sich austauschen oder mal einen Kaffee trinken kann.

*Frau Lurger, vielen Dank für das Gespräch!*

## Nicole Lurger

- ist seit 20 Jahren in der Speditionsbranche tätig
- hat sich 2018 selbstständig gemacht
- möchte FML Logistics zu einer Marke im Projektbereich ausbauen
- ist Gewinnerin des Unternehmerinnen Award '19