

bauen, eine Art Zirkuswagen 2.0, möglichst ökologisch und vor allem in schönem Design.

Wir witterten die nächste Chance, um zu einer richtig ernsthaften Agentur zu wachsen. Nach dem ersten Treffen im November 2012 war klar: Die Idee hatte was. Sobald die ersten Kunden an Bord wären, würden wir für unsere Arbeit mit einem ordentlichen Fixum pro Monat entlohnt. Eine verlockende Idee! Wie lang konnte das schon dauern, bis die ersten zuschlugen? Einige Monate? Höchstens! Also legten wir los, gestalteten das Logo, schrieben Konzepte, organisierten Pressetermine. Und was soll ich sagen: Das Interesse war groß!

Je öfter ich mich mit Christian unterhielt, desto mehr wuchs auch mein Interesse an diesem Vorhaben. So wurde aus der anfänglich kleinen Idee ein größerer Plan, der vor allem aus unserem Ärger auf die Welt resultierte. Selten war ich mit jemandem so klar und so schnell auf einer Wellenlänge. Wir waren uns einig: So kann es nicht weitergehen! Dahinter steckte mehr als die übliche Politikverdrossenheit und das Stammtisch-Geschimpfe über die Schrecklichkeiten und Schlechtigkeiten der Welt. Wir hatten uns beide in den letzten Jahren mit den aktuellen Problemen auseinandergesetzt, politisch, wirtschaftlich, philosophisch, aber auch ganz praktisch – und wir wollten endlich Lösungen: Weniger Konsum, mehr Miteinander, Tauschen, Kreisläufe, erneuerbare Energie. Mit jedem Gespräch wurde die Liste länger: So könnte es gehen! Wir wollten nicht nur über Möglichkeiten philosophieren, sondern ganz konkrete Wege zeigen, die Spaß machen. Da waren wir uns schnell einig.

Immer logischer wurde unsere Verbindung: Was, wenn wir nicht nur einen Zirkuswagen 2.0 bauen? Was, wenn wir aus dem Wohnwagen ein Flaggschiff machen könnten für ganz konkrete Lösungen? Ein erster Grundstein, an den man andocken könnte, der inspiriert und der das Anfangen auch für andere einfacher machen würde. Eine große Idee lag da vor uns, noch in den Kinderschuhen, aber immerhin! Da war ein Funke, der stark genug war, sich zu etwas Großem zu entwickeln.

Businessplan und Co.: Wir gründen ein Unternehmen

Geplant war, das Marketing für einen Kunden zu übernehmen. Aber die Wohnwagen-Idee hatte mich so eingefangen, dass ich ununterbrochen daran denken musste. Ich wollte unbedingt einen Weg finden, wie aus dem Plan Realität werden konnte. Ich war

gerade dabei, mein betriebswirtschaftliches Master-Studium an der Fachhochschule abzuschließen. Dort legte man großen Wert auf Praxisprojekte. Es wurde ständig nach realen Beispielen gesucht, für die wir Studenten und Studentinnen einen Businessplan, eine Gruppenarbeit oder ein Konzept ausarbeiten konnten. Da kam die Wohnwagen-Idee gerade recht. Und da Christian ohnehin mit Finanzplänen und Businessplänen nichts anfangen konnte, war er nicht undankbar, als ich das in die Hand nahm.

Kaum stand das erste grobe Konzept auf Papier, tat sich eine riesige Chance auf. Daniel Horak, ein Kommilitone, gründete die Crowdfunding-Plattform „CONDA“, die erste in Österreich. Er suchte nach einem passenden Pionier-Projekt, etwas, worauf man Marketing und Pressearbeit aufbauen konnte, am besten etwas, das auffiel. Der Gedanke, das erste Crowdfunding-Projekt in Österreich zu sein, war verlockend. Viel wichtiger: Es war eine einmalige Möglichkeit, die Finanzierung für einen Wohnwagen-Prototyp auf die Beine zu stellen! Mit dem Kleingeld, das wir in der Tasche hatten, würden wir nicht weit kommen. Daniel gefiel die Idee: endlich ein Start-up mit einem echten Produkt, mit einer Philosophie, über die man auch eine Geschichte erzählen konnte. Genau so hatte er sich das vorgestellt! Besser als die nächste schnöde App. Er wollte mit uns arbeiten und gab uns einen Stichtag: 1. März 2013. An dem Tag würde die Plattform online gehen. Wenn wir es bis dahin schafften, eine GmbH und einen fertigen Business- und Finanzplan auf die Beine zu stellen, wären wir die Ersten. Unsere Antwort? Schaffen wir! Und schon ging's los. Ein alter Freund von Christian war Anwalt und setzte einen ersten Gesellschaftsvertrag auf. Das Stammkapital wurde zusammengekratzt, ein bisschen von allen, dann reichte es gerade für die Hälfte der damals fälligen Stammeinlage von 35.000 Euro. Damit durften wir gründen und hafteten mit der ausstehenden Summe, sollte es schiefgehen. Das trauten wir uns zu. Aber da fehlte noch etwas Wesentliches für die Gründung einer GmbH: ein Geschäftsführer. Christian wollte sich darum kümmern, einen Bekannten fragen, ob er diese Aufgabe übernehmen wolle. Hatte er ihn denn nun endlich schon gefragt? Ich wurde langsam nervös. Der 1. März rückte immer näher. Zwei Tage vor dem Treffen mit CONDA, bei dem die Verträge abgeschlossen werden sollten, fragte Christian mich überraschend, ob nicht ich die Geschäftsführung übernehmen möchte. Ich überlegte kurz: 22 war ich damals, teilte mir mit meinem Freund eine kleine Wohnung im 20. Bezirk, arbeitete Früh- und Nachtschichten am Flughafen Wien, um mit Passagier-Interviews auf Werkvertragsbasis die noch geringen Einnahmen aus der Agentur aufzubessern, studierte und war voller Energie und naiver Zuversicht. Ich hatte keine Kinder, keine Verpflichtungen. „Wenn es nicht klappt, kannst du ja nach Hause zurückkommen, dann bauen wir gemeinsam Radieschen an“, meinte meine Mama. Also: Was sollte schiefgehen? Nun denn: Ja, ich mach's! Worauf warten wir noch: Legen wir los.



Von Geld- und anderen Sorgen

Da war er, der 1. März: Notartermin, Bankbestätigung, Businessplan. Wir hatten alles rechtzeitig geschafft. Es folgte ein halbes Jahr, in dem ich mir den Mund fusselig redete: Autarkie, neues Wohnen, nachhaltiges und zukunftsfähiges Bauen. Das brauchen wir. Und Crowdfunding: die Chance, um uns zu unterstützen und sich an der Unternehmung zu beteiligen. Das Schwierige an der Sache: Wir hatten noch nicht viel vorzuweisen. Das Atelier von Christian im schönen Ottakring diente uns als Büro und Homebase. Es war groß genug, um dort auch mal einzuladen – und das taten wir. Wir erfanden den „Salon Wohnwagen“ – nachdem wir noch nicht viel zu bieten hatten außer großen Ideen und 3D-Renderings, mussten wir wohl mit einem guten Konzept, einem schönen Abend und einer besonders dicken Portion Charme und frechen Sprüchen überzeugen.



Das war er also, der erste Entwurf unseres Wohnwagens. Noch nicht ganz perfekt, aber trotzdem schon sehr überzeugend.



Netzwerken mit fremden Menschen. Präsentationen vor unzähligen unbekanntem Gesichtern. Schaff ich nicht? Gibt's nicht!

In dieser ersten Zeit war jeder Schritt neu. Für nichts gab es eine Vorgabe, alles taten wir zum ersten Mal. Bei vielem war das kein Problem, bei anderen Dingen war ich eigentlich der festen Überzeugung: Das kann ich nicht. Netzwerken mit wildfremden

Menschen? Um Geld fragen? Investorenverhandlungen? Vorstellungsgespräche führen? Noch nie gemacht! Und trotzdem: Es musste getan werden, also sprang ich über meinen Schatten. Und ich lernte. Jeden Tag wuchs ich gefühlt um drei Zentimeter: Bautechnik, Betriebswirtschaft, Verhandlungen, Projektplanung, Programmierung, Buchhaltung – kaum etwas, das man als Gründerin nicht zuerst selbst machen muss, bis man es abgeben kann. Ein so unfassbar gutes Gefühl, das ich bisher aus der Schule oder dem Studium nicht kannte: jedes Mal, wenn ich etwas gelernt oder geschafft hatte, kamen wir unserem Traum einen Schritt näher. Kann ich nicht? Gibt's nicht mehr. Nun hieß es: anpacken, ausprobieren. Und die Belohnung: ein sichtbares, spürbares Ergebnis. Ein geniales Feeling mit Suchtpotential!

Mit viel Gefasel und unzähligen Abenden auf verschiedensten Events war es uns gelungen, im August 2013 die Finanzierung aufzustellen: Satte 70.000 Euro waren zusammengekommen. Wir konnten unseren Prototyp bauen! In einem alten Bauernhof in Sachsendorf, Niederösterreich, durften wir mietfrei loslegen. Die Familie meines damaligen Freundes stellte uns den Platz dankenswerterweise zur Verfügung. Es gab zwar keinen festen Untergrund, kein fließendes Wasser und zu Beginn auch keinen Strom, aber das hinderte uns nicht im Geringsten in unserer Euphorie. Wir zogen die Arbeitshose an und hämmerten drauflos. Der September verging wie im Flug. Mit dem gebrauchten Fahrgestell eines alten Bauwagens war es leider nicht so einfach wie zuerst gedacht, den neuen Aufbau zu fertigen, es musste erst sandgestrahlt und neu lackiert werden, die Wochen zogen ins Land. Die 3D-Visualisierungen waren schön, man sah schon so richtig, wie das Haus fertig aussehen sollte. Aber wie sah es eigentlich im Inneren der Wand aus? Wie war die Konstruktion statisch genau aufgebaut? Wie klappten die Verbindungen mit dem mobilen Unterbau? Gemeinsam mit dem Tischler tüftelten wir. Es wurde Oktober, es wurde kühler, in die Euphorie mischte sich langsam auch etwas Stress und Unsicherheit. Unsere erste große Deadline rückte immer näher: die „Photo+Adventure-Messe“. Uns wurde ein kostenloser Standplatz angeboten inklusive kleinem Fernsehreh. Wieder eine große Chance! Das war in zwei Wochen. Und nichts war fertig: Wände, Boden, das runde Dach – alles fehlte noch. Irgendwie wirkte unser irrwitziges Vorhaben aber anziehend. Nie hatten wir in der Werkstatt so viele freiwillige Helferlein, die uns unterstützten und mit uns versuchten, „Oskar“, unseren ersten Wohnwagen, bis zur Messe fertig zu bekommen. Elisabeth und ich bogen tagelang die runden Sperrholzplatten über die handgeschnitzten Rundungen des Dachs, alle zwei Zentimeter eine Schraube, damit es hielt. Ein rundes Dach aus Holz – was für eine grandiose Idee. Die Schraublöcher mussten als Nächstes natürlich gekittet und geschliffen werden, das Dach auch noch abgedichtet. Und der Boden? Der fehlte immer noch.

Es gelang – fast. Fertig war Oskar noch nicht, aber wir schafften es rechtzeitig, ihn so auszubauen, dass man eine Idee davon bekam, wie es einmal werden könnte. Eine Hürde lag allerdings noch vor uns: Oskar musste von Sachsendorf nach Wien! Geld für eine