

Serie zur Existenzgründung, Folge 1: Selbstständigkeit statt Stellensuche

Die ersten sieben Schritte

In den letzten zwei Jahren wagten allein in Lübeck mehr als 1500 Männer und Frauen den Schritt in die Selbstständigkeit. Einige von ihnen stellen die LN in den nächsten Wochen an die- ser Stelle vor. Zum Auftakt der Serie heute: ein Überblick über erste sieben Schritte auf dem Weg zur Existenzgründung.

1. Am Anfang steht die Geschäftsidee und die Suche nach Information. Professionelle und oft kostenlose Beratung erhalten Gründungsinteressierte bei Kammern, Verbänden, Arbeitsämtern und Wirtschaftsministerien.

2. Bevor die Planung in Gang kommt, müssen persönliche Voraussetzungen geklärt werden: Trägt die Familie das Risiko mit? Besitzt der Gründer die notwendigen Qualifikationen und eine unternehmerische Einstellung?

3. Geschäftlicher Erfolg hängt immer von der Marktsituation ab. Der Gründer muss frühzeitig seinen Markt analysieren, sein Leistungsprogramm für seine Zielgruppen festlegen und die Mitbewerber einschätzen.

4. Je nach persönlichen Wünschen und geschäftlichen Strategien eignen sich für ein Unter-

gen, schriftlich ausgearbeiteten Konzept zusammenstellen, das er seiner Hausbank vorlegt.

7. Wenn die Finanzierung gesichert ist, kann es losgehen. Als Freiberufler braucht man bloß noch eine Steuernummer vom Finanzamt. Alle anderen Neu-Unternehmer in Handel, Dienstleistung, Produktion und Handwerk müssen ihr Geschäft beim Gewerbeamt anmelden.

Ein guter Ausgangspunkt für die Planung einer Existenzgründung ist die kostenlose Broschüre „STARTHILFE - Der erfolgreiche Weg in die Selbstständigkeit“ des Bundesministeriums für Wirtschaft und Technologie in Bonn (Internet: www.bmwi.de, Bestellfax: 0228/4 22 34 62).

Gründungsinteressierte aus allen IHK-Branchen wenden sich in Lübeck am besten zur Erstberatung an die Leitstelle der Gemeinschaftsinitiative Existenzgründung im Hause der IHK zu Lübeck, Fackelburger Allee 2, Telefon 0451/6 00 62 52.

Für Handwerksmeister mit dem Willen zur Selbstständigkeit ist Heiko Nissen von der Handwerkskammer Lübeck der erste Ansprechpartner (Breite Straße 10, Telefon: 0451/1 50 62 25).

Freiberufler erhalten erste Auskünfte beim Landesver-

band der Freien Berufe in Schleswig-Holstein, Düsternbrook Weg 71, 24105 Kiel, Telefon 0431/9 27 33.

Im Arbeitsamt Lübeck/Hans-Böckler-Straße 1, bietet Eckard Prüter eine Orientierungsberatung zur Gründung für Arbeitslose an (Terminvereinbarung unter Telefon 0451/58 82 43).

Für alle am Thema Interessierten veranstaltet die IHK zu Lübeck am 24. März 2001 von neun bis 18 Uhr in der Musik- und Kongresshalle ihr zweites Existenzgründungsforum. Hier stellen sich eine Vielzahl von Gründern und Beratungsunternehmen vor. In zwei Vortragsreihen geht es um die Schwerpunktthemen „Neugründung“ und „Unternehmensnachfolge“. Die Veranstaltung ist für Besucher kostenlos.



Nicole Kerling und Jürgen Klatt von der Leitstelle der Gemeinschaftsinitiative Existenzgründung bei der Arbeit. Foto: WELLACH

nehmen unterschiedliche Rechtsformen. Die Möglichkeiten reichen etwa vom Einzelunternehmen über die Gesellschaft mit beschränkter Haftung bis hin zur Aktiengesellschaft.

5. Die größte Hürde auf dem Weg zum eigenen Unternehmen ist die Finanzierung. Der Gründer sollte mit seinen Wirtschafts- und Steuerberatern ein-

nen möglichst realistischen Finanzplan entwickeln. Zur Finanzierung von Gründungsvorhaben gibt es in Deutschland eine ganze Reihe von Hilfen und Förderprogrammen von Bund, Ländern, EU, Arbeitsämtern und Banken.

6. Seine Recherche-Ergebnisse und Planungen sollte ein Gründer mit Unterstützung seiner Berater in einem schlüssi-



Ronald Wellach ist Gastautor für die Serie zum Thema Existenzgründung.

Roland Wellach, Inhaber des Unternehmens „Das Textbüro“ in Lübeck, arbeitet überregional für Medien, Agenturen und Firmen.

Existenzgründung, Folge 2: Vom Hobby zur Geschäftsidee

Ein Bären-Traum wird wahr

Fiete begrüßt jeden Besucher in „Karen Teddy's – Der Bärenladen“ mit seinem freundlichen Lächeln. Und meistens grüßen die Kundinnen mit warmen Worten zurück. Viele kommen regelmäßig hierher, um sich von Karen Hechler Tipps und Material für ihr Hobby zu besorgen: das Teddy-Machen.

Das kleine Geschäft in der unteren Huxstraße ist seit der Eröffnung im September 2000 zum Treffpunkt für die Freunde der plüschigen Zeitgenossen aus Lübeck und Umgebung geworden.

„Ich bin heute froh darüber, dass ich Anfang 1999 im Zuge von Sparmaßnahmen meinen Job als Hauswirtschaftsleiterin verloren habe“, erzählt Karen Hechler (33). „Ohne die Erfahrung von Arbeitslosigkeit und erfolgloser Stellensuche wäre ich wohl nicht mutiger gewesen, mein langjähriges Bärenhobby zum Beruf zu machen.“

Den Mut zur Entwicklung ihrer eigenen Geschäftsidee fasste die Existenzgründerin im Februar 2000 während einer Orientierungsmaßnahme für Fachkräfte, auf die das Arbeitsamt sie nach fast einjähriger Arbeitslosigkeit hingewiesen hatte. Anschließend überprüfte sie im „Coaching“ bei einer Unternehmensberaterin ihre Idee auf persönliche und wirtschaftliche Tragfähigkeit.



Ronald Wellach, Inhaber des Unternehmens „Das Textbüro“, arbeitet für Medien, Agenturen und Firmen. Er hat Existenzgründer auf dem Weg in die Selbständigkeit beobachtet.

Bären verkaufen“, erinnert sich die Bärenmutter. Den größeren Teil ihres Umsatzes macht Karen Hechler mit dem Verkauf des Teddy-Materials und mit ihren Kurden, zu denen im Monat rund 30 Bärenmacherinnen kommen.

Das Geschäft läuft besser als im Gründungsplan vorgesehen. Karen Hechler führt das vor allem darauf zurück, dass sie mit großem Einsatz intensive Kundenbeziehungen aufbaut und pflegt. „Und wenn es organisatorische oder zeitliche Probleme gibt, muss man sich eben selbstbewusst und diszipliniert durchbohren.“ RONALD WELLACH



Karen Hechler und ihr Fiete bei der Arbeit im Bärenladen. Gründungswilligen rät die Jungunternehmerin, sich selbst und die Geschäftsidee realistisch einzuschätzen, sich professionell beraten zu lassen und dann geduldig an der Geschäftsentwicklung zu arbeiten: „Dann erlebt man in seiner Arbeit eine solche Befriedigung, dass es nicht mehr schwer ist, wenig Freizeit zu haben.“

Foto: RONALD WELLACH/DAS TEXTBÜRO

Serie über Existenzgründer: Der Ingenieur als Dienstleister

Verantwortung für Erfolg tragen

Der Mann ist ein Perfektionist. Wenn irgendwo um ihn herum ein Fahrrad beim Schalten Geräusche macht, ruht er nicht eher, bis das Problem gelöst ist. Wenn eine der Maschinen, für die er vor kurzem noch als angestellter Ingenieur verantwortlich war, nicht optimal arbeitete, machte er sich sofort an umfassende Verbesserungsmaßnahmen.

„Als Angestellter konnte ich meine vielen Ideen leider oft nicht so umsetzen, wie ich mir das gewünscht hätte“, erzählt Manfred Gründchen. „Aber ich wollte mich ohnehin immer schon selbstständig machen.“

Mehr als zehn Jahre lang sammelte der heute 40-Jährige Erfahrung als Betriebsingenieur und Projektleiter, bevor er 1999 das Konzept für sein Ingenieurbüro für Betriebstechnik in Bad Schwartau entwickelte. „Als freiberuflich tätiger Berater helfe ich kleinen und mittleren Unternehmen aus Produktion und Immobilienverwaltung dabei, ihre Betriebs- und Gebäudetechnik zu verbessern. Ich verstehe mein Büro als Dienstleistungsein-

zept verständlich zu machen“, erinnert sich der Gründer an die schwierigen Gespräche. Zum Glück fand sich im privaten Umfeld ein Geldgeber, so dass das kleine Unternehmen heute auf einem soliden finanziellen Fundament steht.

Einiges, so meint der Unternehmer heute, hätte er in der Gründungsphase schneller organisieren können. Aber es dauerte einige Monate, bis er zum Beispiel die geeigneten Berater insbesondere für den Bereich Marketing und Vertrieb gefunden hatte: „Ich musste lernen, meine Idee und mein Angebot den Kunden ordentlich zu erklären – und die Bereitschaft entwickeln, für diesen Bereich auch ein paar Mark einzusetzen.“ Heute arbeitet er mit einem Netzwerk von Spezialisten zusammen, die dafür sorgen, dass auch seine eigene Arbeit ständig besser wird.

Das kleine Ingenieurbüro soll in drei Jahren eine mittelgroße Servicegesellschaft für Betriebstechnik und Instandhaltungsmangement werden. Mit den ersten Partnern für dieses Erweiterungsprojekt führt der Gründer bereits jetzt Gespräche. RONALD WELLAGH



Der Ingenieur Manfred Gründchen (rechts) vertritt sich als Dienstleister für seine Kunden, mit dessen Hilfe sie Zeit, Geld und Nerven sparen können. Foto: RONALD WELLAGH/DAS TEXTBÜRO

richtung für meine Kunden, mit deren Hilfe sie eine Qualitätsverbesserung erzielen und dabei noch Geld, Zeit und nicht zuletzt Nerven sparen“, erklärt der Optimierungsspezialist seine Geschäftsidee.

Seit Juni 1999 arbeitet das Ingenieurbüro für die ersten Kunden, obwohl die Finanzierung dieses spezielle Geschäfts-

des Unternehmens zu diesem Zeitpunkt noch auf wackligen Füßen stand. „Es war so gut wie aussichtslos, den Banken wie aussichtslos, den Banken dieses spezielle Geschäfts-