

EXTRA: „Wie sicher sind unsere Jobs?“, Teil 16

Arbeitslos? Dann werde ich eben zum Unternehmer

Die IHK berät Existenzgründer: Eine originelle Idee allein reicht nicht

Waiblingen (nek).

Wer arbeitslos wird, schafft sich halt mit dem eigenen Betrieb selbst einen Job. Ja, wenn's so einfach wäre. Und trotzdem begegnet Oliver Kettner, bei der IHK-Bezirkskammer Rems-Murr für Existenzgründer zuständig, vermehrt solchen Fällen. Doch Fremdantrieb, weiß der Fachmann, hilft nicht weiter: „Selbstständigkeit muss man wollen.“

Natürlich ist die Existenzgründung eine Chance, aus der Arbeitslosigkeit herauszukommen. Und geht's, wie in der Hälfte der Fälle auch mindestens fünf Jahre lang gut, kann sie sogar eine Möglichkeit sein, anderen einen Job zu bieten. Schließlich stellt jeder Selbstständige laut einer Studie des Instituts für Arbeitsmarkt- und Berufsforschung im Durchschnitt sogar zwei bis drei Arbeitnehmer an.

Doch die ersten fünf Jahre muss man erst mal überstehen. Und das ist gar nicht so einfach: Schafft's nach Erfahrung von IHK-Referatsleiter Oliver Kettner doch etwa im Gastronomiebereich nicht mal die Hälfte über die ersten zwei Jahre hinaus.

Ein Grund mag sein, dass es zur Selbstständigkeit mehr braucht, als nur eine originelle Idee: Zum unternehmerischen Know-how und zur betriebswirtschaftlichen Grundkenntnis gehört für Kettner auch „die Fähigkeit, sich und seine Leistung verkaufen zu können“. Dass in jedem Selbstständigen auch ein Vertriebler stecken muss, der seine Ware und Dienstleistungen an den Mann und die Frau bringt, „das unterschätzen viele total“, weiß Kettner und wird auch in Beratungsgesprächen nicht müde zu betonen, dass die Motivation entscheidend ist.

Wer nach einer 40-Stunden-Woche schon genug hat, sucht sich besser eine Festanstellung. Und sich vom Berater in der Agentur für Arbeit zur Existenzgründung drängen zu lassen, davon kann der IHK-Referatsleiter nur abraten – und muss es im Moment auch immer häufiger tun: „Fremdantrieb bringt gar nichts.“

Gründerzuschuss für Arbeitslose

Wer aber eine originelle Idee hat, offen ist und sich und seine Leistung verkaufen kann, für den kann die Existenzgründung durchaus eine Möglichkeit sein. Und in diesen Fällen berät die IHK auch gerne – zum Beispiel bei einmal im Monat stattfindenden Existenzgründervormittagen. Hier erfahren Interessierte zum Beispiel auch, dass es für Empfänger des Arbeitslosengeld I neun Monate lang einen Gründerzuschuss gibt, der nicht zurückbezahlt werden muss – vorausgesetzt, es handelt sich bei der Selbstständigkeit um eine Vollexistenz. Für die Förderanträge stellt die Industrie- und Handelskammer Stellungnahmen aus – und genau hier kann Referatsleiter Kettner zurzeit einen enormen Anstieg feststellen: Bis Anfang Mai 2010 hat die IHK schon so viele Stellungnahmen herausgegeben wie im gesamten Vorjahr.

Info

Weitere Informationen zum Thema Existenzgründung gibt es bei der IHK-Bezirkskammer Rems-Murr: Oliver Kettner, Telefon 0 71 51/9 59 69-24 oder E-Mail: oliver.kettner.wn@stuttgart.ihk.de.

Gründerpreis

■ Auch das ist für Existenzgründer eine Möglichkeit: 1998 hat die **Kreis-sparkasse** – in Kooperation mit dem **Zeitungsverlag Waiblingen** – den **StartUp-Wettbewerb** ins Leben gerufen. Seit 1999 heißt er **Gründerpreis Rems-Murr** und ist mit insgesamt **10000 Euro** dotiert.



Steffen Schuck hat vor zwölf Jahren als Kunde einen Fahrradladen betreten – und als Inhaber wieder verlassen. Bikes 'n Boards hat er zu einem Unternehmen mit zwölf Angestellten ausgebaut. Bild: Habermann

Auf Erfolgstour mit zwei Rädern

Vom Konditor zum Fahrradhändler: Spontaner Entschluss machte Steffen Schuck vor zwölf Jahren zum Unternehmer

VON UNSEREM REDAKTIONSMITGLIED BARBARA PIENEK

Schorndorf.
 Wäre Steffen Schuck vor zwölf Jahren nicht der Bremszug an seinem Fahrrad gerissen, er hätte heute womöglich keine Erfolgsgeschichte zu erzählen: Den Mountainbike-Shop, den er damals als Kunde betrat und als Eigentümer wieder verließ, hat er zu einer Firma mit 20 Angestellten ausgebaut.

Zu Bikes 'n Boards zählen inzwischen ein 500-Quadratmeter-Laden in Schorndorf und ein ebenso großes Geschäft in Stuttgart. Und im Laufe des Jahres wollen Schuck und sein Geschäftspartner mit dem Snowboardladen ebenfalls auf 500 Quadratmeter umgezogen sein.

Auch wenn Existenzgründer in der Hälfte der Fälle erfolgreich sind, Steffen Schucks Selbstständigkeit hat das Zeug zur Bilderbuchgeschichte. Vor allem, weil am Anfang nicht nur der Zufall eine große Rolle spielte, sondern auch eine große Portion Glück und eine Prise Unverfrorenheit: Als Konditor in

München beschäftigt, wollte Steffen Schuck vor zwölf Jahren eigentlich nur sein Mountainbike für eine Radtour fit machen. Als er seinen Lieblingsladen an der Günther-Straße wieder verließ, hatte er nicht nur einen Bremszug gekauft, sondern gleich den ganzen Betrieb – freilich ohne wirklich viel Geld auf der Bank zu haben, geschweige denn eine Ahnung vom Radgeschäft.

Trotzdem ergriff er damals die Gelegenheit. Der Mountainbike-Shop seines Vorgängers hatte es ihm einfach angetan: Das Geschäft war anders als alles, was Ende der 1990er-Jahre Fahrräder im Angebot hatte. Außerdem hatte Schuck keine finanziellen Verpflichtungen und familiären Zwänge. Und dank der Bürgschaft seiner Mutter hielt sich auch das finanzielle Risiko für ihn in Grenzen: „Wenn's schief gegangen wäre, hätte ich vielleicht 100 000 Mark Miese gemacht.“ Mit einer gehörigen Hoppla-Hopp-Naivität legte er los: „Ein paar Räder reinstellen, und los geht's.“

Und wie: Bereits ein Jahr später zog „Bikes 'n Boards“ vom 78-Quadratmeter-Laden an der Günther-Straße ein paar Häuser weiter auf 180 Quadratmeter. 2002 mietete Schuck ein Lager für den boomenden Internetverkauf. 2005 folgte der Umzug in die Innenstadt: ins Daimler-Carré auf 350 Quadratmeter. Seit 2006 gibt es die „Bikes 'n

Boards Freerideshop GbR“ an der Gottlieb-Daimler-Straße. Der Internetversandhandel für Outdoor-Navigationsgeräte folgte 2007. Ende 2009 eröffnete Schuck an der Tübinger Straße in Stuttgart einen 500-Quadratmeter-Laden und erweiterte sein Schorndorfer Innenstadt-Geschäft zur Neuen Straße hin um hundert Quadratmeter. Im Laufe des Jahres soll der Snowboard-Laden an der Daimlerstraße ein paar Häuser weiterziehen – und dabei ebenfalls auf 500 Quadratmeter anwachsen. 20 Mitarbeiter beschäftigt der Radhändler mittlerweile. Seit 2006 ist „Bikes 'n Boards“ Ausbildungsbetrieb – freilich mit allen Problemen, qualifizierte Fachkräfte oder fitte Auszubildende zu finden.

Wachstum ist der Garant, „um mitspielen zu können“

Eine Erfolgsgeschichte also, die für Schuck immer „die logische Weiterentwicklung“ war – vom Mountainbike-Shop zum Vollsortimenter mit Internet-Standbein. Doch zufrieden auf dem Fahrradsattel zurücklehnen, das will der einstige Existenzgründer noch lange nicht. Ist Wachstum für ihn doch auch ein Garant, „um mitspielen zu können“.

Im Internet-Versandhandel sieht Schuck Potenzial und wird womöglich auch irgendwann noch ein weiteres Ladengeschäft eröffnen. Schließlich ist „das Elektrofahrrad gerade auch ein Thema“. Überhaupt traut er der Fitness- und Freizeitbranche einiges zu. Von der Krise jedenfalls haben er und seine Mitarbeiter bisher kaum was gemerkt. Im Gegenteil: Manch' passionierter Autofahrer stieg angesichts steigender Spritpreise aufs Fahrrad um.

Steffen Schuck hat die Branche mittlerweile kennengelernt – auch wenn er anfangs „komplett unvorbereitet“ ans Werk ging. Der 39-Jährige ist als Geschäftsmann, wenn nicht ein anderer Mensch, so doch härter geworden. Existenzgründern rät er darum zur gründlichen Vorbereitung ihres Unternehmens und zur realistischen Einschätzung der Marktsituation. Denn obwohl's bei ihm anders funktioniert hat, Nachahmern kann er nur empfehlen, Hilfe in Anspruch zu nehmen, den Rat der Hausbank und der Industrie- und Handelskammer einzuholen. Das Risiko kalkulieren also. Denn trotz aller Naivität hat sich der Konditor mit kaufmännischer Zusatzausbildung von Beginn an einen Steuerberater genommen. Und genau diese Selbsterkenntnis – „dass man was nicht kann“, legt er Existenzgründern wärmstens ans Herz.

Nicht über Los

... sondern direkt zur Schlossallee: Regina Schulz unterstützt Gründer

Weinstadt (nek).

Sie war einst selbst Existenzgründerin, hat ehrenamtlich viele Neulinge in Sachen Selbstständigkeit beraten und tut es seit 2004 professionell: Mit ihrem Existenzgründungsservice „schlau starten“ verspricht die Marketing-Expertin Regina Schulz – in bester Monopoly-Manier – nichts weniger als den Zugang zur Schlossallee.

Männer denken bei der Selbstständigkeit gleich an das dicke Auto, und Frauen wollen bei der ganzen Sache gar nicht unbedingt reich werden. Auch wenn es Klischees sind, Regina Schulz hat in ihrer langen Erfahrung mit Existenzgründern genau das erlebt: „Frauen gründen anders.“ Sie sind vorsichtiger, besser vorbereitet, gründen erst mal klein und stehen sich dennoch oft selbst im Weg. Doch von einem können männliche und weibliche Existenzgründer nicht genug haben: Information, Beratung,

Weiterbildung und Erfahrungsaustausch. All das, plus Wettbewerbsanalysen, Kosten- und Umsatzpläne, Praxistests, Liquiditätsberechnungen für die ersten zwölf Monate, Fördertopf-Informationen und – wenn's sein muss – sogar die richtige Geschäftsidee bietet Regina Schulz in ihrer auf Existenzgründer spezialisierten Unternehmensberatung.

Mal probieren, einfach mal anfangen – so funktioniert's nicht. Schon gar nicht in der Krise, die nicht nur Regina Schulz ein deutliches Mehr an Beratungsterminen beschert hat. Sehen viele im Moment die Selbstständigkeit doch als Rettungsanker in der Arbeitslosigkeit. Doch für den eigenen Laden muss man geboren sein. Und eines schickt Regina Schulz aus eigener Erfahrung voraus: „Die ersten zwölf Monate sind echt hart.“ Schließlich braucht's für die Existenzgründung so schon ein paar unerlässliche Voraussetzungen: Da ist zunächst die Qualifikation – oder in Schulz' Worten: „Das, was ich mache, muss ich richtig gut machen.“

„Keine Angst vor fremdem Geld“

Gründer müssen außerdem für ihre Idee brennen, müssen sich und ihr Produkt super verkaufen können, brauchen Disziplin, Zuversicht, Geduld, finanzielle Rücklagen und „keine Angst vor Fremdfinanzierung“, sagt Regina Schulz und weiß, dass es bei einem Dreiklang aus überzeugendem Konzept, überzeugendem Business-Plan und überzeugendem Gründer auch heute noch Geld von der Bank gibt.

Und Unterstützer haben Gründer sowieso: Das Rationalisierungs- und Innovationszentrum der Deutschen Wirtschaft, die KfW-Mittelstandsbank und die Bundesagentur für Arbeit haben Fördertöpfe für Existenzgründer eingerichtet. „Das wissen viele nicht“, sagt Regina Schulz und profitiert doch genau von dieser Unterstützung. Ohne die Förderung von Beratungsgesprächen und Coachings könnten sich viele den Existenzgründerservice der Beutelsbacher

rin nicht leisten. 1200 Euro verlangt sie für den Beratertag, fünf Tage braucht sie in der Regel für eine komplette Unternehmenskonzeption. Doch dank der Fördergelder beschränkt sich der Eigenanteil der Existenzgründer auf ungefähr zehn Prozent.

Darüber hinaus bietet Regina Schulz einmal im Monat in ihrem Büro an der Beutelsbacher Poststraße eine kostenlose Sprechstunde für Existenzgründer an. Sie kooperiert mit der Industrie- und Handelskammer und ist bei den zweimal jährlich stattfindenden Existenzgründertagen dabei. Als Gründungs- und einstiges Vorstandsmitglied des Waiblinger Unternehmerinnen-Vereins „Rockwerk“ hat sie etlichen Existenzgründerinnen Tipps gegeben. Und schließlich hat die Mittvierzigerin vor acht Jahren selbst eine erfolgreiche Existenzgründung hingelegt: Als Pressesprecherin bei einem Unternehmen angestellt und immer schön von der berühmten gläsernen Decke unten gehalten, wagte sie den Schritt in die Selbstständigkeit – und merkte bald: „Ich bin der Typ dafür.“

Sich ständig unterzuordnen, immer zur selben Uhrzeit am Arbeitsplatz sein, keine Zeit für freiberufliche Coachings, darauf hatte die studierte Sozialpädagogin und Kommunikationswissenschaftlerin keine Lust mehr. Und obwohl sie finanziell gut dastand, optimal vorbereitet war, keinen zeitlichen Druck hatte, erst mal im Home-Office begann, nebenberuflich schon als Beraterin gearbeitet hatte, viel Glück und sogar schon einen Kundenstamm hatte, „habe ich am Anfang ganz schön geguckt“. Was sie als Angestellte einfach abgeben konnte, musste sie plötzlich selbst machen. „Darum habe ich mir ganz schnell ein Netzwerk an Dienstleistern aufgebaut.“ Heute vergeudet sie ihre Zeit, in der sie Geld verdienen könnte, nicht mehr mit Computerproblemen. Einzig die Sekretärin, die sie



Regina Schulz: „Frauen gründen anders“. Bild: Habermann

anfangs auf 400-Euro-Basis beschäftigte, spart sie sich – und bedient sich stattdessen eines flexiblen Büroservices: „Das ist klasse.“ Überhaupt scheint die Marketing-Fachfrau zu wissen, was sie kann und was nicht. In ihrer Existenzgründer- und Unternehmensberatung arbeitet sie mit einem Beraterpool aus den Bereichen Strategie, Recht und Finanzen zusammen.

Info

Den Gründungsservice „schlau starten“ und weitere Informationen zu Regina Schulz gibt's natürlich auch im Internet auf der Homepage www.schlau-starten.com.

Montag

„Die große Chance“ – Ausländische Unternehmer bilden aus.

In unserer Serie „Wie sicher sind unsere Jobs?“ ist zuletzt erschienen: **Freitag, 4. Juni: „Lokal denken, global handeln“**

Die ganze Serie im Internet unter: www.zvw.de

Existenzgründungen im Rems-Murr-Kreis

