

Auf Erfolgskurs: Gründungszuschuss

Am 1. August 2006 ist der Gründungszuschuss an die Stelle von Ich-AG und Überbrückungsgeld getreten. Wir wollten wissen, wie es Gründern ein Jahr nach Einführung des neuen Förderungsinstruments geht. Fünf Stichproben belegen, dass die positiven Erfahrungen überwiegen.

Wer sich in den letzten zwölf Monaten selbständig gemacht hat, hat die beste Zeit für eine Gründung erwischt. Durch die anspringende Konjunktur bieten sich Geschäftschancen wie seit Jahren nicht mehr. Zugleich gibt es weniger Konkurrenz: Die Gesamtzahl der Gründungen hat nämlich deutlich abgenommen. Viele Gründungswillige wissen nur, dass es die viel diskutierte Ich-AG nicht mehr gibt. Dass an ihre Stelle eine finanziell vielfach noch deutlich attraktivere Förderung getreten ist, das hat sich noch nicht ausreichend herumgesprochen. Zugleich hat die Zahl der Gründungen aus der Not und mangels Alternative abgenommen. Die Qualität der Gründungsvorhaben hat sich deutlich erhöht.

Für viele ein Geheimtipp: Den Gründungszuschuss können nicht nur Arbeitslose erhalten. Auch wer selbst kündigt, kann unter bestimmten Bedingungen gefördert werden und muss dazu noch nicht einmal den Ablauf der von der Arbeitsagentur in solchen Fällen verhängten Sperrzeit abwarten (weitere Infos fin-



Autor:
Dr. Andreas Lutz

Vor einem Jahr berichtete StartingUp von der Einführung des neuen Gründungszuschusses. Nun wollten wir wissen: Wie hat er sich in der Praxis bewährt?

den Sie im Internet unter www.gruendungszuschuss.de/sperrzeit).

Ebenfalls neu: Seit Einführung des Gründungszuschusses können auch Betriebsübernahmen gefördert werden. Zuvor war dies nur in Ausnahmefällen möglich, wenn zum Beispiel ein heruntergewirtschafteter Betrieb gekauft und quasi von Null wieder aufgebaut werden sollte. Für die Übernahme eines gesunden Unternehmens, zum Beispiel im Rahmen einer Nachfolgeregelung, gibt es erst seit dem 1. August letzten Jahres Fördergeld. Welche Bedeutung diese Neuregelung gerade für ältere Gründer hat, zeigt das Beispiel von Dr. Peter Bodden. Franchise-Grün-

dungen waren dagegen auch schon zu Zeiten des Überbrückungsgelds förderfähig. Da Franchise-Gründungen typischerweise etwas längere Anlaufzeiten aufweisen, kommt ihnen jetzt die gegenüber dem Überbrückungsgeld ausgedehnte Förderdauer des Gründungszuschusses zugute, wie das Beispiel von Simone Slezak zeigt.

Viele Vorteile haben sich noch nicht herumgesprochen

Der Gründungszuschuss besteht aus zwei Phasen. **Phase 1:** Die neunmonatige Grundförderung in Höhe des Arbeitslosengeld-I-Anspruchs zuzüglich 300 Euro Pauschale für Sozialversicherungsausgaben. Der Rechtsanspruch besteht nur, wenn alle Voraussetzungen erfüllt sind. Hierzu gehört insbesondere, dass zum Gründungszeitpunkt noch ein Restanspruch auf 90 Tage Arbeitslosengeld bestehen muss. Immer wieder geschieht es allerdings, dass Gründer im Eifer des Gefechts diese wichtige Frist versäumen oder in andere Fallstricke geraten. **Phase 2:** Kurz vor Auslaufen der Grundförderung kann dann eine sechsmonatige Aufbauförderung beantragt werden. In dieser Zeit erhält der Gründer nur noch die Sozialversicherungspauschale in Höhe von 300 Euro. Wer zuvor gut verdient und damit einen hohen Arbeitslosengeld-Anspruch erworben hat, kann als Verheirateter mit Kind insgesamt bis zu 24.000 Euro Förderung erhalten, als Alleinstehender ohne Kind bis zu 19.000 Euro.

Der Gründungszuschuss ist ein Geschenk des Staates. Einmal bewilligt, dürfen Sie beliebig viel hinzuverdienen. Zudem ist der Gründungszuschuss steuerfrei und sogar vom Progressionsvorbehalt befreit. Dies be-



Franchise-Nehmerin Simone Slezak: „Ich hätte mich auch ohne Zuschuss selbständig gemacht, aber so war es doch eine sehr große Erleichterung“

deutet: Das Finanzamt behandelt Sie so, als hätten Sie gar keine Förderung erhalten, auf das zusätzlich erwirtschaftete Einkommen werden zunächst nur die niedrigen Eingangsteuersätze erhoben. Das ist besonders interessant für Arbeitnehmer, die eine hohe Abfindung erhalten.

Ein Wermutstropfen: Der Gründungszuschuss wird mit dem Arbeitslosengeld-I-Anspruch verrechnet. Das heißt: Wenn Sie Anspruch auf zwölf Monate Arbeitslosengeld haben und zum Beispiel am Ende des ersten Monats gründen, bleiben nach neun Monaten Förderung nur noch zwei Monate Arbeitslosengeldanspruch übrig. Allerdings können Sie zu Beginn der Selbständigkeit freiwilliges Mitglied der Arbeitslosenversicherung werden und auf diese Weise einen neuen Anspruch aufbauen.

Informieren Sie sich vor all diesen Entscheidungen gründlich, um Nachteile zu vermeiden. Lassen Sie sich von einer erfahrenen fachkundigen Stelle beraten. Eine solche Stelle benötigen Sie ohnehin, um Ihren Businessplan auf seine Tragfähigkeit hin überprüfen zu lassen. Wichtigste Auswahlkriterien: Der Berater sollte von der Qualifikation her Unternehmensberater sein und viel Erfahrung mit kleinen Unternehmen besitzen. Empfehlungen erhalten Sie unter www.gruendungszuschuss.de/fachkundige_stellen.

Positive Erfahrungen überwiegen

Auf den folgenden Seiten berichten fünf Gründerinnen und Gründer, die sich mit Hilfe des Gründungszuschusses selbständig gemacht haben, über ihre Erfahrungen. Zufrieden sind sie alle mit ihrer Entscheidung für die Selbständigkeit, auch dann, wenn sie länger arbeiten müssen als zuvor, einen großen Kredit geschultert oder andere Widrigkeiten wie Abmahnungen durch Wettbewerber hinzunehmen haben. Martin Kondler (4. Fall) plant schon die Eröffnung seines zweiten Biosupermarktes.

Aber auch bei den anderen läuft's: Der Gebrauchtcomputer-Händler und Web-Hoster Hans Eschler (5. Fall) ist schon mehrfach umgezogen, damit die Räume mit der Expansion seines jungen Unternehmens mithalten können, und galleryy.net-Besitzer Marlon Ikels (3. Fall) arbeitet gerade an dem europaweiten Roll-out seines Internetangebots.

Und Simone Slezak und Dr. Peter Bodden, die bereits oben erwähnt wurden, wollen in Kürze zusätzliche Mitarbeiter einstellen oder haben dies bereits getan.

Nicht jede mit Gründungszuschuss geförderte Selbständigkeit wird innerhalb so kurzer Zeit zu einer solchen Erfolgsgeschichte. Die Beispiele zeigen aber deutlich, dass die Erfolgchancen einer Grün-

dung bei guter Vorbereitung so gut stehen wie lange nicht mehr und dass der Gründungszuschuss in allen Fällen eine entscheidende Rolle gespielt hat, vor allem auch psychologisch, indem er in der oft turbulenten Anfangszeit Sicherheit gegeben hat.

1. FALL

Simone Slezak, 31,
Bodycure-Franchise-
Nehmerin, Gründungs-
zuschuss seit 10/2006

„Mein Job als Sozialarbeiterin wurde mir irgendwann langweilig, irgendwie war es immer dasselbe“, erzählt Simone Slezak. „Einfach so, aus Interesse“ begann Sie im Mai 2003 eine berufsbegleitende Weiterbildung als Ernährungsberaterin. Heute betreibt sie in Moosach ein Bodycure-Zentrum und hilft ihren Kunden dabei, auf natürliche Weise schlank zu werden. Die brauchen keine Kalorien zu zählen und können mit ganz normalen Lebensmitteln kochen. Das Abnehmkonzept funktioniert durch individuelles Einzelcoaching – zunächst täglich, später im Rahmen der Langzeitbetreuung in größeren Abständen.



Idee

Schon ein Jahr vor der Gründung nahm Simone Slezak an einem Gründer-Seminar teil. Ein junger Mann, den sie dort kennenlernte, gab ihr den entscheidenden Tipp: Er stellte den Kontakt zu einer Franchise-Beratungsgesellschaft her, die für verschiedene Franchise-Systeme Mitglieder rekrutiert, darunter auch für Bodycure.



Planung, Vorbereitung

„Der Berater hat mir bei den Formalitäten viel geholfen, die Unterlagen zusammengestellt, den Businessplan konzipiert“, berichtet die Gründerin. „Die Räumlichkeiten

habe ich selbst gesucht, wobei mir Moosach von Bodycure empfohlen wurde, weil es hier vorher schon einmal ein ähnliches Angebot gab.“ Slezak hat eine einwöchige Schulung in Oberursel erhalten, die dortige Filialleiterin den ganzen Tag begleitet und auch verschiedene andere Filialen besucht.



Finanzen

„Ich hätte mich auch ohne Gründungszuschuss selbständig gemacht, aber der Zuschuss brachte doch eine sehr große Erleichterung“, berichtet Simone Slezak. Die Antragstellung hat sich immer wieder verzögert, weil Slezak als eine der ersten den neuen Gründungszuschuss beantragte: „Die hatten bei der Arbeitsagentur zunächst noch keine Formulare, und viele Details waren nicht bekannt.“ Zugleich musste Slezak einen Bankkredit aufnehmen. Gleich die erste Bank, bei der sie im April 2006 vorsprach, gab dann letztlich auch den von der KfW geförderten Kredit. Aber die drei Monate, bis alles fix war, erlebte sie als endlose Wartezeit. Alles war voneinander abhängig: Der Kredit, die Suche nach den Räumen, die Franchise-Lizenz, der Gründungszuschuss.



Marketing & Kundengewinnung

Ihre Kunden gewinnt Simone Slezak in erster Linie über Printwerbung: Anzeigen und redaktionelle Berichte in Wochenblättern, zum „Tag der offenen Tür“ auch in Lokalzeitungen wie „tz“ und „Münchner Merkur“. Auch Radiowerbung hat sie schon ausprobiert. „Man lernt im Laufe der Zeit, welche Werbung funktioniert und welche nicht. Man stopft Geld in Werbung rein, die nichts bringt – oder nicht schnell genug“, berichtet Slezak. „Mit der Erfahrung von heute könnte ich mir viel Geld sparen. Aber es lässt sich halt nicht vorhersagen, man muss das wirklich ausprobieren.“



Dr. Peter Bodden hat als einer der Ersten den Gründungszuschuss genutzt, um sich als Nachfolger-Gründer selbständig zu machen



Zufriedenheit

„Der Gründungszuschuss läuft noch bis inklusive Juni, dann kann ich ihn verlängern.“ Noch sind ihre Einnahmen zu gering, um davon schon leben zu können. Nach dem Auslaufen der Förderung muss sie also noch einige Zeit überbrücken. Aber das ist normal für den Geschäftsverlauf. „Mit der Geschäftsentwicklung und auch mit dem Franchise-Geber bin ich zufrieden. Klar, ist es manchmal hart, aber ich würde mich jederzeit wieder selbständig machen. Ich habe mir diese Entscheidung gut überlegt, auch oft mit meinem Mann besprochen. Das ist es, was ich schon immer machen wollte.“



Zukunftspläne

„Ich suche schon nach Mitarbeitern und möchte mich auf jeden Fall vergrößern. Jetzt habe ich 100 qm, und das ist schon fast zu eng. Ich habe ein Bodyforming-Gerät, mit dem ich auch solche Kunden ansprechen möchte, die etwas für ihr Wohlbefinden tun wollen.“ Slezaks ganz großes Ziel: Die Nummer eins zu werden hier im Stadtteil, sodass die Leute zuerst an Bodycure denkt, wenn sie abnehmen oder sich gesund ernähren wollen.

2. FALL

Dr. Peter Bodden, 53, Planungsbüro Kühn GmbH, Gründungszuschuss seit 15.01.2007

Erst seit Einführung des Gründungszuschusses fördert die Arbeitsagentur auch Betriebübernahmen. Dr. Peter Bodden hat als einer der Ersten diese Chance genutzt und im Rahmen einer Nachfolgeregelung das Planungsbüro Kühn mit 25 Mitarbeitern übernommen. Schon 1996/97 hatte sich der Schwerpunkt des Unternehmens von Planungsleistungen zum „Body Leasing“ verlagert. Es handelt sich also um eine Art Zeitarbeitsfirma, die anderen Unternehmen ihre hoch qualifizierten Ingenieure und Techniker überlässt, damit diese Auftragspitzen und zeitlich befristete Projekte bewältigen können. Dr. Bodden war 25 Jahre in der IT und Telekommunikation tätig, zuletzt bei Oracle und British Telecom. „Ich arbeitete fast ausschließlich im Consulting und das ist oft sehr ähnlich zu dem, was ein Personaldienstleister macht.“



Idee

„Ich bin 53 und wollte nicht länger in einer Situation sein, in der



**ZU EINER NACHHALTIGEN IDEE GEHÖREN IMMER ZWEI:
EINER, DER SIE HAT. UND EINER, DER SIE FÖRDERT.**



Unsere Förderprogramme bieten nachhaltigen unternehmerischen Ideen beste Perspektiven.
Nachfragen lohnt sich: ☎ 0180 1 241124 oder 🌐 www.kfw-mittelstandsbank.de



andere darüber entscheiden, wie lange ich arbeiten darf“, erklärt Bodden seine Motivation. „Um selbständig etwas von Null aufzubauen, dafür bin ich zu alt. ‚Zeit ist Geld‘, deshalb nahm ich Geld in die Hand und beschloss, eine Firma zu kaufen“. Den Anstoß für die Übernahme gab ein Bericht in der ARD-Sendung „Report Baden-Baden“. Viele Arbeitsplätze werden vernichtet, weil mittelständische Arbeitgeber keine Nachfolger finden, hieß es dort.



Planung, Vorbereitung

Bevor man sicher ist, dass ein Unternehmen den Kaufpreis wirklich wert ist, steht viel Arbeit an. „Verdammt viel Arbeit“, sagt Dr. Peter Bodden und berichtet von zahllosen Gesprächen mit Steuerberatern, Wirtschaftsprüfern und Bankern. „Auf der anderen Seite gibt das natürlich viel mehr Sicherheit als bei einer echten Neugründung.“ Insgesamt hat Bodden an die zehn Unternehmen auf dem Papier angeschaut. Drei dieser Unternehmen hat der 53-Jährige richtig unter die Lupe genommen, inklusive der Due Diligence, also einer ausführlichen Prüfung.



Finanzen

Und die Bedeutung des Gründungszuschusses? „Der spielte für mich eine große Rolle! Wenn man einen laufenden Geschäftsbetrieb übernimmt, muss man zu einem bestimmten Stichtag abrechnen. Zuerst trägt man zwei Monate nur die Kosten, bis dann die ersten selbst gestellten Rechnungen bezahlt werden. Die ersten beiden Monate konnte ich mir überhaupt kein Gehalt zahlen. Und in der Folge muss ich auch noch über mehrere Monate erfolgsabhängige Leistungen an den Altbesitzer bezahlen.“ Für die Finanzierung des Kaufpreises hat er ein Programm der bayerischen LfA-Bank genutzt, das günstige Zinsen bietet und zwei Jahre tilgungsfrei ist. „Für die Erstellung

des Businessplans habe ich das Template von gruendungszuschuss.de genutzt und mich dort auch beraten lassen. Der Businessplan war besonders für die Kommunikation mit den Banken wichtig. Der Berater hat mich zur Arbeitsagentur begleitet und dort moderiert, denn ich war einer der Ersten, bei denen eine Übernahme gefördert wurde.“ Dr. Bodden liegt heute etwa fünf bis sechs Prozent über seinem eigenen Businessplan und acht Prozent über dem Vergleichszeitraum des Vorjahrs. „Das sind Werte, die mich ruhig schlafen lassen.“ Die Einnahmen reichen noch nicht ganz aus, um davon leben zu können, schließlich muss Bodden Kreditzinsen zahlen und er will seine Schulden so schnell wie möglich tilgen.



Marketing & Kundengewinnung

Dr. Bodden hat sich bei der Planung vorgenommen, die ersten drei Monate auf Wachstum zu verzichten und nur die bestehenden Kunden bei der Stange zu halten. Mit dem Alteigentümer hat er alle Kunden besucht: „Er hat mich sehr gut eingeführt als seinen Nachfolger. Wir haben keinen einzigen Kunden verloren. Und mit nur einer Ausnahme, die krankheitsbedingt war, auch keinen Mitarbeiter.“ Zum Ende des ersten Quartals begann Bodden dann bereits mit zusätzlicher Akquise. Im April konnte er erste neue Mitarbeiter einstellen.



Zufriedenheit

Auf die Frage, wie zufrieden er mit seiner Entscheidung für die Selbständigkeit ist, antwortet Bodden: „Absolut, hundertprozentig, mir geht es rundum gut. Was mich besonders zufrieden macht, ist, dass mein Plan aufgeht, irgendwann selbst zu entscheiden, wann ich mit dem Arbeiten aufhören kann. Wenn es so gut weitergeht, kann ich das Unternehmen eines Tages gewinnbringend veräußern und meinerseits einen Nachfolger suchen.“



Zukunftspläne

Von der Nachfrage her betrachtet, könnte das Planungsbüro Kühn monatlich um zwei bis drei Mitarbeiter wachsen. „Es ist schon wieder schwieriger an qualifizierte Kandidaten zu kommen als an Auftraggeber.“ Bodden tritt aber noch aus einem anderen Grund auf die Bremse: Wenn er neue Mitarbeiter einstellt, fallen sofort Kosten an, die Umsätze kommen aber erst mit zeitlicher Verzögerung herein. „Ich orientiere mich konsequent an meinem Businessplan. Ich will das Vorjahresergebnis um 20 Prozent übertreffen und das ist realistisch. Im übernächsten Jahr möchte ich beginnen, den Kredit zurückzuzahlen, um so schnell wie möglich schuldenfrei zu werden. Es ist Top Wetter für Gründer.“

3. FALL

Marlon Ikels, 37, galleryy.net, Gründungszuschuss seit 01.11.2006

„Der Kunde lädt auf unserer Website galleryy.net ein Foto hoch, und wir machen daraus zum Beispiel ein handgemaltes Ölbild, eine Bleistiftzeichnung, eine Zeichnung in Pastellfarben, eine Porträt im Stil Andy Warhols oder eine lustige individuelle Karikatur. Ein paar Tage bzw. Wochen später bekommt man das Kunstwerk nach Hause geliefert und kann es aufhängen oder verschenken.“ Mit diesem Konzept hat sich Marlon Ikels sehr erfolgreich selbständig gemacht. Er kann die Kunstwerke zu günstigen Preisen anbieten, weil die meisten Bilder in Asien gefertigt werden. „Was Karikaturen betrifft, sind wir die Einzigen, die das in dieser Form in Deutschland anbieten.“



Idee

Ikels wurde Anfang 2006 zu einer Hochzeit nach Indien eingeladen. Er nahm sich vor, den Auf-

enthalt auch zur Suche nach interessanten Produkten für die geplante Selbständigkeit zu nutzen. Die Reise führte ihn in eine Stadt, in der hunderte Inder mit Hammer und Meißel Granitfelsen bearbeiteten, um daraus Skulpturen zu erstellen. Sofort kam ihm der Gedanke: „Wäre doch super, wenn man diesen Künstlern per E-Mail ein Foto zur Verfügung stellen könnte und sie würden das modellieren.“ Das war die erste Idee, die Ikels dann weiterentwickelt hat.



Planung, Vorbereitung

Ikels war zu dieser Zeit noch Abteilungsleiter im Produktmanagement bei T-Online, verantwortlich für das Kerngeschäft, den Verkauf von Internet-Zugängen. Er hat selbst gekündigt, um seine Geschäftsidee realisieren zu können. Am Anfang stand ein auf einer ähnlichen Idee basierender Kooperationsvertrag mit zwei ehemaligen Kollegen, die sich schon 2005 selbständig gemacht hatten: Dem Vertrieb von Ölgemälden und zwar insbesondere von Kopien von Gemälden alter Meister über eBay. Der „Claim“ wurde aufgeteilt, und Ikels übernahm die Bearbeitung der Vertriebskanäle „außerhalb von eBay“. Einen Kredit musste er nicht aufnehmen, 10.000 Euro Eigenkapital, die hauptsächlich in die Entwicklung eines Webshops flossen, genühten.



Finanzen

„Ich hätte auch ohne Gründungszuschuss gegründet. Aber natürlich hat es mir der Zuschuss schon wesentlich einfacher gemacht, das Auf und Ab der Anfangsphase psychologisch zu überstehen. Aber dass es etwas wird, war mir von Anfang an klar.“ Das erste halbe Jahr war für Ikels eine Achterbahnfahrt: Es gab massive Umsatzschwankungen, die ihn einmal euphorisch und am nächsten Tag wieder nachdenklich stimmten. Inzwischen hat sich der Umsatz auf hohem Niveau eingependelt. Und

das im Kern deshalb, weil Marlon Ikels mehrere Produkte und Vermarktungskanäle entwickelt hat, die Schwankungen in anderen Bereichen jeweils ausgleichen. Obwohl der Gründungszuschuss gerade erst ausläuft, kann Ikels schon einige Zeit vom Gewinn leben.



Marketing & Kundengewinnung

Die ersten Kunden hat Ikels mit Google Adwords gewonnen, also mit Textanzeigen auf Suchergebnisseiten: „Das ist ideal, um sehr schnell zu testen, welche Produkte wie gut ankommen.“ Als der Webshop stand, ging es dann darum, Vermarktungskanäle zu entwickeln, eine erste Marketing-Kooperation mit der Verlagsgruppe Handelsblatt zeigte das Potenzial der Geschäftsidee. Ikels hat weitere Kooperationen mit zwei großen Fotofinishern ausgehandelt, die seine handgemalten Kunstwerke mit ins Sortiment aufgenommen haben. Er arbeitet mit mehreren Fotografen zusammen, die die künstlerische Bearbeitung der Fotos als Zusatzdienstleistung anbieten, und auch einige Galerien kaufen regelmäßig Produkte bei ihm. Einige Radiointerviews und Zeitungsartikel taten ihr Übriges.



Zufriedenheit

Ist Marlon Ikels mit seiner Entscheidung für die Selbständigkeit zufrieden? „Ja, mehr als das“, antwortet der 37-Jährige. „Ich bin jetzt zwar Einzelkämpfer und vermisse oft ein Kollegenumfeld. Aber ich habe mich in einer großen Bürogemeinschaft eingemietet und dadurch immer jemanden um mich. Das fängt schon eine Menge auf, was zwischendurch an beruflicher Einsamkeit entstehen kann.“



„Der Kunde lädt auf unserer Webseite ein Foto hoch und wir machen daraus beispielsweise eine lustige Karikatur“, so der Gründer Marlon Ikels (hier ein Selbstporträt)



Zukunftspläne

Momentan arbeitet Ikels an der Übersetzung seiner Webseite in fünf weitere Sprachen und möchte seine Produkte international anbieten. Schon jetzt bekommt er Bestellungen aus ganz Europa. Mit einigen Produkten wird er in einigen Staaten First Mover sein, also der zunächst einzige Anbieter. Zugleich ist er dabei, die Zusammenarbeit mit einem großen indischen Lieferanten auszubauen. Außerdem will er unbedingt noch seine ursprüngliche Idee realisieren, auch Skulpturen aus Holz und Stein anzubieten. „Wir sind für jede neue Idee und Vertriebspartnerschaft offen.“

4. FALL

Martin und Tini Kondler, beide 28, Berghofer Biostadt, Gründungszuschuss seit 01.08.2006

Martin Kondler war Hotelkaufmann und arbeitete an der Rezeption als Empfangschef, bevor er sich mit einem Biosupermarkt in seiner Heimatgemeinde Halblech (in der Nähe von Füssen) selbständig gemacht hat, in einem umgebauten Heustadl: „Hier gab es weit und breit noch keinen Bioladen. Wir haben damit direkt ins Schwarze getroffen. Deshalb lief es auch von Anfang an so gut.“



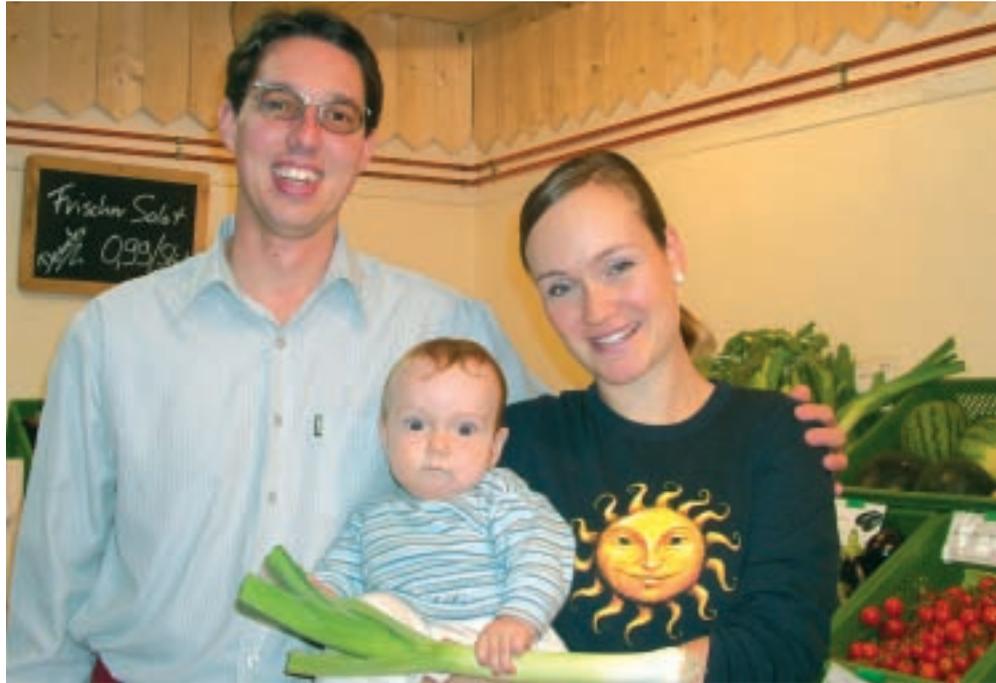
Idee

Zur Gründung kam es aus zwei Richtungen her: Martin Kondlers Frau Tini hat sich schon immer für die biologische Lebensweise interessiert und die beiden haben das soweit möglich praktiziert. „Und wir wollten etwas Eigenes schaffen. Eigentlich wollten wir ganz klein anfangen, nebenher mit einem Onlineshop. Dann hat sich bei der Planung herausgestellt, dass es mehr Sinn hat, gleich etwas Größeres auf die Beine zu stellen. Wir hatten vor zwei Jahren ein altes Bauernhaus gekauft, und dessen Scheune bot sich als Ladenlokal an“, berichtet der 28-Jährige.



Planung, Vorbereitung

„Natürlich mussten wir einen Bankkredit aufnehmen. Das ging mit der hiesigen Sparkasse und dem Startgeld der KfW aber sehr schnell und unkompliziert. Die Sparkasse hat einen sehr guten Finanzierungsmix zusammengestellt.“ Den Kondlers gelang es, von Anfang an ein sehr gutes Verhältnis zu dem „Bankmenschen“ aufzubauen und ihn für ihre Idee zu begeistern. Sie erstellten den Businessplan selbst, zeigten darin auch Pläne und Bilder der Scheune: „Der



Familie Kondler aus dem bayerischen Halblech hat sich mit einem Biosupermarkt selbständig gemacht. Besonders in der Umbauphase hat ihnen der Gründungszuschuss finanziell den Rücken gestärkt

Banker meinte, damit hätten wir uns sehr positiv von anderen Kunden abgehoben, die gar nicht so genau wissen, was im Businessplan steht, denn oft habe den jemand anderer geschrieben.“ Da fehle es dann an den Grundvoraussetzungen für einen Kredit. „Unser Banker musste dann natürlich erst mal seine Kollegen überzeugen: Reicht das Einzugsgebiet aus, um einen Bioladen mit über 100 qm Fläche zu tragen? Hier ging unser Konzept auf, nicht reiner Bioladen, sondern zu 50 Prozent auch Nahversorger zu sein, wo man alles bekommt. Deshalb wollten wir unbedingt ein Vollsortiment bieten. Mit dieser Kombination haben wir viele im Ort an Bio herangeführt.“



Finanzen

„Die längste Strecke war die Bauphase, bis Ende Dezember 2006 haben wir mit viel Eigenleistung die Scheune umgebaut. Der Gründungszuschuss war insofern essenziell, um dieses halbe Jahr zumindest teilweise zu überbrücken. Die Lücke durch den

Gehaltsausfall zu finanzieren, das wäre sehr heftig gewesen.“



Marketing & Kundengewinnung

„Unser Laden liegt an einer gut befahrenen Straße“, erzählt Martin Kondler. „Da hat jeder die Bauarbeiten mitbekommen und dass da ein Bioladen hinkommt. Hier auf dem Land verbreitet sich so etwas wie ein Lauffeuer.“ Die Kondlers beteiligen sich auch an der Marketingkampagne Echt Bio, in deren Rahmen Prospekte verteilt werden. „Außerdem sieht der Laden professionell aus, wie man es aus der Stadt kennt. Das ist für viele Kunden ein wichtiges Kriterium,“ ergänzt Martin Kondler mit berechtigtem Stolz.



Zufriedenheit

Die Kondlers sind mit ihrer Entscheidung für die Selbständigkeit sehr zufrieden: „Mehr als zufrieden. Zum einen, dass wir es geschafft haben, etwas Eigenes auf die Beine zu stellen, das solchen Anklang findet. Und zum anderen, dass ich zwar

selbständig bin, aber doch immer mit anderen zusammenarbeite. Wir beschäftigen inzwischen fünf bis sieben Aushilfskräfte, da ist immer etwas los.“



Zukunftspläne

Martin Kondler schmiedet bereits Pläne für einen zweiten Biosupermarkt. Aber nicht alleine: „Drei Wochen lang ist ein Kunde in den Laden gekommen, der von unserem Markt total begeistert war. Wir haben uns manchmal ein, zwei Stunden unterhalten. Seine Fragen wurden immer eindeutiger, dann erzählte er, dass er seinen Arbeitsplatz verloren hat und immer schon etwas Ähnliches machen wollte wie wir. Seit zwei, drei Wochen arbeitet er hier im Laden mit. Auf dem Papier ist schon alles unter Dach und Fach, wir werden gemeinsam einen zweiten Laden eröffnen, er wird

noch größer sein, und in Reutte, auf der österreichischen Seite der Landesgrenze, liegen.“

5. FALL

Hans Eschler, 28, Hans Eschler Hardware Resale & Hosting, Gründungszuschuss seit 11/2006

Hans Eschler steht vor der Tür der Friendsfactory, eines privat organisierten Münchener Gründungszentrums. Er trägt kurze Hosen und Flipflops, seine Haare sind blond gefärbt, in der Hand hält er eine Zigarette. Er unterhält sich mit Hubert Jäger – wie sich herausstellt sein Kollege und freier Mitarbeiter. Man dutzt sich sofort. Am 1. November 2006 hat Hans Eschler gegründet. Anfang Dezember ist er hier eingezogen, in ein Büro mit 15 qm,

im Januar hat er einen weiteren Raum dazu genommen, im Mai dann die Fläche nochmals auf 60 qm verdoppelt. Und wenn dieser Artikel erscheint, will er 180 oder vielleicht sogar schon 300 qm Fläche belegen. Einen großen Teil benötigt er als Lager für gebrauchte PCs, Laptops, Drucker und andere Hardware, die er in großer Zahl von Firmen wie Tiscali, Obi, Edeka, Henkel oder Debitel kauft, um sie dann – hauptsächlich über eBay – einzeln weiterzuverkaufen. Aber auch für seinen zweiten Geschäftszweig, das Hosting, braucht er mehr Platz, um Server vernetzen und testen zu können, bevor er sie ins Rechenzentrum transportiert.



Idee

Die Geschäftsidee entstand beim alten Arbeitgeber. Für ihn hat er das bestehende Hosting-

Anzeige

**Ganz gleich, wo Sie Ihre Ideen bekommen,
wir machen sie wirklich.**

Mit dem Gründungswettbewerb für alle Branchen in wenigen Monaten von der Idee zur erfolgreichen Gründung. start2grow begleitet und unterstützt Sie auf Ihrem Weg in die Selbstständigkeit. Wir bieten Ihnen:

- optimalen Know-how-Transfer und ein umfassendes Coaching-Konzept,
- das start2grow-Netzwerk mit über 600 Experten und Expertinnen,
- sehr hohe Geld- und Sachpreise.

START AB 5. NOVEMBER 2007 - JETZT INFORMIEREN UND ANMELDEN!

www.start2grow.de



Eine Initiative des dortmund-project.

Go!
Das Gründungsnetzwerk : NRW





Hans Eschler setzt auf einen schnell wachsenden Geschäftszweig: Er kauft gebrauchte PCs, Laptops, Drucker etc, um sie dann per Internet weiterzuverkaufen

Geschäft ausgebaut, neue Produkte entwickelt und damit für den Arbeitgeber gutes Geld verdient. Als dieser dann das Hosting-Geschäft auslagern wollte, aber keinen geeigneten Käufer fand, war das der Anlass, sich selbständig zu machen. Dazu kam, dass der Arbeitgeber eine insolvente Firma aufkaufte, und Eschler ihm anbot, während seiner Freizeit nicht mehr benötigte Hardware dieser Firma über eBay zu verkaufen. Daraus wurde sein erster großer Auftrag, mit rund 1000 Artikeln.



Planung, Vorbereitung

Der Übergang von angestellt zu selbständig war fast nahtlos, einen Monat war Eschler arbeitslos. Neben den Aufträgen des alten Arbeitgebers war ein großer Vorteil, dass Eschler mit Hubert Jäger einen freien Mitarbeiter gefunden hat, der schon seit zwei Jahren in diesem Geschäft tätig war. „Dadurch konnte ich viele Fehler vermeiden.“ Trotzdem musste er auch Lehrgeld bezahlen. Gleich im ersten Monat erhielt er von Wettbewerbern zwei Abmahnungen, was beim Verkauf als Gewerbetreibender über eBay nicht selten vorkommt: „Da wird mit harten Bandagen gekämpft.“ Wichtig für seine Planung ist auch, dass er Pri-

vatkäufern ein Jahr Gewährleistung bieten und dafür ausreichende Rückstellungen bilden muss.



Finanzen

Der Gründungszuschuss spielte für Hans Eschler eine wichtige Rolle, um die Anfangszeit zu überbrücken und zu sehen, geht es oder geht es nicht: „Wir hatten erst mal nur ein, zwei Kunden. Davon hätte ich noch nicht leben können.“ Der Gewinn reicht noch immer nicht ganz zum Leben, vor allem, weil das Unternehmen so schnell wächst. Eschler plant, das Einzelunternehmen in eine GmbH & Co KG umzuwandeln. „Meine Schwester hat sich auch mit dieser Rechtsform selbständig gemacht und kann mir sehr gute Ratschläge geben.“ Überhaupt haben ihm seine Schwester und der Kollege viel geholfen: „Ganz alleine hätte ich das nicht gemacht. Es ist viel mehr auf mich zugekommen als ich gedacht hätte. Das ganze Drumherum mit Regeln, Formalitäten usw.“



Marketing & Kundengewinnung

„Die Werbekosten sind sehr gering – wir haben eigentlich nur Google-Adwords geschaltet, das aber so ausgefeilt, dass wir mittlerweile 15 Anfragen pro Tag bekommen. Das ist wirklich Wahnsinn, hätte

ich nicht gedacht. Wir zahlen 200 bis 250 Euro – für das was reinkommt ist das lächerlich.“ Dazu kommt das Geschäft über eBay. Anzeigen in Zeitungen bringen dagegen wenig, laut Eschler. Inzwischen hat er ein Dutzend Stammkunden, insbesondere im Hosting-Bereich. Mehrheitlich sind die Kunden jedoch „Einmal-Kunden“.



Zufriedenheit

War die Entscheidung für die Selbständigkeit richtig? – „Ja, ich bin im großen und ganzen zufrieden. Auf jeden Fall deutlich glücklicher und ausgeglichener als als Angestellter, und das obwohl ich deutlich mehr arbeite. Aber ich tue es für mich selbst.“



Zukunftspläne

Der größte Engpassfaktor für Hans Eschler ist der fehlende Platz. Insbesondere um das Hosting-Geschäft weiter auszubauen, braucht er größere Büroflächen, muss deshalb kurzfristig entscheiden und noch einmal umziehen. Sobald es sinnvoll ist, will er auch Mitarbeiter anstellen. „Ich hatte bisher schon drei Praktikanten. Im September möchte ich anfangen, auszubilden“, so der erfolgreiche Gründer.

Über den Autor

Dr. Andreas Lutz betreibt die Website www.gruendungs-zuschuss.de und ist Autor des Standardwerks „Gründungszuschuss und Einstiegsgeld“. Mit Workshops, Beratung und Businessplan-Tool hat er mehr als 10.000 Gründungen begleitet. Den Workshop „Auf direktem Weg zur Gründungsförderung“ bietet Lutz in folgenden Städten an: Berlin (11.09.), Düsseldorf (12.10.), Frankfurt (28.09.), Hamburg (20.09.), München (26.09.), Stuttgart (07.09.), weitere Termine und Anmeldung unter www.gruendungszuschuss.de/basis_ws

