



Gründen, aber richtig: Den Sprung wagen

Daniel Massin kann wieder gut schlafen. Nicht, dass es dramatisch gewesen wäre. „Nein, aber es war schon eine sehr spannende Phase“, erzählt der 31-Jährige. Im Juni 2010 hat der diplomierte Kommunikationsdesigner seine eigene Agentur gegründet: massin & ich. Gleichzeitig wurde er auch zum ersten Mal Vater. „Plötzlich war ich Alleinverdiener! Der ideale Zeitpunkt eine Firma zu gründen, war das nicht.“

So wie der gebürtige Viersener wagen jeden Tag Hunderte in Deutschland den Schritt in die Selbstständigkeit. Die derzeit gute kon-

junktuelle Entwicklung motiviert auch die Existenzgründer. Knapp 900 Menschen haben sich im vergangenen Jahr von den Experten der IHK Mittlerer Niederrhein auf dem Weg in die Selbstständigkeit helfen lassen. „Die Nachfrage nach Beratungen und Informationen hält unvermindert an“, berichtet Bert Mangels. Der Existenzgründungsberater der IHK Mittlerer Niederrhein freut sich zwar über die rege Nachfrage, von der Qualität der Geschäftsmodelle ist er allerdings mitunter enttäuscht.

Laut Statistik überlebt jedes dritte neugegründete Unternehmen die ersten drei Lebens-

jahre nicht. Vor allem die Gründungen aus der Arbeitslosigkeit sind nicht selten zum Scheitern verurteilt. „36 Prozent der Gründer können Kunden, Geschäfts- und Finanzierungspartnern ihre Geschäftsidee nicht klar beschreiben“, heißt es im Gründerreport 2011 des Deutschen Industrie- und Handelskammertages (DIHK). Verzweifelter Tatendrang kann eine gute Geschäftsidee nicht ersetzen. Die Vorstellungen von den Verdienstmöglichkeiten und dem Arbeitspensum als Unternehmer und die Einschätzung der eigenen Fähigkeiten haben mitunter sehr viel mit

Ein Überzeugungstäter: Der Diplom-Designer Daniel Massin (31) hat sich 2010 mit seiner eigenen Agentur (Massin Et ich) in Mönchengladbach selbstständig gemacht. Die Umsätze steigen kontinuierlich. Demnächst soll der erste Mitarbeiter eingestellt werden. „Man darf keine Angst haben“, appelliert der Jungunternehmer. „Die anderen kochen auch nur mit Wasser.“

SIEBEN SÜNDEN BEIM GRÜNDEN

Übereilte Gründung: Wer sich nicht ausreichend von fachlicher Seite beraten lässt und sich nicht die Zeit nimmt, die Gründung bis ins Detail zu durchdenken und vorzubereiten, könnte sein überstürztes Handeln schnell bereuen.

Schlechte Geschäftsidee: Unerlässlich ist die Frage, ob die Geschäftsidee überhaupt sinnvoll ist, ob es überhaupt einen Markt dafür gibt bzw. ob der Markt nicht vielleicht schon übersättigt ist.

Mangelhafte Kundenakquise: Können Sie auf Menschen zugehen? Das ist das A und O, um Kunden zu gewinnen – für viele Gründer eine der Hürden. Eine professionelle Schulung ist in vielen Fällen ratsam.

Fehlendes wirtschaftliches Rüstzeug: Kaufmännische und betriebswirtschaftliche Kenntnisse sollte jeder Gründer haben. Fehlen sie, kann schnell der Überblick über die Geschäftsentwicklung verloren gehen.

Zu geringe Rücklagen: Der Kapitalbedarf wird oft unterschätzt. Für schlechte Zeiten sollte der Jungunternehmer Geld auf der hohen Kante haben. Schließlich läuft das Geschäft nicht immer so schnell an, wie erwünscht.

Finanzamt nicht bedacht: Das Finanzamt könnte eine Nachzahlung zur Einkommenssteuer fordern, wenn der Gewinn höher ist als vom Gründer zunächst nur geschätzt. Das wird oft vergessen.

Streit mit dem Geschäftspartner: Bei Gründungen im Team denken die Partner oft nicht darüber nach, dass es zum Streit und im schlimmsten Fall zur Trennung kommen kann. Dies ist oft nicht im Gesellschaftsvertrag geregelt.

gran

Wunschdenken und sehr wenig mit einer realistischen Einschätzung zu tun.

Die Erwartungen sind oft überzogen

Die Gründe für den Firmentod sind immer wieder die gleichen. Mangels: „Manche Gründer haben kaufmännische Defizite, völlig überzogene Umsatzerwartungen und keine Ahnung von ihrer Zielgruppe oder der Finanzierung.“ Wer sich nicht kritisch die Frage stellt, ob es für seine Produkte oder Dienstleistungen überhaupt einen Markt gibt, und welche Alleinstellungsmerkmale die neue Geschäftsidee tatsächlich aufweist, ist nicht selten zum Scheitern verurteilt. Anders ausgedrückt: Den zwanzigsten Hausmeister-Service in einer Stadt braucht niemand.

„Was ich für andere machen kann, kann ich auch für mich machen“, hat sich Oliver Dinger (43) gedacht, nachdem er zweieinhalb Jahre für seinen damaligen Arbeitgeber eine Firma in China aufgebaut hat. An den Niederrhein zurückgekehrt, hat er mit den Vorbereitungen für seine eigene Firma begonnen. Ein Jahr lang hat er mit luftgelagerten Messschlitten und luftgelagerten Geräten eine Marktneuheit entwickelt und schließlich 2008 die Juleox GmbH in Neuss gegründet. Eingesetzt wird die Technik zum Beispiel in Computertomographen, Zahnarztbohrern und Simulationsbändern, auf denen Formel Eins-Autos getestet werden. Dingers Firma arbeitet in der Forschung und in der Entwicklung der Prototypen. Damit das Know-how im Unternehmen bleibt, werden Einzelteile selbst gebaut. Inzwischen habe sich Juleox erfolgreich im deutschsprachigen Raum etabliert. „Nun wollen wir schneller wachsen“, sagt der Geschäftsführer.



Bei Daniel Massin war das anders. Der Zeitpunkt war zwar nicht ideal und es „kam eins zum anderen“, wie der 31-Jährige sagt, aber planlos oder blauäugig ist er nicht vorgegangen. Die Geburt seiner Firma war weder Zufall noch eine Verzweiflungstat. Der Sprung in die Selbstständigkeit fiel ihm leicht. „Ich wollte immer schon meine eigene Agentur haben – nur nicht so früh.“ Nach dem Studium hatte er zunächst in zwei Agenturen gearbeitet. So erwarb er Branchen-Know-how, Marktkenntnisse und Kontakte – für den Gründungsexperten Bert Mangels drei wesentliche Voraussetzungen für eine erfolgreiche Selbstständigkeit.

Auf der Suche nach der Nische

„Ich habe all das getan, was man als Gründer tun sollte: Ich habe einen Businessplan gemacht, mich um Fördermittel bemüht und so weiter“,



Foto: Ilgner

Der Mönchengladbacher Patrick Faaßen (29) hat vor zwei Jahren sein gut dotiertes Angestelltenverhältnis aufgegeben, um sich als Automakler selbstständig zu machen: „Diese bislang noch ziemlich einzigartige Geschäftsidee kam mir, als mich ein befreundeter Unternehmer bat, sein Auto zu verkaufen. Ich dachte: Für diese Dienstleistung gibt es einen Markt, viele Menschen haben weder die Zeit noch das Know-how oder sind einfach zu bequem, um sich professionell um den Kauf oder Verkauf ihres Fahrzeugs zu kümmern. Was bei Immobilien üblich ist, muss doch auch im Automobilgeschäft funktionieren. Von 2010 auf 2011 konnte ich den Umsatz um 20 Prozent steigern. Wenn mir das auch in diesem Jahr gelingt, bin ich zufrieden. Mein früheres Einkommensniveau habe ich noch nicht erreicht. Das sehe ich aber gelassen. Man muss Geduld haben.“

erzählt der Jungunternehmer, „aber vor allem habe ich mich gefragt: Was kann ich gut? Womit kann ich Kunden gewinnen?“ Bei einer erfolgreichen Gründung gehe es sehr oft darum, „eine Nische zu entdecken, ein Produkt oder eine

Dienstleistung zu entwickeln, die nachgefragt, aber kaum angeboten wird“, erklärt Mangels. Für Massin war in diesem Sinne klar: „Meine Kernkompetenz ist vernetzte Kommunikation auf einem hohen Niveau, da setze ich mich von

Die wichtigsten Fördertöpfe für Existenzgründer

PROGRAMM	FÖRDERART	ANTRAGS-VERFAHREN	HÖCHSTBETRAG	KONDITIONEN*	KONTAKT www.
ERP-Gründerkredit-Startgeld	Darlehen	Hausbank	100.000 €	Laufzeit: 5 bzw. 10 Jahre, 1 bzw. 2 tilgungsfreie Jahre	kfw.de
NRW/EU. Mikrodarlehen	Darlehen	Startercenter	25.000 €	Laufzeit: 6 Jahre, ½ Jahr tilgungsfrei	nrvbank.de
NRW.BANK. Gründungskredit	Darlehen	Hausbank	5 Mio. €	Laufzeit: 5 bzw. 10 Jahre, 1 bzw. 2 tilgungsfreie Jahre	nrvbank.de
ERP-Kapital für Gründung	Darlehen	Hausbank	500.000 €	Laufzeit: 15 Jahre und 7 tilgungsfreien Jahren	kfw.de
ERP-Gründerkredit-Universell	Darlehen	Hausbank	10 Mio. €	Laufzeit: 5, 10 oder 20 Jahre, 1 bis 3 tilgungsfreie Anlaufjahre	kfw.de
Mikrokreditfonds Deutschland	Darlehen	Mikrofinanzinstitut	20.000 €	Laufzeit: max. 3 Jahre, monatliche Raten oder endfällig	mikrokreditfonds.de
High-Tech Gründerfonds	Darlehen	High-Tech Gründerfonds	500.000 € für 15% Anteile am Unternehmen	Laufzeit: 7 Jahre, 4 Jahre Zinsstundung	high-tech-gruenderfonds.de
Gründungszuschuss	Zuschuss für Arbeitslose (Alg I)	Agentur für Arbeit		für sechs Monate in Höhe des Arbeitslosengeldes und monatl. 300 € zur sozialen Absicherung	arbeitsagentur.de
Beratungsprogramm Wirtschaft NRW	Zuschuss für Beratungsleistungen	IHK, Wirtschaftsförderung	50%, max. 400 € pro Tagewerk	gefördert werden vier Tagewerke bei Neugründungen	nrvbank.de
Bürgschaft	Ausfallbürgschaft zur Absicherung von Krediten	i.d.R. Hausbank	80%ige Ausfallbürgschaft		bb-nrw.de

* Der jeweils aktuelle Zinssatz wird auf den Internetseiten der Förderinstitutionen angegeben.

der Masse ab.“ Die Standortfrage war für den Viersener, der an der Hochschule Niederrhein in Krefeld studiert hatte, auch schnell beantwortet: „Mönchengladbach! Was soll ich in Düsseldorf? Die Stadt ist überflutet von Werbe-Agenturen und Design-Büros. In Mönchengladbach ist der Start viel einfacher.“

Den Mut haben, etwas zu riskieren

Die Startphase ist Massin gelungen. Sein erstes Büro bezog er im Gründerzentrum V16. „Wegen der günstigen Miete.“ Doch auf Dauer war ihm das Ambiente dort zu studentisch. „Für Kundentermine brauchte ich etwas Repräsentatives.“ Seine neue Adresse, das Bankhaus an der Albertusstraße, kann sich sehen lassen: gediegener frisch renovierter Altbau, hohe Decken, Parkettboden. Von hier aus betreut Massin rund 15 Kunden, darunter einen Konzern mit weltweit 40.000 Mitarbeitern. „Man darf keine Angst vor großen Kunden haben, vor großer Denke“, sagt der 31-Jährige. „Auch die Konkurrenz kocht nur mit Wasser.“

Sich Herausforderungen zu stellen, den Mut haben, Entscheidungen zu treffen und vielleicht auch etwas zu riskieren – diese Eigenschaften zeichnen Unternehmerpersönlichkeiten aus. Davon ist Bert Mangels überzeugt: „Die Persönlichkeit eines Menschen kann für den Erfolg oder das Scheitern einer Unternehmung noch wichtig



Sie wollen den perfekten Grill unters Volk bringen (v. r. n. l.): der Krefelder Unternehmer Dr. Hagen Dutzi, Gründer des Textilunternehmens Gidutex, sein Freund Arndt Bleser und der Kempener Peter Rinsch, Inhaber des Kempener Unternehmens Rinsch Edelstahlverarbeitung GmbH. 2010 gründeten sie ihre Firma Haape Grills. Dutzi erzählt: „Unser erster Prototyp war eine Katastrophe. Das hat Nerven gekostet. Ein dreiviertel Jahr und etwa 50 Versuche später hatten wir den perfekten Grill. Inzwischen haben wir 15 Modelle im Angebot. Wir verkaufen nur über den Fachhandel. Obwohl 2011 aufgrund des miserablen Wetters ein sehr schlechtes Jahr für unsere Branche war, konnten wir immerhin rund 1.000 Grills verkaufen. Derzeit produzieren wir für die kommende Saison. Fünf Handelsvertreter sind für uns in Deutschland unterwegs. Wir wollen auch international wachsen – aber langsam und kontrolliert.“

STARHILFE

Schritt für Schritt zum Businessplan: Gründungswerkstatt im Internet

Die Internetplattform Gründungswerkstatt Nordrhein-Westfalen unterstützt angehende Unternehmer bei der Planung und Umsetzung ihrer Geschäftsidee. Existenzgründer können dort ihren Businessplan entwickeln und ihre Ergebnisse in einem geschützten Bereich speichern. www.gruendungswerkstatt-nrw.de

Stressfrei und unbürokratisch: Startercenter und Formularserver

Die Startercenter NRW sind erste Anlaufstellen für angehende Unternehmer. Sie bieten Gründern kostenlose Unterstützung aus einer Hand an einem Ort. Mit dem Formularserver der Startercenter können angehende Unternehmer via Internet alle für eine Unternehmensgründung notwendigen Daten eingeben, die unter anderem gegenüber den Gewerbemeldstellen, dem Finanzamt, der Arbeitsagentur und den Berufsgenossenschaften abzugeben sind. Lediglich die Gewerbeanmeldung muss wegen der Gebührenzahlung noch persönlich erfolgen. www.mittlerer-niederrhein.ihk.de

Rundum-Infopaket: Gründen mit Erfolg

Ein Rundum-Infopaket für angehende Unternehmer bietet die IHK mit ihrer regelmäßigen Veranstaltung „Gründen mit Erfolg“. Die nächsten Termine: 13. März, 9 bis 17 Uhr, in der IHK in Neuss, Friedrichstraße 40, und 24. April, 9 bis 17 Uhr, IHK in Krefeld. Folgende Themen werden behandelt: Kundenpotenziale, Mitbewerber, Standort, Finanzierung und Entwicklung, Rechtsformen, Fördermittel, betriebliche Versicherungen und soziale Absicherung. Kosten: 25 Euro. Anmeldung bei: Claudia Backes, Tel. 02161 241-134, E-Mail backes@moenchengladbach.ihk.de.

Basisinformationen: Info-Abende für Existenzgründer

Bei ihren Informationsabenden für Gründer bietet die IHK Basisinformationen zu rechtlichen, steuerlichen und finanziellen Fragestellungen. Das Angebot ist kostenlos. Eine Anmeldung ist nicht erforderlich. Die nächsten Termine: 1. März, 18 Uhr, IHK in Mönchengladbach; 26. April, 18.30 Uhr, IHK in Neuss; 10. Mai, 17.30 Uhr, IHK in Krefeld. Weitere Informationen bei: Claudia Backes, Tel. 02161 241-134, E-Mail backes@moenchengladbach.ihk.de, und Ina Klebs, Tel. 02151 635-336, E-Mail klebs@krefeld.ihk.de.

Vorsorge: Soziale Absicherung für Selbstständige

Müssen Selbstständige Pflichtbeiträge bei Rentenversicherung und Berufsgenossenschaft zahlen? Wie kann das Risiko eines plötzlichen Verdienstaustausfalls durch Krankheit oder Unfall abgesichert werden? Diese und viele weitere Fragen beantworten Experten im Rahmen einer kostenlosen Info-Veranstaltung der IHK und der Kreishandwerkerschaft am 14. Februar. Titel der Veranstaltung: „Ohne Netz und doppelten Boden? – Sozial gesichert starten.“ Ort: IHK in Mönchengladbach, Bismarckstraße 109. Zeit: 10 bis 13 Uhr. Anmeldung: Claudia Backes, Tel. 02161 241-134, E-Mail backes@moenchengladbach.ihk.de.



Gastronomie und das Geschäft mit Fast Food fand sie immer schon spannend, Currywurst oder Pommes wollte sie aber nicht verkaufen: Im Mai 2011 eröffnete Vanessa Müller (l., 33) in Krefeld ihren Nudel-Schnellimbiss Pastafari. Das Corporate Design ist knallig grün und lila, die Saucen heißen „Tasty Tuna“ (Thunfisch) oder „Kauboy“ (Gulasch). „Wir haben mit einem Imbisswagen in Linn angefangen. Inzwischen haben wir eine weitere Filiale am Ostwall und betreiben auch einen Lieferservice. Viele Gäste kommen in der Mittagspause zu uns. Unser Angebot ändert sich monatlich. Denn wir dürfen nicht langweilig werden. Der Schritt in die Selbstständigkeit hat Mut erfordert. Aber es hat sich gelohnt. Pastafari soll weiter wachsen – wahrscheinlich als Franchise-Unternehmen.“

tiger sein als die Qualität der Geschäftsidee. Wer nicht von sich überzeugt ist, wer sich nicht traut, auf Menschen zuzugehen, der wird nie in der Lage sein, Kunden und Geschäftspartner von seinen Produkten zu überzeugen.“

Überzeugt ist Daniel Massin auch von der positiven Zukunft seiner Firma: „Meine Agentur soll in einigen Jahren zu den großen in Mönchengladbach gehören, soll Ansprechpartner auch für größere Unternehmen in der Region sein.“ Das klingt nicht nach falscher Bescheidenheit, sondern nach ehrlichem Ehrgeiz. Das persönliche Erfolgsstreben von Jungunternehmern kommt letztlich der Allgemeinheit zu gute. Im Gründungsmonitor 2011 der KfW Bankengruppe heißt es: „Der direkte Bruttobeschäftigungseffekt des Neugründungsgeschehens im Jahr 2010 beträgt rund 582.000 Vollzeitstellen, 66.000 mehr als im Jahr zuvor.“ Das bedeutet übersetzt und in Kurzform: Gründer schaffen Arbeitsplätze. Auch Daniel Massin ist dazu wild entschlossen. Von einem Dauerdasein als Einzelkämpfer

hält er nichts: „Aktuell suche ich einen Praktikanten und für das zweite Halbjahr plane ich die Einstellung des ersten Mitarbeiters.“

Solchen Gründergeist kann die deutsche Wirtschaft brauchen. Im Länderranking „Gründungsaktivitäten in vergleichbaren Ländern“ des internationalen Forschungsprojekts „Global Entrepreneurship Monitor“ belegt Deutschland Rang 18 hinter unter anderem Island, Australien, Norwegen und Griechenland. Die Deutschen – ein Volk von Angestellten. Laut einer Emnid-Umfrage halten 80 Prozent der Bundesbürger ein eigenes Unternehmen für einen reizvollen Gedanken, scheuen aber letztlich das Risiko.

Die meisten ahnen nicht, was ihnen entgeht, findet jedenfalls Daniel Massin: „Sein eigener Chef zu sein, ist ein tolles Gefühl.“ Die Fortschritte der eigenen Firma zu sehen sei wie das Wachstum eines Babys zu beobachten, schwärmt der Jungunternehmer. Er muss es wissen: Familie Massin erwartet inzwischen das zweite Kind.

Lutz Mäurer

IHK-EXPERTEN

Ob Neugründung, Franchise oder Nachfolge – die Experten der IHK Mittlerer Niederrhein beraten bei allen Fragen rund um Finanzierung, Geschäftskonzept, Strategie, Marktlage und Rechtsform. Sie stehen den Unternehmen auch beim Generationswechsel zur Seite. Als Partner der Unternehmensnachfolgebörse next change helfen die IHK-Berater Unternehmern dabei, einen geeigneten Nachfolger zu finden.

Bert Mangels
02151 635-335
mangels@krefeld.ihk.de
Wolfgang Koger
02161 241-120
koger@moenchgladbach.ihk.de