



Geniale Geschäftsideen

GUT BERATEN IST HALB GEGRÜNDET

Seit 2010 ist die gelernte Schauwerbegestalterin Nina Degener mit ihrem Geschäft „Deko Degener“ selbstständig. Ihren ursprünglichen Plan, ausschließlich Schaufenster zu dekorieren, hängte sie schnell an den Nagel; heute dekoriert sie vor allem auf Events, wie zum Beispiel Hochzeiten.

Wer den Schritt in die Selbstständigkeit wagt, muss kein Einzelkämpfer sein. Beratung, Kontakte und wertvolle Tipps gibt es an vielen Stellen – allen voran beim Bergischen Startercenter.

Wer laut über den Schritt in die Selbstständigkeit nachdenkt, kann sich vor gut gemeinten Ratschlägen meist kaum retten. „Selbstständigkeit bedeutet ‚selbst‘ und ‚ständig‘“ heißt es da. Oder: „Ein Unternehmer ist jemand, der bereit ist, 16 Stunden am Tag zu arbeiten, um nicht acht Stunden am Tag für einen anderen arbeiten zu müssen.“ Auf manch einen mag das abschreckend wirken, viele andere hingegen packt der Ehrgeiz. 2.813 Gewerbenueuerichtungen in den drei bergischen Großstädten verzeichnete die Industrie- und Handelskammer Wuppertal - Solingen - Remscheid im ersten Halbjahr 2011, NRW-weit waren es 73.860. Berücksichtigt man die Gewerbeabmeldungen, ergibt sich in diesem Zeitraum ein Zuwachs im Städtedreieck von 323 Unternehmen. Relativiert wird das Ganze durch Freiberufler, die nicht in der Statistik erfasst werden.

Wir machen Gründer groß – Experten helfen weiter

Trotzdem dürften es nach Wunsch von Thomas Grigutsch, Leiter des Bergischen Startercenters und verantwortlich in der IHK für das Thema Existenzgründung, gern noch ein paar Gründer mehr sein. „Im Bundesvergleich ist die Zahl der Existenzgründungen in Nordrhein-Westfalen sogar eher unterdurchschnittlich“, sagt er. Auf Landesebene werben die Startercenter daher seit einiger Zeit mit dem Slogan „Wir machen Gründer groß“. Regional wird mit dieser Kampagne im Februar besonders für den Schritt in die Selbstständigkeit geworben. Mit einer Vielzahl von

Veranstaltungen zu diesem Thema wendet sich das Startercenter in seiner Gründerwoche vom 6. bis 10. Februar an die bergische Region. Sie richten sich sowohl an potenzielle Gründer, die schon konkret in den Planungen stecken als auch an Menschen, die noch mit dem Gedanken an die Selbstständigkeit spielen. Vor allem letzteren will Thomas Grigutsch Mut machen. „Die Beratung des Startercenters ist kostenlos und wir haben zusammen mit unseren Partnern für jedes Thema die richtigen Experten.“ Das Bergische Startercenter ist nämlich eine Gemeinschaftseinrichtung vieler regionaler Institutionen. Unter der Trägerschaft der IHK und des Gründer- und Technologiezentrums in Solingen (GuT) arbeiten die Organisationen des Handwerks, die Wirtschaftsförderungen der Städte Solingen, Remscheid und Wuppertal sowie die Bergische Universität und das Technologiezentrum Wuppertal (W-tec) zusammen. „Eine tolle Zusammenarbeit: Alle gemeinsam nehmen sich unter der Marke Startercenter etwas zurück – im Sinne der Gründerinnen und Gründer der Region“, betont Grigutsch.

Gründer brauchen Persönlichkeit

Untergebracht ist das Startercenter an zwei Standorten: Im Gründer- und Technologiecenter Solingen, Grünwalder Straße 29-31, und bei der IHK Wuppertal-Solingen-Remscheid, Heinrich-Kamp-Platz 2, in Wuppertal. „Die Standorte dienen als erste Anlaufstelle, denn kein Gründer soll von Pontius zu Pilatus laufen. Für die weitergehende Beratung binden wir dann unsere Partner im Startercenter ein“, sagt Grigutsch. Aus Erfahrung weiß er, dass viele den Schritt in die Selbstständigkeit scheuen, weil sie mehr Arbeit, mehr Verantwortung und ein höheres Lebensrisiko fürchten. Ganz wegzudiskutieren sind diese

Ängste nicht – aber es gebe Bedingungen, unter denen sich der Schritt in die Selbstständigkeit trotzdem lohne: „Wer sich selbst verwirklichen will und die Arbeit lieber nach eigenen Entscheidungen ausrichtet, statt sich nach anderen zu richten, für den kann der Schritt in die Selbstständigkeit zum großen Erfolg werden.“ Ganz entscheidend seien dabei die Vorbereitung und die Person des künftigen Gründers. Einen Idealtypen des perfekten Gründers gebe es zwar ebenso wenig wie den perfekten Chef oder den perfekten Angestellten, aber Grigutsch nennt drei Bedingungen, die ein Existenzgründer erfüllen sollte: „Wichtig ist, dass der Gründer über die nötigen fachlichen Qualifikationen verfügt. Wer gern in Restaurants essen geht, ist noch lange nicht in der Lage selbst eines zu führen“, führt er als Beispiel an. Hinzu komme die kaufmännische Erfahrung, „jeder Unternehmer muss in der Lage sein, die eigenen Finanzen zu durchschauen. Es reicht nicht, sich auf den Steuerberater zu verlassen.“ Und ganz entscheidend sei letztlich die eigene Persönlichkeit. „Denn während man die ersten beiden Dinge erlernen kann, ist die Persönlichkeit nur schwer zu ändern.“ Unternehmensgründer sollten stressresistent sein, entscheidungsfreudig und bereit, sich überdurchschnittlich zu engagieren. „Wer um 18 Uhr die Ladentür zu und Feierabend machen will, der wird schon bald



Mehr zur Existenzgründung im Städtedreieck gibt es auch bei IHK-TV. Den Film dazu gibt es unter www.wuppertal.ihk24.de www.youtube.com/bergischeIHK und www.facebook.com/bergischeIHK

„Gerade am Anfang hat mir das Startercenter viel geholfen. Die hatten nicht nur viele Erklärungen und Antworten auf meine Fragen, sondern auch hilfreiche Tipps für mich.“

Nina Degener

ein Problem bekommen“, weiß Grigutsch. Rund einem Viertel der Gründungswilligen rät das Startercenter dazu, noch zu warten oder die Idee sogar ganz zu verwerfen. Alle anderen können hingegen auf volle Unterstützung hoffen.

Gründer müssen flexibel sein

Auch Nina Degener hat bei ihrem Schritt in die Selbstständigkeit vom Startercenter profitiert. Als ausgebildete Schauwerbegestalterin mit mehrjähriger Berufs- und Führungserfahrung war sie rein fachlich top-qualifiziert, auch kaufmännische Erfahrung hatte sie gesammelt. Und die Persönlichkeit? „In der Verwandtschaft sowie in meinem Freundes- und Bekanntenkreis gibt es auch viele Selbstständige“, erzählt sie, „ich wusste also schon, was mich erwartet.“ Bereits in der Schule sei ihr klar gewesen, dass sie irgendwann ihr eigener Chef sein wollte. Am 15. Juni 2010 war es dann soweit. Unter dem Namen „Deko Degener“ startete sie mit ihrem Solinger Unternehmen in die Selbstständigkeit – mit Erfolg. „Gerade am Anfang hat mir das Startercenter viel geholfen. Die hatten nicht nur viele Erklärungen und Antworten auf meine Fragen, sondern auch hilfreiche Tipps für mich“, erinnert sie sich. Dass ihr heutiger Alltag trotzdem anders aussieht, als es die ursprünglichen Pläne vorsahen, nimmt sie mit Humor. „Ich dachte eigentlich, dass ich vor allem im Bereich der Schaufensterdekoration

tätig sein würde. Stattdessen biete ich heute vor allem die Dekoration für Events und Hochzeiten an.“ Gründungswilligen rät sie daher auch, sich nicht zu sehr auf bereits bestehende Kontakte und Erfahrungen zu verlassen, sondern auch offen für Neues zu sein. „Mein Talent ist meine Kreativität. Und auch wenn ich seit meiner Gründung höchstens eine Woche Urlaub hatte, möchte ich auf keinen Fall tauschen. Die Arbeit macht mir Spaß und ich empfinde es daher auch nicht als Arbeit.“

Cocktails aus Dosen – eine geniale Geschäftsidee aus Wuppertal

Den eingeschlagenen Weg zu verlassen und die Selbstständigkeit gegen ein Angestelltenverhältnis zu tauschen, kann sich auch Philipp Mudersbach nicht mehr vorstellen. Der Weg in die Selbstständigkeit begann für ihn und seine drei Geschäftspartner mit einer Schnapsidee – im wahrsten Sinne des Wortes: „Wir waren am Rhein, die Jungs hatten Bier dabei und die Mädels Lust auf Cocktails. Allerdings ließ sich dieser Wunsch bei einem Picknick nicht mal eben so umsetzen.“ Die Idee von Cocktails in Dosen war geboren. Und ließ Philipp Mudersbach, David Niebel, Christina Eistert und Julia Cedrati nicht mehr los. Im Rahmen eines Uni-Seminars wurde ein Businessplan erarbeitet – und für so gut befunden, dass die vier ihn auch in die Tat umsetzen wollten. Nun galt für sie Suche nach der richtigen Rechtsform, ein Design samt Marketingauftritt musste konzipiert werden, Kapital wurde gebraucht, technische und lebensmittelchemische Voraussetzungen mussten erfüllt sein. „Vor allem das W-tec hat uns damals geholfen. Martin Hebler, Chef des W-tec, war wie eine Art ‚Sparingpartner‘ für uns, der uns auf viele Dinge hingewiesen hat“, erinnert sich Mudersbach. Künftigen Gründern

empfiehlt er, sich schon früh möglichst viele Meinungen von den unterschiedlichsten Personen einzuholen. „Man darf nicht verbohrt sein, aber es ist wichtig, an seiner Idee festzuhalten und sich schon früh mit möglichen Widerständen auseinanderzusetzen.“ Vor allem über die Kontakte des W-tecs bekamen er und seine Geschäftspartner damals viele Tipps und Anregungen.

„Unternehmensbuilder“ – Austausch mit anderen Gründern

Dass der Austausch mit anderen Gründern, aber auch erfahrenen Unternehmern wichtig ist, würde Bertram Simon, Geschäftsführer der Agentur Simon, sofort unterschreiben. Er ist Vorstandsmitglied des Vereins „Unternehmensbuilder“ – ein Zusammenschluss von ehemaligen Gründern, die einmal im Monat einen Gründer- und Unternehmerstammtisch anbieten. Neben einem Vortrag zu einem bestimmten Thema geht es immer auch darum, Kontakte zu knüpfen und die Möglichkeit zum Erfahrungsaustausch zu bieten. „Bei unseren Treffen begegnen sich die Teilnehmer auf Augenhöhe, es geht darum, Erfahrungen zu teilen und Probleme gemeinsam zu lösen“, erklärt Simon. Am 9. Februar laden die „Unternehmensbuilder“ wieder zum Stammtisch; neue Gesichter sind immer willkommen. Andrea Wiegmann

GRÜNDERWOCHE

Die Gründerwoche findet vom 6. bis 10. Februar übergreifend in den drei bergischen Großstädten statt. Weitere Infos zu den Veranstaltungen gibt es unter www.bergisches-startercenter.de