Die Ich-GmbH

von Markus Wanzeck

Aline John – „tarte & törtchen“

Deutschland wird immer selbstständiger. In den vergangenen zwanzig Jahren ist die Zahl der Selbstständigen um über 50 % gestiegen. Das belegen die Zahlen des Selbstständigen-Monitors der Universität Bonn. So lässt sich beispielsweise bei den Selbstständigen im Haupterwerb von 1992–2011 ein Anstieg von 2,76 Millionen auf 3,48 Millionen verzeichnen. Auch die Selbstständigkeit in Teilzeit ist bei den Deutschen ein beliebtes Arbeitszeitmodell, das flexibel in der Praxis gelebt werden kann: So wählen viele die Option des Zuerwerbs, also einer einzigen selbstständigen Erwerbstätigkeit in Teilzeit. Hier hat sich die Zahl in den letzten zwanzig Jahren verdreifacht, von 320 000 auf 922 000. Andere bauen sich ein weiteres Standbein in einer zweiten Erwerbstätigkeit auf, die in Teilzeit ausgeübt wird: Im Jahr 2011 gab es mit 721 000 Selbstständigen im Nebenerwerb zweieinhalb mal so viele wie 1992.

Die Zahlen zeigen, dass es offenbar eine Reihe guter Gründe fürs Gründen gibt. „Die wichtigsten sind immaterieller Natur“, so Gerhard Bach von der Unternehmensberatung „ChefCoach“, die auf Existenzgründungen spezialisiert ist. „Ganz oben auf der Liste steht das Glück, eine erfüllende, sinnvolle Arbeit zu tun.“ Auch der Wunsch, sein eigener Chef zu sein, gebe oft den Ausschlag. Dazu kommt die Aussicht auf Freiheiten und Gestaltungsspielräume, von denen viele Festangestellte nur träumen können. „Mit der Selbstständigkeit ist in der Regel ein Mehr an Arbeit verbunden“, erklärt Bach. „Aber es ist eben oft eine erfüllendere Art der Arbeit.“

Im Folgenden stellen wir Ihnen drei Existenzgründer vor, die sich mit großer Begeisterung für den Schritt in die Selbstständigkeit entschieden haben. Begeisterung ist die beste Basis, um ein eigenes Unternehmen aufzubauen – darin sind sich alle drei einig. Ebenfalls unverzichtbar: Leistungsbereitschaft, Organisationstalent, Durchhaltevermögen. Und eine gute Geschäftsidee, natürlich. Was allen dreien gemeinsam ist: Sie haben sich bei staatlichen Stellen, bei städtischen Serviceanbietern oder bei Gründerberatern professionelle Hilfe geholt. Um das Geschäftsmodell zu perfektionieren, um finanzielle Fragen zu klären oder bürokratische Probleme aus dem Weg zu räumen.

Auf einmal ging alles ganz schnell. In dem Café, für das sie arbeitete, stand Aline John eines Morgens vor riesigen Kanistern mit Flüssigei. Eier in dieser Form sind unschlagbar günstig. Und überaus ekelhaft, fand John. Sie schraubte den Deckel wieder auf die Rohstoffbrühe, meldete sich krank und ging nach Hause. Der Entschluss, sich selbstständig zu machen, war bei ihr schon früh gereift, während der Ausbildung zur Konditorin. Nur mit dem Zeitpunkt war sie sich nicht sicher gewesen. Bis zu diesem Tag, im Oktober 2011.

Zu Hause angekommen, setzte sie sich gleich an den Schreibtisch und begann, ein Konzept für eine eigene Konditorei zu erstellen. Skizzenhaft nur, natürlich. Aber die wichtigsten Zutaten waren ihr da schon klar: Kreativität, Originalität, Unverwechselbarkeit. Die Rohstoffe für ihre Produkte sollten möglichst aus Bio-Betrieben der Region stammen. Falls von weiter weg, dann fair gehandelt. Qualität sollte an oberster Stelle stehen, nicht der günstigste Einkaufspreis. „Wenn die Rohstoffe bei den Profis nicht besser sind als das, was jeder bei sich zu Hause hat: Warum dann überhaupt ausgehen?“

Nachdem der Entschluss gefallen war, nahmen die Vorbereitungen für das große Projekt rasant Fahrt auf. Wie bei einer Achterbahn, die über den ersten Scheitelpunkt hinweg ist. Überhaupt ist die Achterbahn ein gutes Bild für Johns Herangehensweise: „Ich habe einfach losgelegt – ohne zu wissen, was als Nächstes folgen würde.“ Dass sie ein umfangreiches Lieferantennetz aufbauen muss, war ihr klar gewesen. Auch, dass sie ausgefallene Rezepte brauchte, ein Logo, einen stimmigen Gesamtauftritt. Nicht aber, mit wie viel bürokratischem Aufwand eine Existenzgründung verbunden ist. Wie umfang- und detailreich ein Businessplan zu sein hat, der sie für eine Bank kreditwürdig erscheinen lässt.

Viele der Schritte, die für eine Unternehmensgründung nötig sind, lernte John erst beim Laufen. Wenn sie in einem Behördenbrief, etwa des Baurechtsamtes, mal wieder nur Bahnhof verstand, ging sie einfach zu dem Amt und ließ sich persönlich erklären, was man von ihr wolle. „Das hat immer gut geklappt, die Leute waren sehr hilfreich.“ Vielleicht, sagt die 26-Jährige, sei sie ein wenig naiv gewesen. „Doch ohne diese Unbefangenheit wäre ich nie so weit gekommen.“ Im November 2012 eröffnete sie ihre Patisserie „tarte & törtchen“. Dreizehneinhalb Monate, nachdem ihr die Flüssigei-Kanister das Angestelltendasein verleidet hatten.

Das erste halbe Jahr liegt nun hinter Aline John. Zwar zeigt sich, dass die Gewichtung der Verkaufskanäle anders ausfällt als gedacht. Weniger Ladenverkauf und Firmen-Catering. Mehr Lieferungen für private Feierlichkeiten. Unterm Strich aber, so John, seien die Zahlen „erfreulich nah am Plan“. Zu der Konditorin und der Verkaufskraft, die sie eingestellt hat, soll im Herbst noch ein Azubi kommen.

Der komplizierteste Teil der Existenzgründung war der Businessplan, sagt John: Gesamtkonzept, Zielgruppenanalyse, Liquiditätsplan, Erfolgsrechnung, Rentabilitätsvorausschau. Hierfür nahm sich die junge Unternehmerin professionelle Hilfe bei einem Gründerberater. Der begleitete sie auch zu dem entscheidenden Gespräch mit der Bank. In der Woche vor dem Termin schlief John unruhig. Denn sie hatte gepokert – und schon einen fünfjährigen Mietvertrag für ihre Patisserie unterschrieben. Zur Bank brachte sie neben einer großen Portion Nervosität eine kleine Auswahl ihrer Törtchen mit. Und wurde schnell erlöst: Die Entscheidung war bereits gefallen. Zu ihren Gunsten. Die Bank wollte die Gründerin ihres Vertrauens nur noch persönlich kennen lernen.

Thomas Rappaport – Künstler, Holzbildhauer, Trainer

Thomas Rappaport ist ein sehr lebendiges Beispiel dafür, dass es nie zu spät ist für den Schritt in die Selbständigkeit. Aus dem 55-Jährigen sprudeln die Worte nur so heraus, mit denen er beschreibt, wie er wurde, was er heute ist: Künstler, Messegestalter, Managertrainer. „Menschenschnitzer" sei er, sagt er mit Bezug auf Letzteres. In Anlehnung an das Material, auf das er seine Existenzgründung gebaut hat: Holz.

Es ist ein Material, das auf ihn schon als junger Mann eine Faszination ausübte: „Meine Hände, meine Gedanken, ein Taschenmesser – so wenig reicht, um mit Holz so unglaublich viel zu gestalten." Nach Abitur und Zivildienst machte Rappaport eine Ausbildung zum Holzbildhauer. Eine künstlerische Lehre sollte folgen, denn Holzkünstler: das war sein Traum. Ein Zufall sorgte dafür, dass bis zu dessen Verwirklichung Jahrzehnte vergehen sollten. Auf dem Weg zu seiner Lehrstelle in der Schweiz lernte er eine Einrichtung für Heilpädagogik kennen. Er sah, dass man hier mit Kunst „Menschen schnitzen" kann. Der damals 26-Jährige blieb. Zunächst für ein paar Tage. Dann für eine Heilpädagogik-Ausbildung.

Der Kurswechsel in Rappaports Leben erwies sich als nachhaltig. Der Ausbildung folgte ein Studium zum Kunst- und Handwerklehrer an der Freien Hochschule Stuttgart. Anschließend trat er eine Stelle an einer Waldorfschule an. „Unsere Schüler waren immer ins Leben integriert", erzählt er. „Um sie herum waren keine hohen pädagogischen Mauern gebaut." Was er damit meint, erklärt Rappaport an einem Beispiel. Einmal habe der Naturkosmetik-Hersteller „Weleda" angefragt, ob er nicht einen Messestand aus Holz gestalten wolle. Er sagte zu – und machte sich gemeinsam mit seinen Schülern ans Werk. Ab 1997 gab er nebenberuflich Managertrainings, in denen die Teilnehmer gemeinsam mit Beilen ein Holzkunstwerk schufen. Die Mutter eines Schülers, Leiterin einer Firma für Personalentwicklung, hatte ihn darauf gebracht. Der Erfolg dieser Projekte gab ihm die Zuversicht, dass er als freischaffender Künstler würde bestehen können.

Zwei runde Jubiläen, die nahten – der fünfzigste Geburtstag und das zwanzigste Dienstjahr – gaben ihm den letzten Ruck. Im Oktober 2007, ein Dreivierteljahr vor der geplanten Kündigung, ging er zum Arbeitsamt. Er wollte eine Beratung. Er bekam eine Entmutigung. „Die Mitarbeiter waren ahnungslos, unsicher. Es war regelrecht abschreckend." Hätte er es bei dieser einen Beratung belassen – Thomas Rappaport hätte sich wohl von seinem Traum verabschiedet. Doch er hatte gehört, dass es im Stuttgarter Rathaus Existenzgründer-Sprechstunden gebe. Kostenlos. „Dort hat es sofort gefunkt", erzählt er. „Dass die Idee mit den drei Standbeinen – Künstler, Dienstleister, Trainer – so gut ankam, hat mir Rückenwind gegeben." Die Dreiteilung hat sich im Rückblick als goldrichtig erwiesen. Mit nur einer oder zwei Einkommenssäulen hätte er die ersten fünf Jahre kaum überstanden.

Inzwischen hat sich das Geschäft eingependelt. Rappaports Einkommen liegt auf dem Level der Festanstellung. Der Arbeitsaufwand allerdings ist ungleich höher. „Selbständigkeit ist kein Selbstläufer", sagt er. Große Leistungsbereitschaft sei nötig und ständige Innovationslust. Wer seine Festanstellung kündige, gebe einen Beruf auf – und entscheide sich für eine Berufung. „Und genau das ist es, was mir richtig gefällt."

Steffen Henkel –„change.project"

Es war eine zähe Zeit, die Steffen Henkel durchlebte: „Da war ein Gefühl des Scheiterns. Da waren Schulden. Und da war eine unglaubliche Starrheit, ich war wie gelähmt." Wer den dynamischen 40-Jährigen heute erlebt, kann sich das kaum vorstellen. Das Schlimmste am Misserfolg seiner ersten Unternehmensgründung, sagt Henkel, war dessen Vermeidbarkeit. Der Diplom-Kulturwirt war mit zwei Festanstellungen ins Berufsleben gestartet: zunächst als wissenschaftlicher Mitarbeiter für Südostasienkunde an der Universität Passau, dann als Projektleiter für interkulturelles Training am Institut für Auslandsbeziehungen. Als sein Institutsbereich geschlossen wurde, machte er sich mit dem dort erprobten Geschäftsmodell selbständig. Eine gute Entscheidung, wie sich herausstellte. Sein Unternehmen wuchs schnell. Er stellte erst Praktikanten ein, dann Assistenzkräfte.

Was sich später als die Wende zur Katastrophe herausstellen sollte, schien zuerst das nächste Kapitel einer Erfolgsgeschichte zu sein: Zusammen mit einer Mitarbeiterin kaufte er 2006 ein Relocation-Unternehmen, sie wurden gleichberechtigte Gesellschafter. Umzugsdienstleistungen und interkulturelles Training aus einer Hand – das schien perfekt für eine globalisierte Geschäftswelt. „Zwei Jahre lang lief es aus meiner Sicht richtig gut", erzählt Henkel. Sein Trainingsbereich brummte. Dass die Relocation-Sparte der GmbH weit hinter den Erwartungen zurück und stets verlustbringend blieb, bekam er erst durch ein weltweites Wirtschaftserdbeben mit: „Der Kollaps von Lehman Brothers hat mich wachgerüttelt. Ich dachte, nun muss ich mal einen Blick in die Bücher werfen. Um zu sehen, wie wir uns für die schwierige Zeit wappnen können." Er sah, dass die schwierige Zeit für sein Unternehmen längst begonnen hatte.

Seine Geschäftspartnerin hatte die alleinige Verantwortung über die Finanzen der Gesellschaft. „Das war keine große Sache für mich. Ich habe ihr vertraut." Das war ein Fehler, doch einseitige Schuldzuweisungen möchte Steffen Henkel nicht machen. „Schließlich waren wir beide Geschäftsführer. Ich hätte die Verantwortung nicht delegieren dürfen." Für ihn liegt in dem Scheitern eine Ironie. Denn nun war ihm genau das zum Verhängnis geworden, was ihn anfangs so erfolgreich gemacht hatte: seine Intuition, seine Unbekümmertheit, sein positives Menschenbild. Er hat seine Lehre daraus gezogen. „In den Bereich Finanzen muss man sich persönlich reinarbeiten. Auch wenn es nicht immer Freude macht."

Die Schockstarre nach dem bösen Erwachen überwand Henkel schrittweise. Er verließ die Firma, engagierte sich ehrenamtlich in interkulturellen Organisationen, besuchte eine Gründer-Sprechstunde im Stuttgarter Rathaus. Den Sprung zurück ins Unternehmerleben brachte schließlich der Existenzgründer-Stammtisch der städtischen Wirtschaftsförderung. Dort lernte er seine heutigen Geschäftspartner, eine Unternehmensberaterin und einen Journalisten, kennen. Zu dritt gründeten sie im Frühjahr 2011 die „change.project" GmbH, einen Anbieter für interkulturelles Training, Personalentwicklung und Entsendungsvorbereitung. Neben persönlichen Schulungen bieten sie auch das Online-Portal „crossculture academy" an, mit dem man sich multimedial auf Auslandseinsätze vorbereiten kann. „Das ist ideal für Mittelständler, die oft vor den Kosten für persönliche Trainings zurückschrecken", sagt Henkel. „In Deutschland gibt es mehr als 350.000 Mittelständler, die international tätig sind." Ein Riesenmarkt. Eine riesige Chance für das Start-Up.

www.existenzgruender.de
Existenzgründer-Portal des Bundesministeriums für Wirtschaft und Technologie; gute Überblicksseite zu den wichtigsten Aspekten der Existenzgründung

www.gruendungswerkstatt-deutschland.de
Gründungswerkstatt Deutschland; Projektverbund aus Industrie- und Handelskammern, Handwerkskammern und Gründungsinitiativen, der kostenlos bei der Planung und Umsetzung von Unternehmensgründungen hilft

www.rkw.de
Rationalisierungs- und Innovationszentrum der Deutschen Wirtschaft e.V.; unterstützt Unternehmer mit Beratung, Weiterbildung und anderen Dienstleistungen

www.chefcoach.de
ChefCoach Unternehmensberatung GmbH; auf Unternehmensgründungen spezialisierte Beratungsfirma mit langjähriger Erfahrung

www.stuttgart.de/gruenderbuero
Gründerbüro der Stadt Stuttgart; Beispiel für ein kostenloses städtisches Beratungsangebot