

Kleine Starthilfe

↑ Unser Rat

Anlaufstelle. Wenn möglich sollten sich Frauen mit ihrer Gründungsidee an eine **Frauenberatungsstelle** wenden. Diese Einrichtungen schnitten im Vergleich zu den anderen Anbietergruppen am besten ab. Männer haben es schwerer, guten Rat zu finden. Vorne mit dabei war aber auch die **IHK Hannover**. Die Erstberatung ist meist kostenlos und lohnt sich auch, wenn die Gründung dem Nebenerwerb dient.

Gründungskonzept. Eine Beratung ist oft nur so gut, wie Sie sich vorbereiten. Überlegen Sie, was Sie vom Berater erwarten, und fragen Sie nach. Eine Checkliste der wichtigsten Punkte finden Sie auf Seite 22. Setzen Sie ein Gründungskonzept auf und schicken Sie es dem Berater vor dem Gespräch. So kann er sich in Ihr Modell eindenken und Fehler finden.

Präsentation. Eine Faustregel: Erst wenn Sie in der Lage sind, Ihre Geschäftsidee in kurzer Zeit verständlich darzulegen, können Sie auch andere überzeugen. Das ist zum Beispiel bei Bankgesprächen nützlich.

Freiberufler. Für Angehörige der freien Berufe fühlen sich die getesteten Beratungsstellen nicht immer zuständig. Freiberufler sollten sich möglichst an ihre Berufsverbände (z. B. Journalisten) oder Kammern (z. B. Ärzte, Rechtsanwälte) wenden.

Internet. Online-Plattformen bieten weitere Informationen zum Thema Gründen. Sehr umfassend ist das Portal des Bundesministeriums für Wirtschaft und Technologie: Unter www.existenzgruender.de gibt es kostenlos die Broschüre „Starthilfe“.

Beratung für Existenzgründer. Sie sollte vor jeder Geschäftsgründung stehen und hilft, Fehlern vorzubeugen. Perfekt war im Test aber keine Beratung.

Die Idee ist geboren, das Grobkonzept steht. Haben Existenzgründer diese ersten Schritte in die Selbstständigkeit getan, ist es Zeit, sich mithilfe eines professionellen Beraters auf die Probe zu stellen – egal, ob sie eine Imbissbude oder einen wissenschaftlichen Dienst gründen wollen:

Habe ich etwas Wichtiges vergessen? Mich bei den Investitionen verkalkuliert? Ist der Standort gut gewählt? Habe ich genug Fachwissen? Weiß ich überhaupt, was auf mich zukommt, welche persönlichen Risiken eine Existenzgründung birgt?

Fehlende oder falsche Informationen sind laut Bundesministerium für Wirtschaft und Technologie die häufigsten Ursachen dafür, dass ein Unternehmen scheitert. Vier von fünf Gründern beugen vor und gehen zu einer Beratungsstelle.

Von ihrem Gesprächspartner erwarten sie ein Urteil darüber, ob die Gründungsidee tragfähig ist. Grobe Fehler im Konzept sollten dem Berater auffallen.

Fehler absichtlich eingebaut

Wir haben 14 Tester mit verschiedenen Gründungskonzepten ausgestattet und sie zu mehr als 20 Existenzgründerberatungsstellen geschickt. Unsere Experten haben zuvor alle Konzepte auf Herz und Nieren geprüft und anschließend Fehler und Unstimmigkeiten eingebaut. Die sollten die Berater finden.

60 Beratungsgespräche absolvierten die Tester bei vier Anbietergruppen. In ganz Deutschland besuchten sie Industrie- und Handelskammern (IHK) sowie Handwerkskammern (HWK), in Berlin und Umgebung ließen sie sich in technologieorientierten Einrichtungen beraten. Auch spezielle Beratungsstellen für Frauen haben wir in die Auswahl einbezogen.

Bei der Suche nach den Schwachstellen im Konzept schlugen sich einzelne Profis

gut, die meisten aber nur mäßig. Einen anderen Mangel hatten alle Beratungsstellen gemeinsam: Fragen zur Person der Existenzgründer kamen überwiegend zu kurz.

Die wenigsten Berater fragten nach der Lebenssituation des Ratsuchenden oder wollten wissen, wie die Familie zum Vorhaben steht. Kaum einer fragte, wo der Existenzgründer seine persönlichen Stärken und Schwächen sieht.

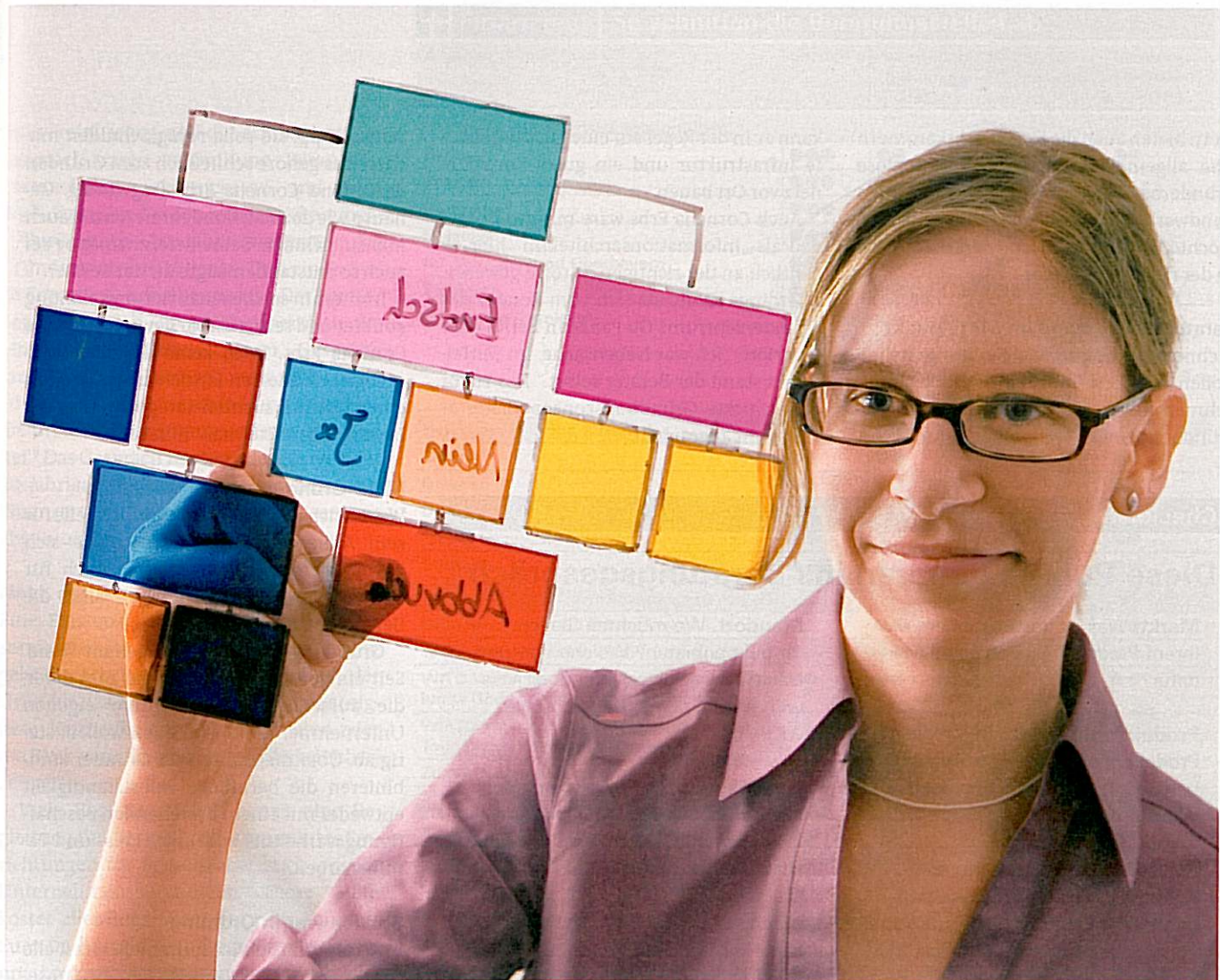
Auch der individuelle Grund für das Streben nach Selbstständigkeit interessierte kaum einen Berater im Test. Das ist fatal, denn oft entscheidet die Motivation über Wohl oder Wehe einer Unternehmensgründung. Die KfW Bankengruppe fand in einer Befragung aus dem Jahr 2007 heraus, dass vor allem jene besonders häufig scheitern, die sich aus der Arbeitslosigkeit heraus selbstständig machen.

Trotz dieser Mängel hielten unsere Tester die Beratungsgespräche für nützlich.

Cornelia Erbs hat als Testerin drei Beratungsgespräche für uns mitgemacht, zwei gute in den Berliner Frauenberatungsstellen Akelei und Gründungskonzept und ein problematisches im Gründerzentrum Go Panke Berlin. Selbst ihr schlechtestes Gespräch fand sie nicht vergebens: „Aspekte, die in einer Einrichtung angesprochen wurden, kamen in der nächsten zu kurz – und umgekehrt.“

Vom Imbissstand bis zur Filmfirma

Je nach Ausbildung und beruflichen Vorerfahrungen gingen unsere Testfrauen und -männer mit ganz unterschiedlichen Geschäftsideen ins Rennen: Die eine wollte eine Filmproduktionsfirma für Wissenschaftsdokumentationen gründen, der andere einen Imbiss für Vollwertkost aufmachen. Auch ein Sachverständigenbüro für Bäume mit angeschlossenem Baumhandel war dabei.



Cornelia Erbs, 30, testete mit ihrer Geschäftsidee „Informationsarchitektur für Internetseiten“ drei Beratungsstellen für Existenzgründer. Ihr Fazit: „Jedes einzelne Gespräch war eine spannende Erfahrung und brachte neue Erkenntnisse.“

Cornelia Erbs stellte sich mit dem Konzept der „Informationsarchitektur“ vor. Sie möchte Kunden dabei beraten, digitale Anwendungen wie zum Beispiel Internetseiten so zu gestalten, dass Inhalt und Design optimal ineinandergreifen.

Frauen brauchen besondere Beratung

Frauen stehen bei der Existenzgründung oft vor einer Reihe von Problemen, die männliche Gründungswillige so nicht haben. Frauen werden nicht nur stärker von der Familie in Anspruch genommen, die Gründerinnen haben oft auch weniger Geld zur Verfügung, das sie zum Aufbau ihrer Selbstständigkeit einsetzen können. In Bankgesprächen werden sie außerdem oft kritischer beurteilt als Männer.

Da ist es gut, wenn die Gründerinnen spezielle Frauenberatungsstellen aufsuchen können, die auf die Unterschiede eingehen. In unserem Test schnitten diese Einrichtungen im Vergleich zu den anderen Anbietertypen besonders gut ab. Hier fühlten sich die Testerinnen aufgehoben, akzeptiert und erlebten die Beraterinnen als sehr engagiert. Leider sind Einrichtungen für Gründerinnen in Deutschland rar gesät.

Cornelia Erbs, die zwei der drei Beratungsstellen für Existenzgründerinnen besuchte, lobte vor allem die Vorbereitung der Beraterinnen: „Sie hatten von sich aus darum gebeten, dass ich ihnen mein Konzept vorher zusende.“ Im Gespräch wurde deutlich, dass sie sich damit auch gründlich auseinandergesetzt hatten: „Die Beraterin

bei Akelei fand sogar den eingebauten Kardinalfehler in meinem Konzept.“

In den Prüfpunkten „Service“ und „Ausinandersetzung mit dem Gründungsmodell“ hatte die Frauenberatungsstelle Gründungskonzept die Nase vorn. Eine sehr gute Bewertung für die Beratungskompetenz verpasste sie nur knapp.

IHK Hannover weit vorn

Eine ähnlich hohe Bewertung erhielt sonst nur die Industrie- und Handelskammer in Hannover. Für die meisten Existenzgründer ist eine IHK die erste Anlaufstelle. Im Jahr 2007 führten die Berater in ganz Deutschland knapp 290000 Einstiegsgespräche zur Selbstständigkeit durch. Neben den Industrie- und Handelskam-

mern bieten auch die Handwerkskammern eine allgemeine und zudem kostenlose Gründerberatung an. Wer sich mit einem Handwerksberuf selbstständig machen möchte, ist bei den Handwerkskammern an der richtigen Adresse.

Berater selbst stand im Mittelpunkt

Technologieorientierte Beratungsstellen wollen vor allem junge, innovative Unternehmen anlocken. Siedelt sich ein Existenzgründer in einem Technologiezentrum an,

kann er in der Regel auf eine gut ausgebaute Infrastruktur und ein gutes Kontaktnetz vor Ort bauen.

Auch Cornelia Erbs wäre mit ihrem Modell als „Informationsarchitektin“ hier eigentlich an der richtigen Adresse gewesen. Allerdings fühlte sie sich vom Berater des Gründerzentrums Go Panke in Berlin eher ignoriert: „Ich war Nebensache. Im Mittelpunkt stand der Berater selbst.“ Das zuvor zugeschickte Gründungskonzept hatte er sich nicht angesehen.

Seinen Tipp, sie solle ruhig Schulden machen, das gehöre schließlich zum Gründen dazu, fand Cornelia Erbs fragwürdig. Genau so wie den Rat, Kundenreferenzen auch mal zu erfinden. Seine Referenzmappe sei auch so entstanden, sagte ihr der Berater.

Immerhin sei die Finanzierungsplanung konkret und sehr greifbar gewesen, urteilte Cornelia Erbs. Doch keine der fünf technologieorientierten Einrichtungen kam in einer der untersuchten Kategorien über die Bewertung „Mittellaß“ hinaus.

Checkliste

Diese Punkte gehören ins Beratungsgespräch

- **Markt.** Was ist das Besondere an Ihrem Produkt? Gibt es einen Markt dafür?
- **Produktion.** Wie wollen Sie das Produkt her- oder die Dienstleistung bereitstellen? Welche Entwicklungsschritte sind dafür nötig?
- **Kunden.** Wer sind Ihre Kunden? Konnten Sie schon erste Auftraggeber gewinnen, die Ihre gute Arbeit neuen Kunden gegenüber bestätigen würden?
- **Konkurrenz.** Gibt es Anbieter, die das gleiche Produkt wie Sie vertreiben? Wie steht Ihres im Vergleich dazu? Wie können Sie Schwächen ausgleichen? Was kostet das Produkt bei der Konkurrenz?
- **Marketing.** Wie erfahren Ihre Kunden von Ihrem Produkt? Zu welchem Preis bieten Sie es an? Welche Vertriebswege werden Sie nutzen?
- **Finanzierung.** Wie hoch sind Eigenkapital- und Kreditbedarf? Kommen Förderprogramme für Sie infrage? Wie hoch schätzen Sie Ihre Miet-, Personal-, Material- und Lebenskosten ungefähr?
- **Unternehmen.** Haben Sie sich für eine Rechtsform entschieden? Planen Sie, Mitarbeiter einzustellen?
- **Standort.** Wo möchten Sie Ihr Produkt anbieten? Welche Vor- und Nachteile hat dieser Standort? Wie wird er sich voraussichtlich entwickeln?
- **Qualifikation.** Sind Sie sowohl fachlich als auch berufsrechtlich für Ihr Vorhaben qualifiziert? Besitzen Sie alle Zulassungen, zum Beispiel den Meisterbrief? Wie sieht es mit kaufmännischen und Branchenkenntnissen aus? Wie viele Jahre Berufserfahrung haben Sie?
- **Stärken und Schwächen.** Kennen Sie Ihre persönlichen Pluspunkte? Experten raten dazu, lieber die eigenen Stärken auszubauen, anstatt sich ausschließlich auf das Ausgleichen der Schwächen zu konzentrieren.
- **Motivation.** Was ist die Triebfeder Ihrer Existenzgründung? Stehen Sie voll und ganz dahinter oder gründen Sie „aus der Not heraus“, zum Beispiel wegen Arbeitslosigkeit?
- **Familie.** Steht Ihre Familie hinter Ihrem Gründungsvorhaben? Ist sie bei Schwierigkeiten finanziell abgesichert? Wer aus Ihrem Familien- und Freundeskreis kann Ihnen finanziell oder auch ganz praktisch unter die Arme greifen, zum Beispiel, indem er oder sie für einen erkrankten Mitarbeiter einspringt?

Mehr Gründungen als Teilzeitjob

Wer unsicher ist, welche Beratungsstelle für sein Anliegen zuständig ist, sollte sich zuvor telefonisch informieren. Auch für Gründungen im Nebenerwerb sind die Beratungsstellen zuständig.

Gründungen in Teilzeit liegen im Trend. Seit einigen Jahren nimmt die Zahl derer, die ausschließlich mit ihrem eigenen Unternehmen Geld verdienen wollen, stetig ab. Über die Hälfte aller Gründer kombinieren die berufliche Selbstständigkeit entweder mit einem bestehenden Beschäftigungsverhältnis oder mit Haus- und Familienarbeit.

Service war in Ordnung

Im Prüfpunkt Service hinterließen fast alle untersuchten Beratungsstellen bei unseren Testern einen positiven Eindruck. Ter-

