

HEINERTOWN.DE



Unternehmens-Gründung: Diese Darmstädter haben den Schritt gewagt – Ein Erfahrungsbericht

Darmstadt 28.11.2014

Manch einer hat darüber vielleicht schon einmal nachgedacht, den großen Schritt dann aber doch nicht gewagt: das eigene Unternehmen. Selbst im Chef-Sessel zu sitzen, statt allmorgendlich an der Höhe der Mundwinkel des Chefs abzulesen, was die Stunde gerade geschlagen hat; das ist wohl für viele ein verlockender Gedanke. HEINERTOWN hat mit zwei Darmstädter Unternehmern über ihre Erfahrungen, über Stolpersteine und Aha-Erlebnisse gesprochen.

HEINERTOWN.DE

Zum 1. Dezember 2013 hat Diplom-Betriebswirt Torsten Andres (38, erstes Foto unserer Mini-Galerie) – dessen Mundwinkel während des Interviews übrigens durchgängig nach oben zeigten – sein Unternehmen „IT & Projects“ gegründet. Zu diesem Zeitpunkt konnte Andres bereits auf über zehn Jahre Erfahrung als Projektmanager, Produktmanager und Teamleiter sowie ein dreijähriges Führungsstudium – das er ab 2009 neben seiner Tätigkeit als Manager eines kleinen Darmstädter Software-Unternehmens absolvierte – zurückblicken.

Als Ein-Mann-Unternehmen bietet er nun Firmen Beratung im Bereich IT und Projektabwicklung an. Ein Jahr nach der Gründung hat Andres bereits viel zu tun; von einem Projekt hat er sich für das Interview eigens loseisen müssen, anschließend ging es fix wieder zurück. Dennoch hat sich Andres für die Antworten viel Zeit genommen und seinen Erfahrungsschatz mit uns – und Ihnen – geteilt.

Als seine Anstellung bei dem Darmstädter Software-Unternehmen im Jahr 2013 unverhofft endete, hat Andres sich Zeit genommen und darüber nachgedacht, was er nun tun wollte: sich erneut als Arbeitnehmer bewerben – oder sich selbstständig machen. „Ich habe auch vorher schon überlegt: ‚Du könntest das auch selbst mal probieren‘“, so der 38-Jährige. In den darauffolgenden Wochen wägte der IT-Profi die Fürs und Wider ab, durchdachte sorgfältig Punkte wie Finanzierung, Auswirkungen auf die Beziehung und Zeitaufwand. Nachdem das Ja zum eigenen Unternehmen feststand, belegte Andres ein IHK-Seminar zum Thema „Existenzgründung“, betrachtete die Rahmenbedingungen einer Gründung, holte den Rat der Darmstädter Unternehmensberaterin Barbara Eichelmann-Klebl ein und nahm auch das Förderangebot der Arbeitsagentur in Anspruch.

Im Juni 2013 war die Idee gefasst, im September und Oktober schrieb Andres „in Fleißarbeit“ seinen knapp 40-seitigen Unternehmensplan. „Was ich Gründern in diesem Zusammenhang raten würde, ist, möglichst konkret zu werden in dem, was man machen möchte und mit außenstehenden Dritten zu sprechen, die nicht im Thema drin sind“, sagt Andres. „Ich hätte mir früher von außen Feedback holen können; auch von Freunden und in der Familie.“ Auch bei der Gewinnung von Klienten ergaben sich anfangs Schwierigkeiten: „Ich habe unterschätzt, wie schnelllebig die Branche ist, musste erst einmal herausfinden, wann ich besser per Mail und wann telefonisch an einen bestimmten Ansprechpartner herantrete. Diese Lernphase hat mehrere Wochen angedauert“, berichtete Andres.

Essentielle Eigenschaften eines Unternehmers sind für Andres zum einen der Wille, das zu machen, was man sich vorgenommen hat, und zum anderen, auf Veränderungen reagieren zu können; sich an neue Situationen anpassen zu können, ohne die eigene Linie zu verlieren. Sein wichtigster Tipp: „Sich selbst treu zu bleiben und der Idee treu zu bleiben.“ Dennoch sei es auch wichtig, die Offenheit zu besitzen, Hilfe anzunehmen. „Das ist eine sehr schöne Erkenntnis, die ich aus der Selbständigkeit mitgenommen habe; dass ich festgestellt habe, dass ich viel offener geworden bin.“

Offenheit gehört zu den Eigenschaften, die auch auf Jens Evers zutreffen. Nach mehrmonatiger Vorbereitung steht der 45-jährige Arzt kurz vor der Eröffnung seiner eigenen Praxis für Integrative Medizin in der Taunusstraße 6 im Martinsviertel. Für Evers, der seit dem Ende seines Medizinstudiums in Heidelberg und Mannheim mehrere Jahre an verschiedenen Kliniken in Deutschland und China beschäftigt war, ist es die erste eigene Praxis. Dort will er seine Kenntnisse aus der Schulmedizin und der sogenannten Komplementärmedizin („Alternative Medizin“) anbieten –und sich Zeit nehmen für seine Patienten.

Das Thema Zeit spielte bei seinem Unternehmenskonzept eine wichtige Rolle. Ursprünglich, so erzählt Evers, habe er für seine Praxis mit einer Investitionssumme von 450.000 Euro gerechnet. So viel Geld wäre nötig gewesen, wenn er seinen Plan, eine Kassenarztpraxis zu eröffnen, wirklich in die Tat umgesetzt hätte. „Die Zahlen haben mir die Augen geöffnet. Ich hätte neben dieser Summe täglich fast 100 Patienten am Tag behandeln müssen, um die Praxis halten zu können. Unter diesen Umständen wäre dann nicht mehr als ‚Fünf-Minuten-Medizin‘ möglich“, sagt Evers.

Stattdessen will Evers die Möglichkeit haben, auf die Schmerzen seiner Patienten eingehen zu können, ihnen zuzuhören. Deswegen wird es sich bei seiner Praxis auch um eine „Privatpraxis“ handeln, deren Kosten der Unternehmer erst einmal auf das Nötigste reduzieren möchte. Damit die Preise für Selbstzahler sich in Grenzen halten, wird er zumindest in den ersten Monaten eine „One-Man-Show“ hinlegen. Das bedeutet: Keine Sprechstundenhilfen und keine Sekretärin.

Für Evers wird es nicht nur deswegen eine andere Form des Arbeitens sein. Seit dem Abschluss seines Studiums war er an vielen Kliniken als Angestellter beschäftigt, etwa an der Loreley-Klinik in Oberwesel (Osteopathie), an den Uni-Kliniken in München (Bereich Schmerztherapie) und Mannheim (Bereich Orthopädie) oder zuletzt an der Kaiserberg-Klinik in Bad Nauheim, wo er als Oberarzt für Patienten mit Hörstörungen, Tinnitus oder Schwindel zuständig war. Obwohl ihm die Tätigkeiten Freude bereiteten, kamen ihm die Vorteile der Selbstständigkeit doch immer verlockend vor. „Den Entschluss, meine eigene Praxis zu eröffnen, habe ich schon vor einigen Jahren getroffen. Man ist einfach unabhängiger und, was mir vor allem wichtig ist, man kann seine eigenen Ideen bei der Arbeit verwirklichen.“

HEINERTOWN.DE

Anfangs versuchte Evers, die Praxisgründung parallel zu seinem Job zu stemmen. „Ich habe in Bad Nauheim gegen Ende das Glück gehabt, nur drei Tage in der Woche Dienst zu haben. Es hat sich aber schnell gezeigt, dass auch diese zwei zusätzlichen Tage für die Vorbereitung in der Woche viel zu wenig sind“, so Evers. Daher holte der Mediziner ebenso wie Torsten Andres die Unternehmensberaterin Barbara Eichelmann und ihren Kollegen Ansgar Wiesemann mit ins Boot.

An die 100 Mal habe er sein Konzept in Zusammenarbeit mit den Teammitgliedern der BE Unternehmensberatung über den Haufen geworfen, neu erstellt und wieder verändert. „Da hat immer wieder Mut dazu gehört, zum Beispiel, den Schritt in Richtung Privatpraxis zu gehen“, erzählt Evers. „Ich muss da aber auch ein Lob aussprechen: Frau Eichelmann und in meinem Fall Herr Ansgar Wiesemann haben sich wirklich sehr intensiv um mich gekümmert. Sie gaben mir immer wieder Tipps und machten mir Mut, das Ganze auch wirklich durchzuziehen.“

Mut machen, Tipps geben, Wege aufzeigen – es sind Dinge, die für Unternehmensberaterin Barbara Eichelmann Alltag in ihrem Beruf sind. Aus ihrer Sicht geht es bei einer Gründung nicht nur um rechtliche Aspekte wie Vorgaben oder Förderungsmöglichkeiten. „Man sollte sich klar machen, dass der Schritt in die Selbstständigkeit eine Lebenseinstellung ist. Viele Gründer, die zu uns kommen, befinden sich in ihrem Leben regelrecht am Scheideweg. Sie wünschen sich auf der einen Seite die Freiheit, die die Selbstständigkeit nun einmal bringt. Auf der anderen Seite scheuen sie verständlicherweise das Risiko, das damit verbunden ist. Auch darauf muss man eingehen und schauen, ob eine Gründung für den einzelnen überhaupt das Richtige ist“, sagt Eichelmann.

Wie Jens Evers würde auch Torsten Andres sich heute wieder bei der Existenzgründung helfen lassen: „Es ist sehr wichtig, dass man das mit einem freien Geist und Ruhe machen kann, auch um sich für einen guten Start die Aufträge aussuchen zu können, die wirklich zum eigenen Unternehmen passen. In der Anfangszeit, wenn die Akquise nicht klappt, fragt man sich sonst, wie lange man das noch machen kann.“ Ein Bekannter habe ihm einmal über das Pokerspielen gesagt, so verdeutlicht es uns Andres mit einem Beispiel: „Wenn ein Spieler über die Höhe des Einsatzes nachdenken muss, dann klappt es von vorn herein nicht.“ Ein bisschen Risikobereitschaft gehört zur Selbstständigkeit wohl auch dazu. Vielleicht hat sich Torsten Andres die ja beim Pokerspiel mit seinen Freunden antrainiert.