FRANKFURTER ALLGEMEINE SONNTAGSZEITUNG, 21. NOVEMBER 2004 Nr. 47

Die ersten Schritte zum Unternehmenserfolg

Es muß nicht immer Internet sein. Existenzgründer gibt es in allen Branchen. Wichtig sind nur: gute Konzepte und Menschen, die fest an die Idee glauben.

VON GERDA FREY

Birgit Gehr muß schreien, will sie die Maschinen übertönen. Sie steht in der riesigen Halle direkt neben einem Laster, der gerade Straßenkehricht abliefert. Er lädt den staubigen Schmutz zu den meterhohen Bergen, die in die Säuberungsanlage kommen. Um aus solch verdrecktem Bodenbelag sauberen Kies machen zu lassen, kommen zahlreiche Kommunen und private Kehrunternehmen zu Blues (Bayerische Logistik, Umwelt- und Entsorgungssysteme) nach Starnberg bei München.

Geschäftsführerin Gehr ist genervt. Gerade ist ein Fahrzeug gegen ein Wasserrohr gestoßen, und den Arbeitern muß sie alles mehrmals sagen, weil sie einer Frau aus Prinzip mißtrauen. Dabei hätten sie guten Grund, der Chefin zu glauben, auch wenn sie mit Pferdeschwanz und hohen Schuhen vor ihnen steht. Denn bevor sich die Umwelttechnikerin mit ihrer Freundin Alexandra Wehner, einer Marketingexpertin, selbständig machte, hat sie als Führungskraft in der Abfallwirtschaft gearbeitet.

Blues war die kreative Unternehmensidee der Gründerinnen. Ihr „Produkt": Straßenkehricht sowie Reste aus Kläranlagen werden wiederaufbereitet, verseuchte Böden gereinigt. Mit New Economy hat solch ein Start-up wenig gemein. Aber auch nach dem Ende der New Economy hat die Gründerfreude in Deutschland nicht nachgelassen. Allein 2004 rechnet das Institut für Mittelstandsforschung mit mehr als einer halben Million neuer Unternehmen.

Rund 500 000 neue Firmen gehen 2004 an den Start. Viele Gründer wollen damit der Arbeitslosigkeit entkommen.

Die Motive für eine Unternehmensgründung sind heute anders als in den rauschenden 90er Jahren. Viele suchen schlicht einen Ausweg aus der Arbeitslosigkeit. Mehr als die Hälfte der Gründungen werden als Ich-AG oder mittels Überbrückungsgeld vom Arbeitsamt gestützt. Wer nicht unter dem Druck der Erwerbslosigkeit steht, den reizen oft Unabhängigkeit, freie Zeiteinteilung oder eine besonders gute Idee.

Blues-Chefin Birgit Gehr hatte Lust, es selbständig zu versuchen. So wurde sie hellhörig, als ihr Ex-Arbeitgeber eine Technik zur Abfallverwertung verkaufen wollte, die sie mitentwickelt hatte. Das kann ich auch, dachte sie und gründete mit Alexandra Wehner und einem dritten Gesellschafter die Blues GmbH. Das war im Sommer 2002 und der Anfang vieler Schwierigkeiten.

Der dritte Gesellschafter verließ bald das Unternehmen, die eingekaufte Technik mußte verfeinert werden, und der richtige Ort für ein Abfallunternehmen fehlte genauso wie die nötigen Genehmigungen. Gehr, die anfangs Blues nebenberuflich betrieb, entschied sich, aufs Ganze zu gehen: „Ich habe meinen Job gekündigt und bin voll eingestiegen."

Das zahlt sich jetzt aus: 2004 werde Blues bei einem Umsatz von 900 000 Euro zum ersten Mal Gewinn machen, sagen die Unternehmerinnen. In Nacht- und Wochenendschichten haben die Frauen gearbeitet, Unterlagen für die Genehmigungen geschrieben oder Wände gestrichen. „Das hätte uns eine Million gekostet, wenn wir nicht so viel selbst gemacht hätten", sagt Gehr. Aber auch so ist der Einsatz schon hoch genug: Die Gründerinnen mußten ihr Ersparnis und Geld von Freunden in Blues stecken, da die Bank nicht die gesamte Investition finanzieren wollte.

Nicht jeder Gründer hat vergleichbar hohe Investitionskosten. Thomas Pfützner und Andreas Kahnert, zwei arbeitslose IT-Experten, führen ein im März gegründetes Unternehmen von ihrem kleinen Arbeitszimmer in Ober-Ramstadt bei Darmstadt aus. Unter www.dieborger.de und www.dienachbarschaftshelfer.de bieten sie Marktplätze, auf denen man Gegenstände leihen oder Hilfe erhalten kann. Das Geschäftsmodell funktioniert nach einem einfachen Muster: Jeder kann für einen geringen Preis DVDs borgen oder Hilfe beim Umzug bekommen. Wer etwas verleiht, erhält die Hälfte des Leihpreises, der andere Teil geht als Vermittlungsgebühr an die Betreiber.

Pfützner und Kahnert hoffen zudem auf Einnahmen aus regionaler Werbung. Wer unter den Leihangeboten nicht fündig wird, den könnten Fachgeschäfte mit gezielter Werbung erreichen, so lautet die Idee der Unternehmer.

20 000 Euro haben Kahnert und Pfützner, die von Erspartem und Überbrückungsgeld oder Arbeitslosengeld leben, investiert. Da sie es bisher für aussichtslos hielten, bei der Bank einen Kredit zu beantragen, stehen sie unter Druck. Sie wissen, daß viele Gründer vorzeitig aufgeben, weil das Geld ausgeht.

Bisher haben sie zwar schon mehr als 2500 Nutzer, das sind aber zu wenig, um in allen Regionen Deutschlands hin und her zu leihen. Neue Kunden wollen Pfützner und Kahnert mit Flugblättern oder Werbung in U-Bahnen erreichen. Ende des Jahres müssen sie laut Geschäftsplan 9000 Anmeldungen haben.

Um mehr finanziellen Spielraum zu bekommen, suchen die Borger nun stille Teilhaber. Grund, bei ihnen einzusteigen, sehen sie genug. Die Männer hoffen auf ein kleines Ebay-Wunder. „Anfang kommenden Jahres wollen wir in die Schweiz und nach Österreich", berichtet Kahnert. Dann kommt Amerika, und 2007 wollen die Borger 1,6 Millionen Euro umsetzen.

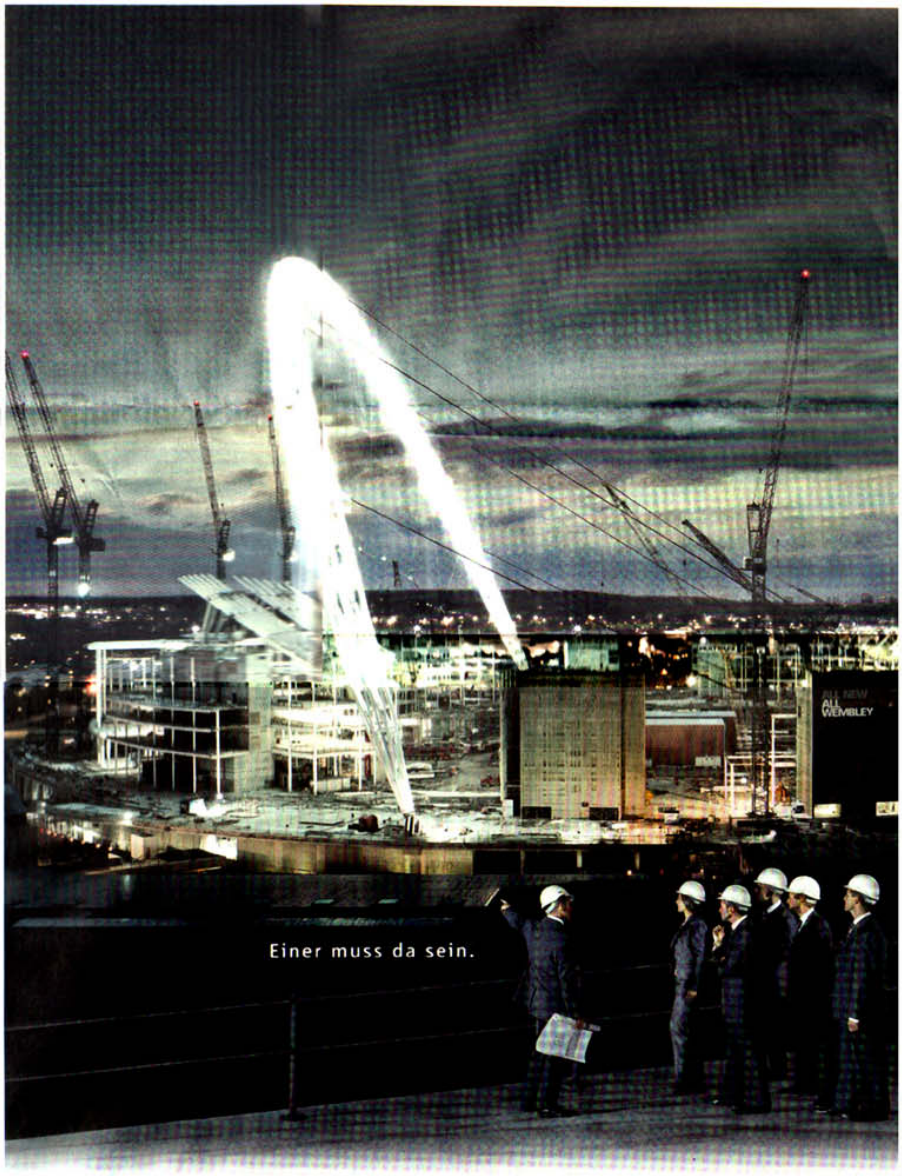
Daß Gründer zum Erfolg jemanden brauchen, der an sie glaubt, hat auch Andreas Reichert erfahren. Als Schüler hat er im Telefonmarketing gearbeitet und gesehen, wie einfallslos Unternehmen Anrufer in die Warteschleife legen. Mit individuellen Spots oder Ansagen wollte er deshalb für bessere Telefonauftritte sorgen. Doch als im Jahr 2000 der damals 19jährige Reichert kurz vor dem Abitur eine Firma gründen wollte, hatten die Banken kein Interesse an seiner Idee und verweigerten ihm das Startkapital von 35 000 Euro. Nur einer glaubte an ihn: sein Großvater.

Und die Hoffnung ging auf: Heute beschäftigt Media Sound Design 15 freie Mitarbeiter, und die Anrufer bei über 500 Firmen können sich über angenehmere Warteschleifen freuen. Das Darlehen hat Opa längst zurückbekommen.

Hier spielt der Blues: *Die Gründerinnen Alexandra Wehner (links) und Birgit Gehr* Foto Jan Roeder

Im elektronischen Leihhaus: *Andreas Kahnert (links) und Thomas Pfützner.* Foto Wolfgang Eilmes

Vom Opa finanziert: *Andreas Reichert vermarktet Klänge.*



Wir helfen, Maßstäbe zu setzen. Für den Bau eines der größten Stadien der Welt entwickeln wir nicht nur effiziente Energiesysteme, sondern beraten auch bei der Umsetzung. Dafür sind wir in London vor Ort. Beim ersten Spatenstich, bei der Verlegung des letzten Kabels – und noch lange darüber hinaus.

www.rwe.com

RWE
Energie und Wasser