



Guck mal, wer da gründet!

Heft 114 der Schriftenreihe der IHK Siegen
Februar 2015



Industrie- und Handelskammer
Siegen

Heft 114 der Schriftenreihe der IHK Siegen
Februar 2015

Herausgeber

Industrie- und Handelskammer Siegen
Koblenzer Straße 121
57072 Siegen
www.ihk-siegen.de

Redaktion

Sibylle Haßler, Gilda Hey, Rolf Kettler, Christina Spill, Elena Sturm

Herstellung & Druck

Vorländer GmbH & Co. KG, Siegen

Bildquellen

Markus Döring, Fotolia, Christian Janusch, Carsten Schmale, Horstgüter Siemon
sowie Unternehmensbilder der Gründer

Vorwort



„Guck mal, wer da gründet!“ – sicherlich ein außergewöhnlicher Titel für eine Broschüre der IHK-Schriftenreihe. Aber: Erfolgreiche Existenzgründer sind eben auch außergewöhnlich. Sie brauchen Ideen, Elan, Risikofreude und Vertrauen in das eigene Konzept. Daher lag es nahe, diese Attribute auch in „Guck mal, wer da gründet!“ zum Ausdruck zu bringen. Denn wir beschreiben hier 25 außergewöhnliche Gründerinnen und Gründer. Es sind spannende Geschichten, so unterschiedlich wie die Branchen und Kulturen, aus denen unsere 25 porträtierten Existenzgründer stammen. Eines ist ihnen jedoch gemeinsam: Die Geschichten machen Mut, den Schritt in die berufliche Selbstständigkeit zu wagen.

Erfolgsgeschichten fangen in der Regel klein an. Die Gründer von heute sind nicht schon morgen „Weltmarktführer“. „Gut Ding“ will eben Weile haben, zumindest meistens. Die Broschüre „Guck mal, wer da gründet!“ soll Gründungsinteressierte motivieren. Und sie an der einen oder anderen Stelle auch zum Nachdenken anregen. Der wichtigste Erfolgsfaktor bei einer Unternehmensgründung ist und bleibt die dahinterstehende Person. Ihre Idee muss „ziehen“, sie muss zudem von ihrem eigenen Vorhaben überzeugt sein, über die notwendige Leidenschaft verfügen und darf sich von Rückschlägen nicht beeindrucken lassen. Um es auf den Punkt zu bringen: Der Gründer

muss über einen langen Atem verfügen und für sein Vorhaben „brennen“! Natürlich benötigen Gründer auch das richtige Umfeld. Neben einem Beraterkreis ist die volle Unterstützung von Freunden und Familie wesentlich.

Vielfältige Gründungsaktivitäten liegen im regionalen Interesse: In Siegen-Wittgenstein und Olpe brauchen wir viele erfolgreiche Gründer. Und viele Kreative in den Unternehmen. Nur auf diesem Wege entstehen die Innovationen, die man für erfolgreiches Wirtschaften benötigt.

Die hier vorgestellten 25 Existenzgründer haben unser Vorhaben mit viel Engagement und Leidenschaft unterstützt. Sie sind Beispiele, die naturgemäß nur für einen Teil der „Gründer-Szene“ stehen. Ihre Geschichten können Vorbilder sein: Wenn nur eine Handvoll interessierter Menschen durch die Broschüre motiviert würde, ihr Gründungsvorhaben noch energischer voranzutreiben, dann hätte sich der Aufwand bereits gelohnt. Wir wünschen allen Lesern jede Menge neue Anregungen bei der Lektüre.

Siegen, im Februar 2015

Klaus Gräbener
IHK-Hauptgeschäftsführer

Rudolf König gen. Kersting
IHK-Geschäftsführer

Inhalt

Vorwort	1
Der IHK-Gründungsservice	5
Ajeti – Keksfabrikation	6
„Alte Schule“ Hotel & Restaurant.....	8
bücher buy eva.....	10
detogo – design to go.....	12
Ein Engel für alle Fälle	14
farbenrausch.....	16
fb-Präsentationstechnik GmbH.....	18
Filmschmiede Sauerland.....	20
Frischemarkt Quitadamo GmbH.....	22
HE Profilcenter GmbH.....	24
Hof31 Hotel garni	26
Kaiser Prototypenbau GmbH	28
kiddystyle® – Second Hand Kidswear.....	30
Kletterwald Freudenberg	32
Konplott Mode und Accessoires	34
KVMsolutions.....	36
Mrs.Sporty Attendorf.....	38
Muckel® Naturprodukte UG	40
reiseagentur tausendmeilen.....	42
Salz und Pfeffer.....	44
Schuebo GmbH	46
57wasser – the robin hood of waters	48
Speisekammer Olpe.....	50
Uli Fashion GmbH	52
Wombli Fairtrade clothing	54



Das Informations- und Serviceangebot des Referats „Gründung, Finanzierung, Brancheninitiativen“ der IHK Siegen orientiert sich am Lebenszyklus eines Unternehmens: von der Unterstützung bei der Ideenentwicklung über die Erstellung des Businessplans, den Zeitpunkt der Gründung, die Festigungs- und Wachstumsphase des Unternehmens bis hin zur Regelung der Unternehmensnachfolge. Auf diesem Weg begleiten wir Unternehmen bei betriebswirtschaftlichen und rechtlichen Fragestellungen. Zu den Themenfeldern gehören unter anderem Konzeption, Finanzierung, Rechtsform, Marketing und öffentliche Finanzierungshilfen.

Das Leistungsangebot des IHK-Gründungsservice im Überblick:

- Informationsveranstaltung „Kick-off“-Existenzgründung
- persönliche Beratung
- fachspezifische Informationsveranstaltungen
- Sprechtag
- Kontaktvermittlung
- Unterstützung bei der Erstellung und Prüfung von Unternehmenskonzepten
- Annahmestelle für Förderanträge (unter anderem KfW-Regionalpartner)
- Vermittlung von ehrenamtlichen Beratern
- Abgabe von Stellungnahmen zu Förderanträgen (unter anderem bei KfW und Bürgschaftsbank NRW)

Pro Jahr haben wir etwa 1000 persönliche Kontakte zu Gründungsinteressierten.



Dabei haben wir den Anspruch an uns selbst:

- Wir sind kompetent, authentisch und engagiert!
- Wir sind neutral, informieren und beraten unabhängig und kundenorientiert!
- Wir sind regional und überregional vernetzt!
- Wir informieren und beraten unter anderem zu Betriebswirtschaft, Recht und Außenwirtschaft!
- Wir sind mehrfach zertifiziert (unter anderem nach DIN EN ISO 9001:2008)!
- Wir stellen uns individuell auf die Bedürfnisse der Ratsuchenden ein!

Ihr Service-Team

Sibylle Haßler

Andrea Hoppe

Rolf Kettler

Ajeti

Keksfabrikation



Mein Name ist Gezim Ajeti. Ich bin im Kosovo geboren und mit acht Jahren nach Deutschland gekommen. Nach der Ausbildung zum Hotelfachmann habe ich sechs Jahre lang in einer Keksfabrik in Aachen gearbeitet. Mein Traum war es, irgendwann einmal mein eigener Chef zu sein. Im Oktober 2011 habe ich mich in Kreuztal-Eichen mit der Keksfabrikation selbstständig gemacht.

Es gab zum einen hier noch keine Keksfabrik und zum anderen habe ich das passende Objekt mit geeigneten Kühlräumen schnell gefunden. Ich habe mich auf die Produktion von Feingebäck spezialisiert und biete meinen Kunden mittlerweile über 60 verschiedene Kekssorten an, außerdem Saisonartikel und Weihnachtsgebäck. Alles wird ohne Zusatz- und Konservierungsstoffe hergestellt und schmeckt wie hausgemacht. Ich vertreibe meine Produkte direkt bei mir im Laden, über den Onlineshop und auf Wochenmärkten.

Zu meinem Kundenstamm zählen neben Privatpersonen Restaurants, Hotels, Teeläden und Lebensmittelhändler. Ich probiere immer wieder neue Sorten und Rezepte aus. Wenn die neuen Sorten meinen Kunden schmecken, werden sie in das Sortiment aufgenommen. Seit März 2014 biete ich meinen Kunden zusätzlich Kaltgetränke, verschiedene Heißgetränke und Eisvariationen an. Bei schönem Wetter genießen meine Kunden diese auf unserer neugestalteten Terrasse. Wäh-



Ajeti – Keksfabrikation

Hagener Straße 176 | 57223 Kreuztal-Eichen

Telefon 02732 7657070

www.keksfabrikation.de

rend der Gründungsphase und bis heute stand und steht meine Familie immer hinter mir und unterstützt mich. In der Anfangszeit wohnte meine Familie noch in meiner alten Heimat, bis sie dann endlich ins Siegerland gezogen ist. Dies war für

uns natürlich eine sehr schwierige Zeit, aber das haben wir sehr gut gemeistert. Jetzt freue ich mich, dass wir alle wieder zusammenwohnen und ich meine Energie voll in meine Arbeit stecken kann. ■

Gezim Ajeti ist für die Selbstständigkeit in das Siegerland gezogen und hat dann noch eine für die Region untypische Produktion errichtet. Gezim Ajeti steht nicht nur für ein besonderes Genusserlebnis, sondern auch für sehr viel Mut. Der persönliche und berufliche Neuanfang mit der Keksfabrikation hat sich zwischenzeitlich ausgezahlt. Ein Garant dieses Erfolges ist die familiäre Unterstützung. Nicht nur seine Produkte sind „einfach nur gut“, auch der Gründer ist es!

Was lief besonders gut während der Gründungsphase?

» Ich habe sehr schnell ein Objekt gefunden, das meinen Anforderungen gerecht wurde. Die vorhandenen Kühlhäuser waren für mich dabei am wichtigsten.

Was sind für einen Existenzgründer die größten Hürden?

» Ich musste und muss weiterhin sehr viel Zeit in den Aufbau meines Unternehmens stecken. Da benötigt man auf jeden Fall eine Familie, die hinter einem steht. Dies ist bei mir zum Glück der Fall.

Welche negativen Erfahrungen haben Sie gemacht?

» Während meiner Gründungsphase und bis jetzt habe ich keinerlei negative Erfahrungen gemacht. Ich würde mich jederzeit wieder selbstständig machen.

Welche Erfolgserlebnisse können Sie verzeichnen?

» Durch den Verkauf meiner Kekse auf diversen Märkten in Kreuztal und Umgebung habe ich gemerkt, dass immer mehr Menschen auf mich aufmerksam werden und durch Mund-zu-Mund-Propaganda die Anzahl der Kunden und somit auch mein Umsatz steigen.

Welche Aspekte sprechen für den Standort Siegen-Wittgenstein-Olpe?

» Meine Erfahrungen zeigen, dass es auf dem Lande einfacher ist, bekannt zu werden, als in der Großstadt. Jeder kennt jeden und man spricht über neue Ereignisse. Dies merke ich auch hier in Kreuztal.

Welche Tipps können Sie Existenzgründern mit auf den Weg geben?

» Wenn man einen Traum hat, dann soll man sich diesen Traum nach Möglichkeit erfüllen. Falls man es nicht versucht, bereut man es später vielleicht. Außerdem muss man sehr viel Energie mitbringen und einen langen Atem haben.

„Alte Schule“ Hotel & Restaurant



Meine Lebensgefährtin Silvia Köster hat nach ihrer Ausbildung zur Hotelfachfrau in verschiedenen Hotels in Deutschland gearbeitet. Ich habe in der Freizeitbranche die Gastronomieabteilung und später die Marketingabteilung geleitet. Im August 2008 haben wir uns mit unserem Hotel und Restaurant „Alte Schule“ selbstständig gemacht. Das Hotel umfasste damals zehn Zimmer und ein À-la-carte-Restaurant mit 40 Sitzplätzen und gehobener Küche. Weitere Ausbauten folgten 2009, 2010 haben wir das Hotel durch einen Zukauf um weitere 20 Zimmer erweitert. Das jetzt zu kleine Restaurant haben wir 2011 durch einen Anbau und Umnutzung anderer Räume erweitert, es nennt sich „Aula“ und bietet Platz für bis zu 60 Personen für Events & Tagungen. 2012 wurde das Heimathaus der Stadt Bad Berleburg geschlossen und zum Verkauf angeboten. Da dies direkt neben dem Hotel liegt, haben wir dort eine Lobby, Rezeption, Büros und sieben Zimmer gebaut. Ein Gewölbekeller rundet das Konzept ab und so haben wir jetzt 40 Zimmer, 100 Restaurant-Sitzplätze und einen Gewölbekeller für 40 Personen zur Verfügung.

Wir haben immer wieder gerne in romantischen Hotels übernachtet. Irgendwann hatten wir unseren Traum, selbst ein Hotel zu bauen. Das sollte genau so werden, wie wir uns ein Hotel immer gewünscht hatten. Es sollte ein altes Gemäuer sein, welches Geschichte atmet, an einem schönen Ort sein, wo das Umfeld zum Flanieren und Spazieren einlädt. Es sollte alte Straßen-Cafés



„Alte Schule“ Hotel & Restaurant
Goetheplatz 1-3 | 57319 Bad Berleburg
Telefon 02751 9204780
www.hotel-alteschule.de

Silvia Köster und Andreas Benkendorf

geben, wo die Gäste verweilen können. Das Restaurant sollte einen Kamin haben, an dem man im Winter Glühwein trinkt, und im Sommer einen tollen Sommergarten, in dem man sich ein Glas Pils schmecken lassen kann.

In der Gründungsphase gab es so viele Dinge, mit denen wir nicht gerechnet hatten: Zum Beispiel die Bausubstanz des Hauses von 1825 aus Eichenbalken, die eine Komplettsanierung nötig machte

und damit die Kosten erheblich in die Höhe schnellen ließ. Wir hatten jedoch viel Hilfe durch Familie und Freunde, sodass wir viele Arbeiten selbst erledigen konnten. Ganz wichtig war es aber immer, sich Hilfe von professioneller Seite einzuholen, sei es die Kostenstruktur mithilfe des Steuerberaters im Auge zu behalten sowie bei der Gestaltung auf den Rat von Architekt und Innenarchitektin zu hören. Letztlich muss man aber die Entscheidungen selbst treffen. ■

Was lief besonders gut während der Gründungsphase?

» Wir haben uns im Vorfeld mit der IHK Siegen und mit unserem Steuerberater in Verbindung gesetzt und konnten so viele Fehler vermeiden, die wir ohne diese Gespräche sicherlich gemacht hätten. Auf Gespräche haben wir uns intensiv vorbereitet und Konzept sowie Zahlen in einem aussagefähigen Businessplan gebündelt und bei den Gesprächen vorgelegt. Hier ist es uns ganz wichtig gewesen, dass wir das alles selbst erstellt haben, somit auch jede Frage bezüglich der Unterlagen ohne Probleme beantworten konnten. Wir waren sattelfest bei unserem selbst erarbeiteten Konzept!

Was sind für einen Existenzgründer die größten Hürden?

» Die Entscheidung zu treffen, ob das die richtige Geschäftsidee am richtigen Standort ist. Konzepte zu erarbeiten, die einen selbst und andere überzeugen. Mit Kritik am Konzept so umzugehen, dass man den Kopf nicht hängen lässt und es noch besser ausfeilt, um auch die größten Kritiker zu überzeugen.

Welche negativen Erfahrungen haben Sie gemacht?

» Man unterschätzt immer die Baukosten und neigt dazu, das eine oder andere durch die rosa-rote Brille zu sehen. Ebenso muss man sich im Klaren sein, dass selbstständig selbst und ständig bedeutet. Das ist einer der wichtigsten Punkte. Man gibt seine Freizeit ein Stück weit auf und bindet sich an einen Ort für sehr lange Zeit.

Welche Erfolgserlebnisse können Sie verzeichnen?

» Wir haben von Anfang an eine große Offenheit beim Bau des Hotels „Alte Schule“ erlebt. Die Menschen haben sich sehr über unsere Entscheidung gefreut. Die Belegung der Zimmer war vom Start an sehr gut, sodass wir überproportional schnell wachsen konnten. Glückliche Gäste, vom ersten Tag an!

Welche Aspekte sprechen für den Standort Siegen-Wittgenstein-Olpe?

» In Bad Berleburg war die Konkurrenzsituation sehr günstig. Ein altes Gebäude am historischen Marktplatz direkt am Schloss in absolut günstiger Lage wurde zum Verkauf angeboten. Ebenso tragen die Landschaft, die Kultur und die Unternehmen zum Erfolg bei.

Welche Tipps können Sie Existenzgründern mit auf den Weg geben?

» Informieren Sie sich sehr genau im Vorfeld. Nutzen Sie alle Chancen zu Gesprächen, die die IHK Siegen und Banken anbieten. Erstellen Sie Ihr Konzept selbst, sodass jeder sofort erkennt, das haben Sie selbst geschrieben und verstehen jeden Satz, den Sie dort geschrieben haben. Dies zeugt von Kompetenz. Lassen Sie sich immer von Profis beraten. Das haben wir selbst über die IHK Siegen, die Banken, den Steuerberater und dann bei der Umsetzung durch Architekten und Bauingenieuren sowie Innenarchitekten getan. Das erscheint im ersten Moment als zu teuer, aber die Fehler werden minimiert und das spart im Nachhinein!

IHK Feedback

Hotel ist nicht Hotel! Risikobereitschaft und der Mut, konzeptionell neue Wege zu gehen, haben sich ausgezahlt. Das Hotel „Alte Schule“ und die angegliederten Häuser zeichnen sich insbesondere durch Alleinstellungsmerkmale und innovativen Vorzeigecharakter für die Region aus. Neben den Kernkompetenzen der beiden Gründer ist die Einbeziehung der richtigen Berater ein Erfolgsgeheimnis des Gründungsvorhabens.

Frage & Antwort

bücher buy eva



Seit ich 1986 meine Ausbildung abgeschlossen habe, bin ich Buchhändlerin aus Leidenschaft. Im Januar 2012 habe ich mir nach knapp 30 Jahren als Vollzeitbuchhändlerin in Lennestadt einen Traum erfüllt und die Buchhandlung in Hilchenbach übernommen.

Mein Angebot umfasst ein allgemeines Sortiment: Romane, Sachbücher, Kinder- und Jugendbücher, aber auch Nonbooks wie DVDs, CDs und eine kleine Auswahl Papeterie und ausgesuchte Geschenkartikel. Meine Produkte vertreibe ich in meinem Ladenlokal und über den Onlineshop www.buecherbuyeva.de, der von den Kundinnen und Kunden sehr gut angenommen wird. Ich kann mir ein Leben ohne Bücher nicht vorstellen und sehe mich als kommunikative Vermittlerin von Inhalten. Oberstes Gebot ist der Service für mein Publikum. Ich berate bei der Auswahl und besorge alle Titel, die ich nicht direkt auf Lager habe. Zu meinem Konzept gehören aber auch zahlreiche Aktivitäten:



bücher buy eva

Rothenberger Straße 23 | 57271 Hilchenbach

Telefon 02733 7420

www.buecherbuyeva.de

Eva-Maria Graß

IHK Feedback

Eva-Maria Graß ist die „geborene Buchhändlerin“ mit langjähriger Berufserfahrung. Was liegt da näher, als den Schritt in die Selbstständigkeit zu wagen? Und auch richtig: die Übernahme eines eingesehenen Buchhandels. Alles gut! Wären da nicht die branchenbedingten Auswirkungen des Online-Handels. Eva-Maria Graß ist es gelungen, sich dieser Situation zu stellen und ist konsequent „ihren Weg“ gegangen.

Lesungen, Vorträge, Stöberabende im Laden, Bilderbuchvorstellungen in Kindergärten oder Büchertische und Präsentationen bei örtlichen Vereinen oder Firmen. In der Zeit der Gründung habe ich viel Unterstützung von meiner Familie und auch im Freundeskreis erfahren.

Alle waren für meine Fragen und Überlegungen offen. Mein Vorteil ist, dass ich eine große Portion Know-how mitbringe und sehr genau weiß, was ich will. So konnte ich sehr strukturiert den Neuanfang – der ja nicht ohne Risiken war – planen und umsetzen. ■

Was lief besonders gut während der Gründungsphase?

» Mit Unterstützung der IHK Siegen, des Börsenvereins des deutschen Buchhandels und einer Werbeagentur aus Siegen lief die Planung sehr strukturiert. Die Liste war lang. Von den Bankgesprächen über Angebote bei Handwerkern bis hin zum Logoentwurf konnten wir systematisch einen Punkt nach dem anderen abhaken.

Was sind für einen Existenzgründer die größten Hürden?

» Meine persönliche Herausforderung waren die Gespräche mit dem Bankberater und die dazugehörige Erstellung des Businessplans.

Welche negativen Erfahrungen haben Sie gemacht?

» Keine – erstaunlicherweise. Ich freue mich, dass alles so gut funktioniert.

Welche Erfolgserlebnisse können Sie verzeichnen?

» Ich bin mit meiner Buchhandlung und als Person in Hilchenbach und Umgebung sehr aktiv und präsent. Mein Erfolg ist das durchweg positive Feedback der Kunden.

Welche Aspekte sprechen für den Standort Siegen-Wittgenstein-Olpe?

» Der ländliche Raum ist für mich attraktiv, da hier noch echte, direkte Kundenansprache und damit eine persönliche Bindung möglich ist. So kann ich mich sehr nah an den Bedürfnissen und Wünschen meiner Kunden orientieren und auf Veränderungen reagieren.

Welche Tipps können Sie Existenzgründern mit auf den Weg geben?

» Existenzgründer sollten gut vorbereitet loslegen und von der Idee überzeugt sein sowie im besten Fall solide Grundkenntnisse mitbringen. Dabei immer gelassen bleiben und die Work-Life-Balance nicht aus dem Auge verlieren.

Frage & Antwort

detogo

– design to go



Herr Weinrich werde ich meistens nur am Telefon genannt. Viele meiner engen Freunde rufen mich bei meinem zweiten Vornamen Pitt, aber alle anderen, inklusive 80 Prozent meiner Kunden, sagen Sascha zu mir. Ich habe mir vor etlichen Jahren neben meinem BWL-Studium gedacht, mit Grafik und Flyern etwas nebenbei zu verdienen. Kann ja nicht so schwer sein.

Es war schwierig, sich am Markt zu etablieren, aber da ich neben dem Studium gegründet habe, war der Kostendruck nicht so groß – eine Studentenbude kostet ja nicht viel. Die Uni und das „Nebenbei“ habe ich an den Nagel gehängt und aus einer Mini-Standard-Werbeagentur das Konzept „detogo – design to go“ entwickelt.

„Wir machen es anders“, sagen eigentlich alle Agenturen. Aber bei detogo stimmt das wirklich. Denn mein Team und ich entwickeln Konzepte und Designs gemeinsam mit dem Kunden. Dieser sitzt dabei direkt neben mir und wir starten sofort den Gestaltungsprozess. So kann der Kunde seine Wünsche äußern. Ich lasse meine Kreativität walten und berate direkt am entstehenden Produkt. Dadurch gestalten wir immer genau das Logo, den Flyer, die Geschäftsunterlagen oder die Website, die der Kunde sich wünscht. Mit Extras, die dieser einbringt. Bei unserem Geschäftskonzept verzichten wir auf zusätzliche Entwürfe, E-Mail- und Telefonkonferenz. Das spart eine Menge Zeit und Geld. Gerade deshalb betreue ich



detogo – design to go
Sascha Weinrich & Kai Haase GbR
Koblenzer Straße 40 | 57072 Siegen
Telefon 0271 38797990
www.detogo.de

viele kleine und mittelständische Unternehmen. Das alles mache ich aus purer Leidenschaft. Ich liebe es, zu sehen, wie die Kundenherzen höher schlagen, wenn sie das gemeinsam entwickelte Ergebnis vor Augen haben.

detogo hat sich inzwischen am Markt etabliert. Jetzt heißt es, den Standort zu sichern und weiter auszubauen. Das mache ich mit genau so viel Freude wie die Gestaltung mit dem Kunden. ■

Welche Zielgruppe habe ich und mit welchen speziellen Leistungen kann ich diese ansprechen? Sascha Weinrich hat auf diese Fragen die richtigen Antworten gefunden und sich damit gegenüber großen Agenturen abgrenzen können. Aber nicht nur das Konzept stimmt. Passend hierzu ist Sascha Weinrich als Unternehmerperson individuell, mit Ecken und Kanten, aber sympathisch und kundenorientiert. Konzept und Person passen gut zusammen.

Was lief besonders gut während der Gründungsphase?

» Da ich absolut keine Ahnung hatte, was ich da eigentlich mache, lief die Gründung relativ entspannt. Glücklicherweise wusste ich vorher nicht, was damit einhergeht und was man alles alleine stemmen muss. Das hätte mich eventuell von der Gründung abgehalten. Im Nachhinein bereue ich den Schritt in die Selbstständigkeit jedoch nicht.

Was sind für einen Existenzgründer die größten Hürden?

» Die Preisfindung ist nicht so einfach, vor allem wenn man die Branche nicht so gut kennt. Der Vertrieb ist auch ein Knackpunkt, bei dem es bei den meisten Unternehmen scheitert. Die Gründung an sich ist ja mit einem Gang zum Gewerbeamt getan, aber wer kennt sich schon im Formularschungel des Finanzamts und mit der Buchhaltung aus? Ich rate euch, nehmt euch direkt einen Steuerberater.

Welche negativen Erfahrungen haben Sie gemacht?

» Jeder weiß alles immer besser. Auch ungefragt! Hört von mir aus jedem vermeintlichen Coach und Berater zu, aber haltet euch bitte nicht an jeden Ratschlag. Wenn ich alles umgesetzt hätte, was mir geraten wurde, wäre ich jetzt arbeitslos. Auch als Neugründer, junges Unternehmen oder One-Man-Show könnt ihr euch auf eure Qualifikationen verlassen und so stolz beim

Kunden auftreten wie jedes Großunternehmen. Macht euch selbst nicht kleiner als ihr seid.

Welche Erfolgserlebnisse können Sie verzeichnen?

» Jeder Neukunde, jedes geschriebene Angebot und jede bezahlte Rechnung ist ein Erfolgserlebnis. Das schönste Erlebnis ist jedoch, wenn ein Kunde uns weiterempfiehlt. Dann haben wir alles richtig gemacht.

Welche Aspekte sprechen für den Standort Siegen-Wittgenstein-Olpe?

» Wenn man sich etwas vernetzt und etwas Präsenz zeigt, lernen einen schnell wichtige Entscheider aus der Region kennen. Das hat mir schon viele schöne Aufträge und weitere Kontakte verschafft. Das wäre in einer Großstadt weitaus schwieriger als hier in Siegen-Wittgenstein.

Welche Tipps können Sie Existenzgründern mit auf den Weg geben?

» Hinterfragt grundsätzlich alles und jeden, der an euer Geld will. Nicht jeder vermeintliche Profi ist kompetent. Es tummeln sich mehr schwarze als weiße Schafe da draußen. Hört auf euer Bauchgefühl, das hat mich immer richtig gelenkt. Seid mutig, geht Risiken ein. Und natürlich: Ihr braucht den richtigen Außenauftritt mit Logo, Print- und Webmedien, um am Markt als vollwertiges Mitglied akzeptiert zu werden.

[Ein Engel für alle Fälle]



Mein Name ist Eva Christina Becker und ich bin Gründerin der Agentur [Ein Engel für alle Fälle] in Wilnsdorf. Die drei Standbeine meines Unternehmens sind die Hochzeitsplanung, Eventorganisation und Geschäftspartnerbetreuung. Gegründet habe ich am 1. Dezember 2009. Ich bin gelernte Industriekauffrau und hatte bereits neun Jahre Berufserfahrung im Vertrieb, Export und Key Account Management in namhaften Siegerländer Unternehmen sowie erste Erfahrungen im Bereich Eventplanung gesammelt, als ich nach einer neuen Herausforderung suchte.

Richtig begonnen hat bei mir eigentlich alles mit der Hochzeit meiner besten Freundin 2008, bei der ich als Trauzeugin den Part der „Zeremonienmeisterin“ übernahm. Schon immer war das Organisieren meine große Leidenschaft, und ich war bei Familie und Freunden dafür bekannt, alles akribisch und perfektionistisch bis ins letzte Detail zu planen. Nach Abschluss meiner Fortbildung zur Hochzeitsplanerin habe ich trotzdem nicht sofort gegründet, sondern mir noch rund ein Dreivierteljahr Zeit genommen, um mich auf meine Existenzgründung vorzubereiten. Ich habe viel über das Thema gelesen, zahlreiche Seminare und Kurse besucht, Marktrecherchen durchgeführt und mir bewusst oft selbst die Frage gestellt, ob die Selbstständigkeit wirklich das Richtige für mich ist.

Besonders toll finde ich an meiner Arbeit, dass ich durch die unterschiedlichen Bereiche sowohl



[Ein Engel für alle Fälle]

Mainzer Straße 10 | 57234 Wilnsdorf

Telefon 02739 403490

www.einengelfuerallefaelle.de

Eva Christina Becker

IHK
Feedback

mit Privatpersonen als auch mit Unternehmen zu tun habe. Die Mischung ist prima und bringt immer sehr viel Abwechslung mit sich. Rückblickend kann ich sagen, dass ich die letzten fünf Jahre nicht missen möchte, denn ich mache genau den Job, der mein Herz erfüllt. Trotz allen Eigen-Engagements wäre ich jedoch nicht so weit gekommen, wenn ich nicht die Rückendeckung meines

Partners, meiner Familie und meiner Freunde gehabt hätte, die nach wie vor an mich glauben. Sie ermuntern mich auch immer wieder weiterzumachen, wenn sich ab und an auch schon mal Selbstzweifel einschleichen. Ein großes Danke an dieser Stelle also an die Menschen, die mir nahe stehen und mir täglich Kraft geben, meinen Traum zu leben. ■

Eva Christina Becker ist der „Engel für alle Fälle“ und damit ist der Name Programm für sie. Und so lebt sie ihr Unternehmen mit aller Leidenschaft und großem Engagement. Im Mittelpunkt des Dienstleistungsangebots steht die Hochzeitsplanung. Die hierfür notwendige Professionalität hat sie durch eine Weiterbildungsmaßnahme erlangt. Was sie darüber hinaus noch auszeichnet, ist ihre intensive Netzwerkarbeit. Für alle Gründungen unverzichtbar und mit ein Grundstein für den Erfolg.

Was lief besonders gut während der Gründungsphase?

» Das Aufbauen der Dienstleisterdatenbank und des Netzwerks für die tägliche Arbeit. Das Strukturieren des eigenen Arbeitsalltages. Besonders hilfreich waren die vielfältigen Gründungsangebote von regionalen Institutionen.

Was sind für einen Existenzgründer die größten Hürden?

» Möglichst schnell bekannt zu werden und sich einen Kundenstamm aufzubauen, insbesondere dann, wenn man keine „wiederkehrenden“ Kunden hat, wie es bei mir im Bereich Hochzeitsplanung der Fall ist, und wenn nur ein kleines Marketingbudget zur Verfügung steht. Ebenfalls schwierig ist es oft, die umfangreichen Aufgaben eines Unternehmens wie Vertrieb, Marketing, Buchhaltung, Einkauf et cetera unter einen Hut zu bekommen beziehungsweise zeitlich zu managen.

Welche negativen Erfahrungen haben Sie gemacht?

» Der Sieger- und Sauerländer steht „Neuem“ nach wie vor oft recht skeptisch gegenüber, und mir wurde oft die Frage gestellt: „Wofür bruche mer dat da!? Dat mache mer alles selbst!“ Es war und ist also manchmal gar nicht so einfach, die „richtigen“ Kunden zu finden, die die Arbeits erleichterung durch die Fachfrau zu schätzen wis-

sen und bereit sind, diese Aufgaben „outzusourcen“, anstatt sie vielleicht selber zu machen beziehungsweise von der Chefsekretärin erledigen zu lassen.

Welche Erfolgserlebnisse können Sie verzeichnen?

» Im Bereich der Firmenkunden einen mittlerweile wiederkehrenden Kundenkreis namhafter Unternehmen sowie eine gute Reputation im Bereich der Hochzeiten und Privatfeiern. Das Schöne ist, dass zufriedene Kunden auch gerne weiterempfehlen und wiederkommen.

Welche Aspekte sprechen für den Standort Siegen-Wittgenstein-Olpe?

» Die Kundentreue und die Tatsache, dass ich selbst hier geboren und aufgewachsen bin. Ich kenne die Mentalität der Menschen und die Gegend und weiß die Region sehr zu schätzen.

Welche Tipps können Sie Existenzgründern mit auf den Weg geben?

» Das A und O in der Selbstständigkeit ist das Netzwerken, denn Empfehlungen bringen die besten Aufträge und man trifft gleichzeitig „Gleichgesinnte“, mit denen man sich austauschen kann. Wichtig ist, dass man als Selbstständiger Geduld und Durchhaltevermögen hat, denn eine Existenzgründung braucht ein paar Jährchen bis sie Früchte trägt.

Frage & Antwort

farbenrausch



Seit Jahren bin ich begeisterte Näherin mit einem Faible für ausgefallene Stoffe, vor allem von jungen amerikanischen Designern. Daraus fertige ich Patchwork, Kleidung, Taschen, Accessoires oder Homedekor und vieles mehr.

Da es aber schon immer sehr schwierig war, die „richtigen“ Stoffe für meine Projekte zu finden, entschied ich mich 2010 dazu, die schönsten Stoffe, die man auf dem Markt finden kann, selbst anzubieten. So richteten wir in unserem Privathaus einen leer stehenden Raum zum Stofflager her und eröffneten im September 2010 erstmal den Webshop www.farbenrausch.biz.

Das vorhandene Platzangebot und die steigende Nachfrage passten aber dann bald nicht mehr zusammen, und so entschloss ich mich, nach einem Ladenlokal Ausschau zu halten. Für mich kam nur die Siegener Oberstadt als Standort infrage, da das emotionale Produkt „Stoff“ meiner Meinung nach nur in einer schönen Umgebung wirken



farbenrausch

Markt 1 | 57072 Siegen

Telefon 0271 38778695

www.farbenrausch.biz

kann. Am oberen Ende der Kölner Straße wurde ich fündig und eröffnete am 6. September 2013 in großzügigen Räumen auf über 200 m² endlich wieder ein Stoffgeschäft in der Siegener Innenstadt. Hier findet man alles, was das Näherinnen-

herz höher schlagen lässt: von verschiedensten Stoffen über Schnittmuster, Bücher, Vliese bis zu Nähzubehör und Knöpfen. Des Weiteren biete ich klassische Nähkurse in meiner Farbenrausch-Nähwerkstatt an. ■

Vom Hobby zum Beruf mit Stoffen. Zunächst nebenberuflich von zu Hause auf dem Markt getestet und erste Erfahrungen gesammelt und sich dann bewusst für den Standort Siegen-Oberstadt entschieden. Eine bemerkenswerte Gründungs-Chronologie von Manuela Fuchs. Das Geschäftsmodell beruht auf dem klassischen Einzelhandel, aber nicht nur! Ergänzt wird dieser Bereich um einen Online-Shop und die Durchführung von Nähkursen als Instrument des Kundenbindungs-Managements.

Was lief besonders gut während der Gründungsphase?

» Besonders gut lief die Zusammenarbeit mit meinem Mann sowie mit dem Vermieter und den Lieferanten.

Was sind für einen Existenzgründer die größten Hürden?

» Die größten Hürden bestehen darin, nicht zu wissen, woher man Tipps, Infos und Unterstützung jeglicher Form bekommt. Dabei sollte man sich selbstkritisch mit seinen eigenen Produkten auseinandersetzen. Eine weitere Herausforderung stellt die Gesprächsführung mit Banken dar.

Welche Erfolgserlebnisse können Sie verzeichnen?

» Ich schließe nach über einem Jahr immer noch mit großer Freude meine Ladentür auf. Auch die konstruktiven Gespräche mit Mitarbeitern der Stadt Siegen haben mir sehr geholfen.

Welche Aspekte sprechen für den Standort Siegen-Wittgenstein-Olpe?

» Siegen ist meine Heimat – mein Zuhause. Siegens Oberstadt hat, wie auch meine Produkte, das individuelle Flair. Außerdem besteht keine direkte Konkurrenz. Aber es gibt viele schöne Geschäfte mit ergänzendem Angebot. Ebenso zieht das Siegerland als Urlaubsregion viele Touristen an.

Welche Tipps können Sie Existenzgründern mit auf den Weg geben?

» Wenn Ihr Produkt überzeugt, ist es wichtig, an dieses UND an sich selbst zu glauben. Dabei muss man natürlich realistisch sein, aber auch selbstkritisch und offen. Bei der Planung sollte man sich kurzfristige, kleine Ziele stecken und nicht alles auf einmal wollen. Wobei immer das große Ziel im Blick behalten werden soll. Essenziell ist es, umfassende Informationen aus allen Richtungen zu sammeln und sich mit anderen Neugründern zu vernetzen.

fbMEDIA

fb-Präsentationstechnik GmbH



Als Geschäftsführer der Wintos GmbH, einer Beteiligungsgesellschaft mit Sitz in Siegen, habe ich wiederholt mit dem Kauf und Verkauf von Unternehmen, Neugründungen und auch Insolvenzen zu tun. Es ist ein Job, der mir wirklich Spaß macht, mich aber zeitlich nicht auslastet und eher saisonale Arbeitsphasen aufweist. Mit der Zeit wurde der Wunsch, wieder in das operative Geschäft eines eigenen Unternehmens zurückzukehren, immer größer. Und so beschloss ich im Rahmen meiner Unternehmensbeteiligungen, ein Unternehmen zu erwerben, das zu mir und meinem beruflichen Werdegang passt. Ich bemühte meine Kontakte, unter anderem auch Rolf Kettler, bei der IHK Siegen verantwortlich für das Referat Gründung, Finanzierung, Brancheninitiativen, und wurde bald fündig.

Der Geschäftsführer der Firma fb-Präsentationstechnik war zwei Jahre zuvor bei einem tragischen Verkehrsunfall ums Leben gekommen, seine Frau bot das Unternehmen nun zum Kauf an. Das Siegener Systemhaus widmet sich der Planung, Installation und Steuerung von Konferenzraumtechnik, Videokonferenztechnik und digitalen Mitarbeiter- und Kundeninformationssystemen. Mein technisches Verständnis für diese Materie war eher beschränkt. Da aber ein unglaubliches Mitarbeiter-Know-how im Unternehmen vorhanden war, stellte das glücklicherweise kein Hindernis dar. Schnell zeigte sich, dass dringend strategische Konzepte für die weitere Unternehmensführung, den Markenaufbau und Vertriebstätigkeiten



fbMEDIA

fb-Präsentationstechnik GmbH

Grafestraße 9 | 57072 Siegen

Telefon 0271 770170

www.fb-media.de

Tim Oliver Schmidt

IHK Feedback

Tim Oliver Schmidt ist ein vertriebsorientierter Unternehmertyp mit Führungserfahrung. Vor dem Hintergrund einer beruflichen Neuorientierung war es sein Ziel, als Unternehmer im operativen Geschäft tätig zu werden. Mit der Übernahme der Firma fb-Präsentationstechnik GmbH hat er sein Ziel erreicht. Auch die ehemalige Inhaberin ist noch im Unternehmen tätig und ist heute lieber Kollegin als Chefin.

gefragt waren. Aufgrund meiner bis dato ausgeübten Tätigkeiten konnte ich diesen neuen Anforderungen wiederum besonders gut entsprechen. Dies veranlasste mich, gemeinsam mit meinen

Beratern die Unternehmenskennzahlen zu analysieren, das Marktumfeld zu beleuchten und die Mitarbeiter kennenzulernen. Danach stand die Entscheidung fest: Kaufen! ■

Was lief besonders gut während der Gründungsphase?

» Ich hatte ein sehr gutes Netzwerk, das es mir ermöglichte, meinen Wunsch, ein Unternehmen zu erwerben, schnell weiterzutransportieren und zu vervielfältigen. Dazu kommt das Wissen, welches ich mir in meiner Beteiligungsgesellschaft aneignen konnte.

Was sind für einen Existenzgründer die größten Hürden?

» Aus meiner eigenen Erfahrung sind es in den meisten Fällen die Finanzierung des Kaufvorhabens und die damit verbundene Eigenkapitalbeschaffung.

Welche negativen Erfahrungen haben Sie gemacht?

» Zum Glück habe ich bis jetzt noch keine schlechten Erfahrungen machen müssen.

Welche Erfolgserlebnisse können Sie verzeichnen?

» Es ist uns gelungen, die Marke „fbMEDIA“ wiederzubeleben. Dazu zählen die Unternehmenskultur, die Produktstrategie und die strategischen Zielsetzungen. Hier haben wir den Ist-Zustand analysiert, korrigiert und uns neu positioniert. Die Umsetzung am Markt wird gerade realisiert. Parallel dazu haben wir das gesamte Kennzahlensystem des Unternehmens überarbeitet und verbessert.

Welche Aspekte sprechen für den Standort Siegen-Wittgenstein-Olpe?

» Für den Standort Siegen spricht die unglaubliche wirtschaftliche Stärke der Region, das große Know-how der Menschen, deren Kultur und natürlich die Nähe zur Universität.

Welche Tipps können Sie Existenzgründern mit auf den Weg geben?

» An die Idee glauben, genaue Planung der einzelnen Schritte, solides Finanzkonzept und sich nicht beirren lassen.

Frage & Antwort

Filmschmiede Sauerland



Am 1. August 2012 gründete ich die Filmschmiede Sauerland mit Sitz in Lennestadt, Kreis Olpe. Nach dem Studium von Foto und Film in Köln ging ich nach Hamburg. Angefangen als Fahrer über Jobs in der Produktion, im Filmkopierwerk und im Schneide-raum wollte ich alle Bereiche des Filmmachens kennenlernen. Wie funktioniert Film und welche Botschaften lassen sich damit transportieren, diese Fragen ließen sich bei Projekten in Hamburger Werbeagenturen weiter vertiefen. In den letzten zehn Jahren vor meiner Rückkehr in die Heimat arbeitete ich als Regieassistent und Producer mit bekannten Regisseuren und Schauspielern wie Benno Fürmann, Caroline Peters, Jürgen Vogel, Esther Schweins und Götz George zusammen.

Die Filmschmiede Sauerland stellt Imagefilme für Industrie, Handel, Handwerk und Dienstleister her. Mit einem Netzwerk von Film- und Werbeschaffenden gewährleistet die Filmschmiede Sauerland, dass die Kunden immer mit einem Profi zusammenarbeiten. Angefangen bei der Analyse der gewünschten Werbewirkung wird ein Filmkonzept erarbeitet. Die professionelle Umsetzung garantiert neben der Einhaltung der Produktionskosten eine sichere Realisierung für die Unternehmen. Als Autor und Regisseur kann ich meine Erfahrungen aus 20 Jahren Filmproduktion gezielt bei der Imagefilmproduktion in Südwestfalen einbringen. Die Zusammenarbeit mit qualifizierten Teammitgliedern beflügelt. Hierdurch entstehen Werbefilme, die man sich auch



FILMSCHMIEDE
Sauerland

Filmschmiede Sauerland

Elsper Straße 15 | 57368 Lennestadt

Telefon 02721 2938

www.filmschmiede-sauerland.de

in zehn Jahren noch gerne ansieht. Ich möchte die Filmkultur in Südwestfalen weiterentwickeln, das heißt, interessante Jobs generieren und gut ausgebildete Filmschaffende, darunter auch die AbsolventInnen unserer Hochschulen in Siegen und Meschede, ins Land (zurück-)holen. Seit der Gründung ist viel passiert. Arbeiteten wir anfangs mit einem Cutter und einem Kameramann, kön-

nen wir heute auf vier Kamerafrauen und -männer, drei Cutter, Visagisten, Dekorationsbauer, Werbegrafiker und -texter, Producer und vieles mehr zurückgreifen. Das Netzwerk wächst praktisch jeden Monat. Mittlerweile wurden mehr als 30 Filme produziert, unsere Kunden sind zufrieden und empfehlen uns weiter. Meine Erwartungen haben sich voll und ganz erfüllt! ■

Mathias Negele ist ein Fachmann mit viel Erfahrung im Bereich Filmproduktion. Er ist zurück in die alte Heimat Sauerland gezogen, um hier seine eigene Filmschmiede zu gründen. Eine persönliche und unternehmerische Herausforderung. Das Leistungsangebot war klar, aber es galt insbesondere das Marketing und den Vertrieb, vor allen Dingen Netzwerke, aufzubauen. Er hat es geschafft. Erfahrung, Know-how und Leidenschaft haben einen Markt gefunden.

Was lief besonders gut während der Gründungsphase?

» Die Unterstützung durch die Berater der IHK Siegen und die Job-Empfehlungen durch andere Unternehmen liefen besonders gut.

Was sind für einen Existenzgründer die größten Hürden?

» Eine große Herausforderung war, sich über die eigene Zielsetzung klar zu werden, die richtigen Ratgeber zu finden und den richtigen Zeitpunkt zu wählen.

Welche negativen Erfahrungen haben Sie gemacht?

» Das Fell musste dicker werden!

Welche Erfolgserlebnisse können Sie verzeichnen?

» Mehr als 30 Filme haben wir bisher hergestellt. Ein Netzwerk von Filmschaffenden wächst stetig. Im März 2014 fand das 1. Film-Event im Sauerland statt.

Welche Aspekte sprechen für den Standort Siegen-Wittgenstein-Olpe?

» Es gibt viel zu tun: aus der Region – und für die Region!

Welche Tipps können Sie Existenzgründern mit auf den Weg geben?

» Den Mut, bei sich selbst zu suchen, denn jeder Mensch hat etwas Besonderes. Man muss es finden und dann handeln! Was dabei hilft? Es klingt vielleicht banal und ist doch so wahr: Alle Aufgaben und Anforderungen eines Businessplans sind engagiert zu erfüllen. Wenn einem das schon zu anstrengend ist, sollte man es besser gleich sein lassen.

Frischemarkt Quitadamo GmbH



Nach über 26-jähriger Berufserfahrung im Lebensmitteleinzelhandel – unter anderem war ich als Filialleiter in großen Lebensmittelmärkten tätig – habe ich mich zum 1. Januar 2012 selbstständig gemacht und einen alteingesessenen EDEKA-Markt in Bad Laasphe-Feudingen übernommen. Der Vorbesitzer wollte in den Ruhestand gehen und war auf der Suche nach einem geeigneten Nachfolger – eine glückliche Fügung.

Mit der Einführung des bargeldlosen Zahlungsverkehrs, der Einrichtung einer neuen Brot- und Backwarenabteilung, die es bis dahin noch nicht gab, und der Verlängerung der Öffnungszeiten habe ich wesentliche Veränderungen vorgenommen, um das Geschäft auch für die Zukunft konkurrenzfähig zu gestalten. Außerdem konnte ich neue Arbeitsplätze schaffen: momentan haben wir 21 Mitarbeiter.



Frischemarkt Quitadamo GmbH

Sieg-Lahn-Straße 51 | 57334 Bad Laasphe
Telefon 02754 2209596

Mit langjähriger Berufserfahrung, einer Portion Mut und Selbstbewusstsein sowie der großen Leidenschaft für Lebensmittel ist es Markus Quitadamo gelungen, seine Kunden zu überzeugen. Neuerungen und ein großes Mitarbeiterteam machen das Unternehmen zukunftsfähig. Und das im wahrsten Sinne als Familienunternehmen: denn Frau, Tochter und Sohn Quitadamo arbeiten mit.

Der Zufall wollte es, dass meine Frau und meine zwei Kinder, ein Sohn und eine Tochter, ebenfalls Kaufleute im Einzelhandel geworden sind. So führen wir jetzt den Markt sozusagen als Familienbetrieb weiter. Ich habe damals natürlich schon überlegt, ob ich mit 43 Jahren noch den Schritt in

die Selbstständigkeit wagen soll. Bisher habe ich aber die Entscheidung noch nicht einen Tag bereut und würde es auch immer wieder tun. Sehr hilfreich für meine Entscheidungsfindung war auch die kompetente Gründungsberatung der IHK Siegen. ■

Was lief besonders gut während der Gründungsphase?

» Als feststand, dass ich mich selbstständig machen würde, war meine erste Anlaufstelle die IHK Siegen. Und die hat mir in verschiedenen Bereichen sehr geholfen. Auch möchte ich hier meinen Steuerberater nennen, der mir vor allem in der Gründungsphase mit Rat und Tat zur Seite stand.

Was sind für einen Existenzgründer die größten Hürden?

» Als größte Hürde würde ich die Erstellung des finanziellen Gerüsts für die Selbstständigkeit ansehen. Da muss erst eine Analyse erstellt und alles mit Zahlen belegt werden.

Welche negativen Erfahrungen haben Sie gemacht?

» Es fallen mir keine ein.

Welche Erfolgserlebnisse können Sie verzeichnen?

» Am wichtigsten finde ich, wie wir in unserem Geschäft von den Kunden aufgenommen wurden.

Das war sehr herzlich. Und viele meinten, sie wären froh, dass wir das Geschäft weiter betreiben würden. Des Weiteren bin ich natürlich sehr froh, dass sich die Analysen in der Praxis bestätigt haben und wir unseren Verpflichtungen nachkommen können.

Welche Aspekte sprechen für den Standort Siegen-Wittgenstein-Olpe?

» Aus Erfahrung kann ich sagen, weil ich schon in allen drei Kreisen tätig war, dass die Menschen hier sehr ortsgebunden sind und in der Nähe einkaufen.

Welche Tipps können Sie Existenzgründern mit auf den Weg geben?

» Es ist ganz wichtig, ein geeignetes Geschäft zu finden, von dem man überzeugt ist, dass es gelingen wird. Bedeutend ist, dass man eine Analyse erstellt, in der realistisch eingeschätzt wird, wie das Geschäft anlaufen wird und sich weiterentwickeln kann. Auch wichtig finde ich es, die Kosten gerade in der Gründungsphase am unteren Limit zu halten.

HE Profilcenter GmbH



Immer wieder spukte mir der Gedanke durch den Kopf, etwas Eigenes auf die Beine zu stellen, mein eigener Chef zu sein. Bis zu dem Tag, als ich mit meinem Freund und heutigen Geschäftspartner Thomas Hellmich zusammensaß und wir beide über eine mögliche Geschäftsidee und eine Zusammenarbeit fachsimpelten. Seit zwei Jahren führe ich mit ihm gemeinsam nun eine Firma. Mein Geschäftspartner hat mir für mein Vorhaben die nötige Portion Mut zugesprochen, die mir bis dahin gefehlt hatte.

Heute bin ich sehr froh, dass ich den Schritt in die Selbstständigkeit gewagt habe. Meine Erwartungen haben sich voll erfüllt. Unser Unternehmen, die HE Profilcenter GmbH mit Sitz in Kreuztal, hat sich auf die Zulieferung von Kantprofilen für den Industrie- und Gewerbebau spezialisiert. Zu unseren Kunden gehören Industriebetriebe, Dachdecker, Verleger, Komplettbauer, Torbauer oder Lichtbandhersteller aus ganz Deutschland. Der Kundenkreis, Umsatz und die Mitarbeiteranzahl wachsen kontinuierlich. Natürlich hätte ich mich



HE Profilcenter GmbH

Zu den Ferndorfwiesen 4-6 | 57223 Kreuztal

Telefon 02732 7625739

www.he-profilcenter.de

nicht selbstständig gemacht ohne die nötige Berufserfahrung für diese Branche, die ich mir bei meinem früheren Arbeitgeber angeeignet habe. Immerhin war ich dort 31 Jahre lang als gelernter Industriemeister im Bereich Vertrieb und Arbeitsvorbereitung tätig. Ich hatte viel Kundenkontakt

und habe dort eigenverantwortlich gearbeitet. Im Grunde habe ich mich dort auch sehr wohl gefühlt, aber ich hatte keine Entwicklungschancen mehr. Jetzt bin ich mein eigener Chef und ich bin sehr froh darüber, dass mein Sohn Ilker mich als Assistent der Geschäftsführung tatkräftig unterstützt. ■

Eine Neuerrichtung eines Industriebetriebes ist immer mit besonderen Herausforderungen verbunden und kommt auch (leider!) relativ selten vor. Umso mehr muss dem Gründungsvorhaben von Halis Erdem eine hohe Bedeutung beigemessen werden. Jahrelange Berufserfahrung in der Branche und ein Finanzpartner waren das ideale Sprungbrett für den Schritt in die Selbstständigkeit mit „Kanten“ und „Profilen“.

Was lief besonders gut während der Gründungsphase?

» Ich hatte das Gefühl, rundum gut beraten zu sein. Da er bereits Unternehmer war, konnte mir mein Geschäftspartner wertvolle Tipps geben. Auch die Gespräche mit der IHK Siegen waren sehr nützlich. Das Gleiche gilt auch für die Beratung beim Steuerberater.

Was sind für einen Existenzgründer die größten Hürden?

» Die finanzielle Absicherung ist das A und O. Das Risiko muss kalkulierbar sein. Außerdem braucht man jemanden, der einem mit Rat und Tat zur Seite steht und einem Mut macht. In meinem Fall war das Thomas Hellmich, aber auch meine Familie, die voll hinter mir stand.

Welche negativen Erfahrungen haben Sie gemacht?

» Anfangs mussten wir uns bei vielen Lieferanten erst einmal Vertrauen erarbeiten. Man kannte uns nicht und wir wurden nur gegen Vorkasse beliefert. Das war natürlich ziemlich ernüchternd. Aber mittlerweile kennen uns die Kunden und vertrauen uns. Dann gab es in der Startphase noch einige Schwierigkeiten, weil zwei wichtige Maschinen fehlten, die erst später hinzukamen.

Welche Erfolgserlebnisse können Sie verzeichnen?

» Das Geschäft ist entgegen meiner Erwartung sehr schnell angelaufen. Der Umsatz ist super. Die Kunden sind zufrieden. Sie schätzen die Qualität und die kurze Lieferzeit, die wir bieten können. Im Grunde läuft alles perfekt. Auch die Auftragslage ist gut.

Welche Aspekte sprechen für den Standort Siegen-Wittgenstein-Olpe?

» Ich bin im Siegerland zu Hause und fühle mich hier sehr wohl. Meine Kunden sind allerdings deutschlandweit verstreut, sodass ich theoretisch auch an einem anderen Standort produzieren könnte.

Welche Tipps können Sie Existenzgründern mit auf den Weg geben?

» Ich rate allen Existenzgründern, ihr Vorhaben gründlich zu überlegen. Jeder sollte ein finanzielles Polster einplanen. Man trägt immer ein finanzielles Risiko, was übrigens nicht spurlos an einem vorbeigeht. Man muss lernen damit umzugehen. Zugeben, auch ich bin insgesamt etwas unruhiger geworden, obwohl ich mir im Moment keine Sorgen machen muss.

HOF31

Hotel garni



Wir, Elke und Hans-Jörg Sieper, haben uns unseren Traum erfüllt und das Hotel garni HOF31 im September 2010 eröffnet. Wir sind beide „klassische Quereinsteiger“, das heißt, wir sind branchenfremd, kommen jedoch aus kaufmännischen Berufen, was uns eine große Hilfe war und ist.

Nachdem wir das alte Hotel „Ratshof“ erstiegert hatten und wegen der maroden Bau- substanz abreißen lassen mussten, haben wir nach dreijähriger Planungsphase den HOF31 neu bauen lassen. Gerade die Endphase des Baus war sehr nervenaufreibend, dazu kam noch die Spannung, ein völlig neues Projekt zu starten.

hof31
HOTEL GARNI

HOF31 Hotel garni

Bruchstraße 31 | 57271 Hilchenbach

Telefon 02733 1248590

www.hof31.de

Jetzt wissen wir, dass es sich gelohnt hat, für unseren Traum zu kämpfen und so manche Strapaze auf uns zu nehmen. Der Umgang mit unseren Gästen bereitet uns jeden Tag aufs Neue große Freude. Die guten Bewertungen, die wir erhalten, sind Lohn für manchen langen Tag. Da wir zu

zweit sind, können wir uns gegenseitig ermutigen und uns gemeinsam über unseren Erfolg freuen. Der HOF31 ist ein Hotel garni mit 21 Zimmern. Es ist barrierefrei und durch Erdwärme und Photovoltaik energetisch umweltbewusst ausgestattet. ■

Mutig, aber erfolgreich: ein komplett neues Hotel in Hilchenbach zu errichten. Respekt! Das Garni-Hotel „HOF31“ bietet den Gästen Entspannung und Erholung. Voraussetzung hierfür bietet das Haus, aber insbesondere das Betreiberpaar Elke und Hans-Jörg Sieper. Ihr unermüdliches Engagement und ihre uneingeschränkte Freundlichkeit kommen bei den Gästen gut an. Das Hotel ist ihr Lebensinhalt geworden. Die Gäste bedanken sich mit ausgesprochen positiven Bewertungen.

Was lief besonders gut während der Gründungsphase?

» Wir wurden durch die IHK ausführlich beraten. Auch der Dehoga hat durch unkomplizierte Beratung zum Gelingen der Existenzgründung beigetragen. Wir wurden von Familie und Freunden unterstützt und motiviert.

Was sind für einen Existenzgründer die größten Hürden?

» Wir sahen uns einem hohen Maß an Bürokratie ausgesetzt. Es müssen viele Auflagen erfüllt werden. Der finanzielle Aufwand ist extrem hoch. Da wir das Hotel neu gebaut haben, waren auch die Baumaßnahmen durch erhebliche Auflagen teuer und schwierig.

Welche negativen Erfahrungen haben Sie gemacht?

» Wir sind in der glücklichen Lage, keine negativen Erfahrungen gemacht zu haben. Letztlich hat alles so geklappt, wie wir uns das vorgestellt haben. Nicht zuletzt, weil wir die gebotenen Beratungsangebote angenommen haben und eine sehr gründliche Vorbereitung hatten.

Welche Erfolgserlebnisse können Sie verzeichnen?

» Wir wurden von Anfang an mit einer guten Auslastung und zufriedenen Kunden belohnt, ein großer Teil unserer Gäste sind Stammgäste. Durch hotel.de und Booking.com sind wir bereits zum wiederholten Male als Top (bewertetes) Hotel ausgezeichnet worden, rangierten im vergangenen Jahr bei hotel.de sogar auf Platz neun der deutschen Top 10 über alle Sterne-Kategorien hinweg.

Welche Aspekte sprechen für den Standort Siegen-Wittgenstein-Olpe?

» In diesem Gebiet ist sehr viel Industrie angesiedelt, die durch meist internationale Tätigkeit viele Gäste zu uns führt. Die schöne Landschaft zieht auch Wanderer, Fahrradfahrer und Motorradfahrer an.

Welche Tipps können Sie Existenzgründern mit auf den Weg geben?

» Wichtig für den Erfolg einer Sache ist, dass man sich vorher umfassend informiert und einen Businessplan erstellt/vom Fachmann erstellen lässt. Außerdem braucht man viel Energie und Entschlossenheit, nicht zuletzt aber Leidenschaft für sein Projekt. Man muss wissen, worauf man sich einlässt, braucht (auch finanziell) einen langen Atem und Rückhalt in der Familie.

Kaiser Prototypenbau GmbH



Ich verfüge über eine 30-jährige Erfahrung im Bereich Werkzeug- und Prototypenbau bei einem Hersteller von Press-, Zieh- und Stanzteilen und Zulieferer der Automobil-, Bau-, Elektro- und Möbelindustrie sowie des Gerüst-, Stahl- und Maschinenbaus. Im Anschluss an meine Ausbildung zum Werkzeugmacher habe ich 1998 eine Weiterbildung zum Werkzeugmachermeister und Schweißfachmann bei der Handwerkskammer Arnberg abgeschlossen. Infolge dessen setzte ich meine Arbeit zunächst als Fertigungsleiter der Stanzautomatenabteilung und ab 2000 als Leiter des dortigen Werkzeugbaus fort. Seit dem 1. Februar 2013 bin ich als Prototypenbauer selbstständig. Zum aktuellen Zeitpunkt beschäftige ich zwei festangestellte Mitarbeiter und fünf Aushilfskräfte. Der Maschinenpark des Unternehmens konnte in diesem Zeitraum so weit vergrößert werden, dass fast alle Arbeitsgänge im eigenen Haus durchführbar sind.

Das im Laufe der Jahre erworbene Know-how im Bereich der Blechumformung und die Suche nach neuen Herausforderungen auf diesem Gebiet motivierten mich zur Unternehmensgründung. Da



Kaiser Prototypenbau GmbH

Ziegeleiweg 1 | 57339 Erndtebrück-Schameder

Telefon 02753 662330

www.kaiser-prototypen.de

zu meinen persönlichen Stärken Entscheidungsbereitschaft, Belastbarkeit sowie Team- und Veränderungsfähigkeit gehören, ist mir dieser Schritt nicht schwergefallen.

Meine Frau hat die zahlreichen Schritte der Unternehmensgründung begleitet und mitgestaltet. Mit der Selbstverständlichkeit, mit der sie und meine beiden Töchter auf meine veränderte Zeit- und Arbeitsstruktur eingehen und vor allem Verständ-

nis für eine allgemein veränderte Situation zeigen, stärken sie mir in großem Maße den Rücken. Diese Unterstützung spiegelt sich meines Erachtens unter anderem darin wider, dass schon im ersten Jahr die gesteckten Unternehmensziele bei Weitem übertroffen wurden. Ich kann bereits jetzt Ziele angehen, die für einen späteren Zeitraum geplant waren: die Einstellung weiterer Fachkräfte, der Erwerb von Maschinen und die Planung räumlicher Veränderungen. ■

Ralf Kaiser fand eine neue berufliche Herausforderung mit dem Schritt in die unternehmerische Selbstständigkeit. Im Bereich Formenbau hatte er über 18 Jahre lang gearbeitet. Besonders erwähnenswert ist die Akribie, mit der er sich im Vorfeld auf die Unternehmensgründung vorbereitet hat. Sowohl im Stadium der Vorbereitung als auch im laufenden Geschäftsbetrieb war beziehungsweise ist seine Ehefrau bezüglich der kaufmännischen Angelegenheiten eine wichtige Unterstützung. Die Grundsteine sind gelegt und der Markt zeichnet sich durch gute Zukunftsperspektiven aus.

Was lief besonders gut während der Gründungsphase?

» Die Arbeitsteilung zwischen meiner Frau, meinem Vater und mir bezüglich Formalitäten, Auswahl des Steuerberaters, Finanzierung et cetera ließ es zu, viele Angebote, Alternativen und Modelle zu prüfen und zu reflektieren und dann besonnen eine Entscheidung zu fällen. Es war sehr vorteilhaft, dass ich bereits in der Gründungsphase Aufträge erhielt.

Was sind für einen Existenzgründer die größten Hürden?

» Eine Hürde stellt die mangelnde Flexibilität bei Behörden im Hinblick auf die Bearbeitungszeit von Anträgen dar. Außerdem gibt es für Existenzgründer, die ein Arbeitsverhältnis kündigen, um sich selbstständig zu machen, weniger staatliche Unterstützung. Der hohe Kapitalbedarf in der Gründungsphase ist ebenfalls problematisch.

Welche negativen Erfahrungen haben Sie gemacht?

» Zu Beginn der Selbstständigkeit war es schwierig, Material einzukaufen. Manche Lieferanten verlangten Vorkasse bei Materialbestellungen im Hinblick auf die Neugründung.

Welche Erfolgserlebnisse können Sie verzeichnen?

» Umsatz und Gewinn sind höher als erwartet und Neukunden konnten akquiriert werden.

Welche Aspekte sprechen für den Standort Siegen-Wittgenstein-Olpe?

» Der Vorteil des Standorts liegt in der Nähe zu den Kunden.

Welche Tipps können Sie Existenzgründern mit auf den Weg geben?

» Vor der Existenzgründung sollte zwingend eine Marktanalyse durchgeführt werden. Nicht vergessen, finanzielle Rücklagen zu schaffen!

kiddystyle®

Second Hand Kidswear



Einen eigenen Laden zu eröffnen, war immer mein Traum. Im April 2012 habe ich mir diesen schließlich mit viel Unterstützung durch Freunde und Familie erfüllt. Ein wichtiger Eckpfeiler war auch ein Gründungsberater der IHK Siegen, der mit mir den Markt analysierte und mir mit Rat und Tat zur Seite stand. kiddystyle® ist mit 170 qm der größte Secondhand-Laden rund ums Kind in Siegen-Wittgenstein. Der Laden ist komplett barrierefrei und hat Parkmöglichkeiten direkt vor dem Haus. Ebenfalls befinden sich mehrere Bushaltestellen in unmittelbarer Nähe.

Man verbindet mit Secondhand alte, oft muffige und nicht selten löchrige oder verwaschene Kleidung zweiter Wahl. Ich dachte mir, das muss nicht so sein. Aus diesem Grund sortieren wir insbesondere bei Kleidung äußerst kritisch aus. Die Ware muss frisch gewaschen, nicht aus der Form geraten und ohne Löcher und Flecken sein. In meinem Laden bekommen Sie alles rund um das Kind. Von der Kleidung in den Größen 50 bis 140, Schuhe, Spielwaren, Fahrgeräte, Möbel, Gartenspielzeug und vieles mehr.

Wir legen sehr viel Wert auf eine ehrliche Beratung und eine professionelle Außendarstellung, die an ein Kinderbekleidungs-geschäft erinnern



kiddystyle® – Second Hand Kidswear

Trupbacher Straße 17 | 57072 Siegen-Trupbach

Telefon 0271 31921695

www.kiddystyle.de

soll. Mit dem Unterschied, dass wir quasi Einzelstücke auf Kommission verkaufen. Dieser Spagat zwischen Exklusivität und Kinder-Secondhand treibt auch besser betuchte Kunden in unseren Laden.

Ohne die Hilfe unserer zahlreichen Kunden, die vereinzelt sogar eine Anreise von über 100 km in Kauf nehmen und vor allem der mittlerweile über 500 (!) treuen Verkäufer wäre kiddystyle® nie zu einem so großen Bekanntheitsgrad gelangt. ■

Secondhand-Läden für Kinderbekleidung haben schon seit Jahrzehnten ihren eigenen speziellen Stellenwert in der Einzelhandelslandschaft. Im Vergleich zum klassischen Facheinzelhandel vermitteln sie dem Kunden nicht selten ein Bild von Unprofessionalität. Genau in dieser „Marktlücke“ ist Sandra Tubies unter anderem bezüglich Ladengestaltung, Warenpräsentation und Marketing gestoßen. Relativ einfache, aber auch gleichzeitig wirksame Alleinstellungsmerkmale.

Was lief besonders gut während der Gründungsphase?

» Während meiner Gründungsphase habe ich viel Unterstützung durch meine Familie und meine Freunde erfahren. Wir haben zahlreiche Tage beim Aufbau des Ladenkonzeptes im Geschäft verbracht.

Was sind für einen Existenzgründer die größten Hürden?

» Für mich als Existenzgründer war die allergrößte Hürde, wie meine Geschäftsidee mit einem neuen und völlig anderem Hintergrund von den Menschen angenommen wird. Nicht immer trägt sich eine neue Idee, die man als sinnvoll erachtet, auch selbst. Diese Angst war jedoch völlig unberechtigt.

Welche negativen Erfahrungen haben Sie gemacht?

» Ich habe während meiner Gründung sehr wenige schlechte Erfahrungen gesammelt. Das Schlechteste, was ich erleben musste, war der Neid im privaten Umfeld. Außerdem, dass ich den

Sprung ins kalte Wasser einfach so gewagt habe und dass mangels Bonität eines Selbstständigen die Bankenwelt wenig Vertrauen in unsere Idee hatte.

Welche Erfolgserlebnisse können Sie verzeichnen?

» Mein größter Erfolg ist, dass der Laden auch nach der Anfangszeit konstant gut angenommen wird und selbst Kunden von weiter weg regelmäßig zu uns finden.

Welche Aspekte sprechen für den Standort Siegen-Wittgenstein-Olpe?

» Für meinen Standort in Trupbach spricht vor allem die zentrale Lage im Siegerland.

Welche Tipps können Sie Existenzgründern mit auf den Weg geben?

» Wenn Sie eine gute Idee haben, die Sie als sinnvoll und wichtig empfinden, setzen Sie sich Ziele und bleiben Sie hartnäckig. Durchleuchten Sie den Markt von allen Seiten und lassen Sie sich von erfahrenen Menschen Tipps geben.

Kletterwald Freudenberg



Ich bin 43 Jahre alt und lebe mit meiner Frau und zwei Töchtern in Freudenberg. Seit 1999 bin ich als ausgebildeter Physiotherapeut tätig und arbeite selbstständig in meiner Freudenberger Praxis. Darüber hinaus bin ich aber auch Geschäftsführer der Treemension KG, die seit Mai 2011 den Kletterwald Freudenberg betreibt. Der Hochseilgarten in einem Waldstück in der Nähe des Siegerland-Hotels besteht aus fünf verschiedenen Parcours mit unterschiedlichen Schwierigkeitsgraden.

Außerdem gibt es einen Parcours speziell für Kinder und den PowerFan, einen Turm, von dem aus man den (fast) freien Fall genießen kann. Bei uns werden Kindergeburtstage gefeiert. Vereine und Firmen können im Kletterwald Events durchführen oder Teambuilding betreiben. Beim Hindernislauf in rund neun Metern Höhe ist man zu jeder Zeit über ein Seil gesichert, und ein Helm ist natürlich Pflicht.

Durch meine Arbeit als Physiotherapeut bekomme ich sehr viele Einblicke in die heutige Medienwelt und ihre Folgen für unsere Gesellschaft, vor



Kletterwald Freudenberg

Schützenstraße 13 | 57258 Freudenberg

Telefon 02734 4342964

www.kletterwald-freudenberg.de

allem die Gesundheit von Kindern und Jugendlichen. Da ich sehr gerne in der Natur bin und den Menschen schon immer die Bewegung in der Natur ein Stück näherbringen wollte, ist nach und nach die Idee des Kletterwaldes in mir gereift.

Während der Planungszeit für das Projekt stand mir meine Frau stets zur Seite und bestärkte mich

immer wieder in meinem Vorhaben – auch, als die Hürden durch die zuständigen Behörden unüberwindbar schienen. Mittlerweile wird das Projekt sehr gut angenommen. Ich bin sehr stolz und glücklich, dass ich Kindern und Jugendlichen, aber natürlich auch den Erwachsenen, Naturerlebnisse ermöglichen kann – und dass all meine Bemühungen nun auch wirklich Früchte tragen. ■

Was liegt im walddreichtesten Kreis in Deutschland näher, als dort einen Kletterwald zu integrieren? Genau, nichts! Sascha Hoffmann hat mit Unterstützung seiner Familie alle Hürden überwunden und möchte hoch hinaus. Mit dieser für die Region besonderen Idee schafft es Sascha Hoffmann mit Erfolg, durch spezielle Angebote die Abenteuerlust zu wecken und die Natur zum Erlebnis werden zu lassen.

Was lief besonders gut während der Gründungsphase?

» Vor allem die Planung der Anlage hat überhaupt keine Schwierigkeiten gemacht: Ich wusste von Anfang an ganz genau, wie der Kletterwald später aussehen soll.

Was sind für einen Existenzgründer die größten Hürden?

» Die Auseinandersetzung mit den zuständigen Behörden war eine Herausforderung – vor allem in den Bereichen, die totales Neuland für die entsprechenden Stellen waren. Mit einem Kletterwald hatte man eben vorher noch nie zu tun gehabt. Es hat lange gedauert, zu klären, was genau nun genehmigungspflichtig ist und was nicht.

Welche negativen Erfahrungen haben Sie gemacht?

» Der eine oder andere hat mir das Gefühl gegeben, dass meine Idee einfach nicht passend ist für diese Region. Das war manchmal sehr entmutigend – vor allem, weil ich ja etwas Positives für Kinder und Jugendliche bieten wollte und nicht mit so viel Gegenwind gerechnet hätte. Da hätte

ich mir mehr Unterstützung und positives Feedback gewünscht.

Welche Erfolgserlebnisse können Sie verzeichnen?

» Das Projekt wird allgemein sehr gut angenommen. Im ersten Jahr kamen weit über 10.000 Besucher, im zweiten Jahr waren es sogar noch mehr. Und es ist ein gutes Gefühl, neue Arbeitsplätze in der Region geschaffen zu haben. Momentan gibt es 33 Kräfte, die saisonal auf 450-Euro-Basis für den Kletterwald tätig sind, eine Festanstellung war auch schon dabei.

Welche Aspekte sprechen für den Standort Siegen-Wittgenstein-Olpe?

» Die gute Anbindung an die Autobahn ist ein großer Vorteil. Außerdem profitiert der Kletterwald von der Nähe zu den benachbarten Bundesländern.

Welche Tipps können Sie Existenzgründern mit auf den Weg geben?

» Wenn eine Idee zur Existenzgründung erst einmal im Kopf gereift ist, sollte man sich diese Idee auch nicht nehmen lassen. Und man muss hartnäckig sein, um sein Ziel zu erreichen.

Konplott

Mode und Accessoires



1986 hatte ich meine Ausbildung als Einzelhandelskauffrau erfolgreich abgeschlossen. Viele Jahre war ich im Einzelhandel tätig, immer mit dem Gefühl, den richtigen Beruf gewählt zu haben. Über eine Selbstständigkeit hatte ich immer wieder mal flüchtig nachgedacht. Erst 2011 habe ich dann den Schritt in die Selbstständigkeit als Franchise-Nehmerin der Modeschmuckmarke Konplott gewagt.

Es macht mich stolz, den Schmuck der Designerin Miranda Konstantinidou vertreiben zu dürfen. Jeden Tag umgebe ich mich mit den ausgefallenen Kollektionen, und es macht einfach nur Spaß, die Damenwelt aus Siegen und Umgebung zu beraten. Mein Team und ich verkaufen ausschließlich Schmuck für Frauen. Die unterschiedliche Altersstruktur unserer Kundinnen sowie die verschiedensten Frauentypen



KONPLOTT

Konplott Mode und Accessoires

Bahnhofstraße 11 | 57072 Siegen

Telefon 0271 2316589

www.konplott.com/stores/SIEGEN

machen die Arbeit abwechslungsreich und interessant. Als der Entschluss feststand, den bestehenden Laden von Konplott zu übernehmen, waren einige Hürden zu überwinden. Die Existenzgründerveranstaltung der IHK Siegen war eine gute Hilfestellung, manches zu hinterfragen, zu

überprüfen und die endgültige Entscheidung zu treffen. Jetzt musste noch die Hausbank überzeugt werden, den Weg mit mir gemeinsam zu gehen. Ich bin dankbar für das Vertrauen, das mir entgegengebracht wurde und fahre jeden Tag mit Freude in mein Geschäft. ■

Claudia Wurm war vor der Selbstständigkeit exakt in dem Einzelhandelsgeschäft beschäftigt, das sie heute als Franchise-Nehmerin erfolgreich weiterführt. Ein im Markt eingeführtes Franchisesystem, ein guter Standort in einer 1a-Lage von Siegen und eine ambitionierte Existenzgründerin, die hinter den Produkten steht. Fast ein Selbstläufer!

Was lief besonders gut während der Gründungsphase?

» Da ich ein Ladenlokal inklusive Inventar im laufenden Geschäftsbetrieb übernommen habe, gab es keine nennenswerten Probleme.

Was sind für einen Existenzgründer die größten Hürden?

» Die größte Hürde ist zweifelsohne die Finanzierung. Da ist es wichtig, hundertprozentig von der Idee und dem Produkt überzeugt zu sein, um beim Finanzierungsgespräch zu überzeugen. Ein Businessplan ist bei diesem Gespräch unerlässlich.

Welche negativen Erfahrungen haben Sie gemacht?

» Zwei Wochen nach meiner Gewerbeanmeldung kam ein sehr amtlich aussehendes Schreiben der sogenannten Gewerbeaufsichtszentrale. Ich habe dieses Schreiben ausgefüllt und abgeschickt. Später kam dann eine Rechnung über mehrere hundert Euro. Da es sich um eine mittlerweile bekannte Betrugsmasche handelt, habe ich diesen Vorgang an meinen Anwalt weitergeleitet.

Welche Erfolgserlebnisse können Sie verzeichnen?

» Seit der Übernahme rekrutiere ich monatlich neue Kundinnen, die den Kundenstamm erweitern und zum Erfolg beitragen. Mein Team konnte daraufhin im Laufe der Zeit um vier weitere Kolleginnen aufgestockt werden.

Welche Aspekte sprechen für den Standort Siegen-Wittgenstein-Olpe?

» Der Standort Siegen bietet mit circa 100.000 Einwohnern eine gute Voraussetzung. Zudem bilden die umliegenden Gemeinden und Kreise ein zusätzlich großes Einzugsgebiet. Das Projekt „Siegen – Zu neuen Ufern“ wird meines Erachtens die Attraktivität zukünftig weiterhin steigern.

Welche Tipps können Sie Existenzgründern mit auf den Weg geben?

» Ganz fest an sich und die Idee glauben. Mit Fachleuten sprechen, zum Beispiel Steuerberater, Bankberater und Versicherungsexperten. In meinem Fall war die Existenzgründerveranstaltung und das geführte Einzelgespräch bei der IHK Siegen hilfreich, wichtig und Mut machend.

KVMsolutions



Die ersten Erfahrungen in der IT-Branche konnte ich während meines Studiums der Wirtschaftswissenschaften sammeln, 1999 hatte ich meinen Abschluss als Diplom-Kaufmann in der Tasche. Nach mehr als zehn Jahren in leitenden Positionen bei namhaften Unternehmen in Siegen und Bonn habe ich den Entschluss gefasst, einen Schritt nach vorne zu gehen und den Weg in die Selbstständigkeit zu wagen.

Seit 2011 biete ich mit meinem Unternehmen KVMsolutions in Kreuztal analoge und digitale KVM-Systemlösungen, die zu einer einfachen und effizienten Steuerung der IT-Infrastruktur beitragen. KVM steht für Keyboard – Video – Mouse. KVM-Produkte verbinden Computerarbeitsplätze mit den zugehörigen Computern. Die Systeme können in verschiedenen Branchen wie im Fernseh- und Rundfunkbereich bis hin zur Flugüberwachung eingesetzt werden.



KVMsolutions

Alter Fuhrweg 10 | 57223 Kreuztal

Telefon 02732 7656472

www.kvmsolutions.de

Die Idee beziehungsweise den Wunsch, ein eigenes Unternehmen zu gründen, hatte ich schon sehr früh während meiner ersten Tätigkeit nach dem Studium. Ich fasste relativ schnell den Gedanken, etwas aus eigener Kraft zu schaffen und somit den ersten Schritt in die berufliche Unabhängigkeit zu gehen. Die Erwartungen haben sich bis zum heutigen Zeitpunkt voll erfüllt. Es macht

mir Freude zu sehen, wie sich mein Unternehmen von Jahr zu Jahr positiv entwickelt und meine gesteckten Ziele sukzessive erreicht werden: Von der Firmengründung bis Ende 2013 konnte KVMsolutions ein Wachstum von 15 Prozent erwirtschaften. Zu meinen Kunden gehören große Firmen wie Siemens, die Stadtwerke Hannover oder Thyssen-Krupp. ■

Ausgeprägtes Fachwissen in der Steuerung von IT-Infrastruktur, langjährige Branchen- und Berufserfahrung und – ganz wichtig – ein ausgeprägtes Netzwerk sowie der Drang zum eigenen Unternehmen waren bei Martin Paffrath die besten Voraussetzungen für den Sprung in die Selbstständigkeit. In relativ kurzer Zeit gelang es ihm, namhafte Referenzkunden zu gewinnen. Kein Wunder, dass der Geschäftsbetrieb kontinuierlich ausgebaut wird!

Was lief besonders gut während der Gründungsphase?

» Die zahlreichen behördlichen Angelegenheiten konnten dank der Unterstützung, insbesondere seitens der IHK Siegen, rasch erledigt werden.

Was sind für einen Existenzgründer die größten Hürden?

» Befindet man sich in einer Festanstellung, bekommt man in der Regel ein monatlich festes Gehalt. Als Existenzgründer muss man sich in der Anfangsphase drauf einstellen, dass man in der Regel keine festen monatlichen Einnahmen verzeichnen kann.

Welche negativen Erfahrungen haben Sie gemacht?

» In der Anfangszeit wurde zu wenig Budget für das Marketing kalkuliert. Hier empfehle ich, entsprechend großzügig zu kalkulieren, da es sich um Investitionen handelt, die sich in Form von Bekanntheitsgrad et cetera amortisieren und sich somit auf die Umsätze auswirken.

Welche Erfolgserlebnisse können Sie verzeichnen?

» Die gesteckten Ziele laut Businessplan wurden erreicht und sogar übertroffen. In den Jahren 2011 bis 2013 konnte ich Umsatzsteigerungen im zweistelligen Prozentbereich verzeichnen.

Welche Aspekte sprechen für den Standort Siegen-Wittgenstein-Olpe?

» Dieser Aspekt ist für mich irrelevant, da ich mein Unternehmen von jedem beliebigen Standort der Welt führen kann. Jedoch ist die Nähe zu einem meiner Hauptlieferanten sehr von Vorteil.

Welche Tipps können Sie Existenzgründern mit auf den Weg geben?

» Sollte man nicht in der Lage sein, mit kontinuierlichem Druck umzugehen sowie auf Freizeit, Urlaub et cetera zu verzichten, würde ich nicht empfehlen, den Schritt in die Existenzgründung zu gehen. Darüber hinaus muss man in Kauf nehmen, dass in der Anfangszeit keine regelmäßigen Umsätze generiert werden.

Mrs.Sporty Attendorn



Nach meinem Abitur habe ich die Ausbildung zur Industriekauffrau gemacht, über ein Jahrzehnt in der Industrie gearbeitet und mich am 27. 8. 2011 mit einem Mrs.Sporty Club in Attendorn selbstständig gemacht. Im April 2014 habe ich meinen zweiten Mrs.Sporty Club in Plettenberg eröffnet. Mrs.Sporty ist ein Franchiseunternehmen. Wir bieten Kraft- und Ausdauertraining in nur 30 Minuten und nur für Frauen an. Ergänzt wird das Training durch ein Ernährungskonzept.

Durch meine Existenzgründung habe ich mein Hobby zum Beruf gemacht. Während meiner hauptberuflichen Tätigkeit als Industriekauffrau war ich zusätzlich als Übungsleiterin für diverse Sportkurse tätig. Mit Mrs.Sporty konnte ich perfekt kaufmännisches und sportliches Wissen verbinden. In meinem Angestelltenverhältnis wurde mir irgendwann klar, dass ich das nicht bis an mein Lebensende machen, sondern mich beruflich verwirklichen möchte. In Mrs.Sporty habe ich das gefunden: Ich habe 2011 mein Angestelltenverhältnis gekündigt und in der Selbstständigkeit meine Lebensaufgabe gefunden.

Die Gründerphase und erste Zeit der Selbstständigkeit war sehr hart. Ich war froh, in dieser Zeit Familie und Freunde an meiner Seite zu haben, die immer an mich geglaubt haben. Man muss den unbedingten Leistungswillen haben – und an sich glauben. Stolpern, hinfallen, aufstehen und

Mrs.Sporty
Das premium Sportclub

Mrs.Sporty Attendorn

Ennester Straße 18 | 57439 Attendorn

Telefon 02722 6391210

www.mrssporty.de/club517

Krone richten ist zu meinem Motto geworden. Das Arbeitspensum übersteigt bei Weitem das eines Angestellten – und Freizeit ist erst mal ein Fremdwort. Aber: Ich würde meinen Weg jederzeit wieder gehen, denn Arbeit, die man liebt, ist

unbezahlbar. Die Eröffnung meines zweiten Clubs im April macht mich sehr stolz. Ich habe zwei Unternehmen mit mittlerweile drei Auszubildenden, einer Studentin und sechs Angestellten geschaffen. ■

Ein bewährtes Franchisesystem mit zielgruppenspezifischer Ausrichtung, ein passender Standort und eine gut vorbereitete Franchisenehmerin. Ein Erfolgsrezept schlechthin. Aber Carmen Breuer ist mehr. Sie ist authentisch, vertriebsorientiert und offen für Neuerungen. Carmen Breuer und das bewährte Franchise-Konzept führen zum Erfolg!

Was lief besonders gut während der Gründungsphase?

» Auf dem Weg in meine Selbstständigkeit haben mich viele Menschen unterstützt: die IHK Siegen durch die Existenzgründerberatung, Mrs.Sporty als starker Franchisepartner im Nacken, die Stadt Attendorn bei Fragen zum Standort, aber auch meine Hausbank bei der Kreditbewilligung. Der Zeitrahmen der Gründung ist toll verlaufen.

Was sind für einen Existenzgründer die größten Hürden?

» Die größte Herausforderung ist definitiv für jeden Existenzgründer, das richtige Team zu finden. Das Thema Personal hört auch später nie auf.

Welche negativen Erfahrungen haben Sie gemacht?

» Ich musste lernen, dass es nicht leicht ist, Chef zu sein – und dass man ein Team nur durch klare Ansagen führen kann. Wenn man als Chef zu „nett“ ist, nutzen das viele Mitarbeiter leider aus. Sehr schade finde ich, dass Selbstständigkeit vom Umfeld oft unterschätzt wird und es Menschen gibt, die einem den sehr hart erarbeiteten Erfolg schlichtweg nicht gönnen.

Welche Erfolgserlebnisse können Sie verzeichnen?

» Die schönste Auszeichnung war für mich 2012 die Verleihung des Mrs.Sporty-Award auf der großen Mrs.Sporty-Jahrestagung in Berlin – für die

beste Aufbauarbeit der Clubs unter einem Jahr. Sehr stolz macht mich die Eröffnung meines zweiten Ladens in Plettenberg im April 2014, und ein wahrgewordener Traum wurde die Auszeichnung mit einem zweiten Mrs.Sporty-Award im September 2014: Mrs.Sporty Plettenberg hat den Award für die beste Eröffnung erhalten. Dass ich mit beiden Läden zu den Besten gehöre, das motiviert mich ungemein und ist eine sehr schöne Belohnung für die harte Arbeit, die ich mit meinen Teams tagtäglich leiste.

Welche Aspekte sprechen für den Standort Siegen-Wittgenstein-Olpe?

» Ich bin glücklich, dass meine Standorte in Attendorn und Plettenberg sind. In unserer Region sind die Menschen offen für neue Ideen – wenn man Qualität bietet. Wir haben das Glück, in einer Region zu leben, in der sich viele Leute kennen und man tolle Netzwerke findet.

Welche Tipps können Sie Existenzgründern mit auf den Weg geben?

» Ich rate jedem Existenzgründer, für die eigene Geschäftsidee zu „brennen“. Jeder sollte sich im Klaren sein, dass der Weg in die Selbstständigkeit auch der Weg in ein völlig neues Leben ist. Ohne sehr harte Arbeit funktioniert in meinen Augen keine Selbstständigkeit der Welt. Ich würde jedem, der noch nicht in der Personalbranche tätig war, raten, vorab schon Seminare zum Thema Mitarbeiterführung zu belegen. Ein gutes Team ist das Herz eines jeden Unternehmens.

Muckel®

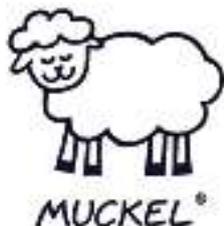
Naturprodukte



Unser Unternehmen fertigt hauptsächlich Wärmekissen mit Schafwollfüllung – ein altes Hausmittel gegen Husten, Bauchschmerzen und sogar Rückenschmerzen. Das sogenannte Muckel-Kissen wird in Behindertenwerkstätten genäht, die Hüllen anschließend in unserem Betrieb in Würdinghausen mit Schafwolle gefüllt und von dort aus verschickt. Zu unseren Kunden zählen die Drogerien „Müller“ und „dm“, die Versandhändler „Baby-Walz“ und „Jako-O“ sowie viele Apotheken und kleinere Händler. Neben unseren Muckel-Kissen in unterschiedlichen Größen haben wir Bio-Baumwolldecken und verschiedene Schafwollartikel im Sortiment.

Die Idee für das Muckel-Kissen hatte ich vor circa sechs Jahren, als mein kleiner Sohn unter starker Bronchitis litt. Meine Omi gab mir damals ein kleines verfilztes Stück Schafwolle, das ich meinem Baby auf die Brust legte. Anfangs sehr skeptisch, war ich bald hellauf begeistert von diesem alten, in Vergessenheit geratenen Hausmittel, denn mein Sohn war im Nu gesund.

Mein Unternehmergeist war entfacht und es folgte die Suche nach geeigneten Materialien, Nähereien und nicht zuletzt die Entwicklung des Muckel-Logos inklusive Markenmeldung. Kunden wie „Baby-



Muckel Naturprodukte UG (haftungsbeschränkt)

Unterer Eichhagen 2a | 57399 Kirchhundem

Telefon 02723 719887

www.muckel-kissen.de

Sonja Wadsack

Walz“ konnte ich schnell von den Vorteilen des Muckel-Kissens überzeugen, sodass wir schon zu Gründungsbeginn monatlich etwa 200 Kissen verkauften. Heute sind es mehr als 2000 Stück im Monat, wo-

mit sich meine Erwartungen mehr als erfüllt haben. Vor sechs Jahren hätte ich nie gedacht, dass mein Kissen einmal zwischen namhaften Produkten in Drogerien und Babymärkten zu finden ist. ■

Was lief besonders gut während der Gründungsphase?

» Ich hatte die volle Unterstützung meiner Familie und fand zu jedem Thema einen geeigneten Ansprechpartner. So half mir in der Anfangsphase ein Apotheker, und auch die Gründungsberatung der IHK Siegen stand mir beratend zur Seite.

Was sind für einen Existenzgründer die größten Hürden?

» Neben der Überzeugung vom eigenen Produkt beziehungsweise der eigenen Idee gehört viel Mut zur Selbstständigkeit. Die finanzielle Absicherung der Unternehmung ist das A und O. Diese darf nicht zu knapp kalkuliert sein, damit man unerwartete Rückschläge verkraften kann. In meinem Fall war ich nicht der Hauptverdiener unserer Familie, was natürlich eine gewisse Gelassenheit ermöglicht, aber ich kann aus Erfahrung sagen, dass ein finanzielles Polster unabdingbar ist.

Welche negativen Erfahrungen haben Sie gemacht?

» Leider haben wir trotz vieler Beratungen einige rechtliche Fehler bezüglich der Zertifizierung zum Medizinprodukt gemacht. Einer unserer Konkurrenten nutzte die Gelegenheit, attackierte uns mit Abmahnungen und versuchte das Muckel-Kissen so vom Markt zu drängen. Wir haben gekämpft und den großen finanziellen Rückschlag zum Glück relativ gut bewältigt.

Welche Erfolgserlebnisse können Sie verzeichnen?

» Unser größter Erfolg sind die vielen zufriedenen Kunden. Die natürliche Wirkungsweise des

Muckel-Kissens überzeugt selbst Skeptiker, denn wir haben sechs Jahre so gut wie keine Reklamationen erhalten. Ich bin stolz darauf, mein eigenes Produkt in den größten Drogerien Deutschlands platziert zu haben. Inzwischen ist die Marke „Muckel“ schon deutschlandweit vielen ein Begriff und auch der Export in andere europäische Länder läuft erfolgreich an.

Welche Aspekte sprechen für den Standort Siegen-Wittgenstein-Olpe?

» Zunächst sind die Mietpreise auf dem Land natürlich günstiger als in der Stadt. Außerdem kennen sich viele ländliche Unternehmer und unterstützen sich gegenseitig. So haben wir zum Beispiel die Würdinghauser Unternehmen „Schmeing“ und „Bräuer“ Produktionsräume zur Verfügung gestellt. Viele Materialien müssen wir außerhalb bestellen, wenn es jedoch möglich ist, arbeite ich sehr gerne mit ansässigen Unternehmen zusammen. Mit der Firma „Kartonagen Kaiser“ und der „Spedition Zimmermann“ haben wir sehr zuverlässige und flexible Anbieter vor Ort gefunden.

Welche Tipps können Sie Existenzgründern mit auf den Weg geben?

» Wie schon erwähnt darf der finanzielle Rahmen nicht zu knapp gesteckt sein, denn es kann immer unerwartete Rückschläge geben. Sehr wichtig ist auch die Klärung der rechtlichen Aspekte. Leider ist das deutsche Rechtssystem schwer durchschaubar und es gibt unzählige Gesetze und Vorschriften, an die man sich halten muss. Hier sollte man einen spezialisierten Anwalt und auch die Experten der IHK zu Rate ziehen.

IHK Feedback

Kleine Kissen, große Wirkung! Aus kleinsten Anfängen hat sich das Unternehmen zu einem Anbieter mit hoher Marktdurchdringung entwickelt. Eine tolle Entwicklung mit Vorzeigecharakter. Trotz zum Teil erheblicher Rückschläge und Marktwiderstände hat sich Sonja Wadsack nicht beeindrucken lassen und für ihr Produkt „Muckel-Kissen“ gekämpft. Beharrlichkeit und Ausdauer haben sich letztlich auszagehahlt. Zu Recht!

Frage & Antwort

reiseagentur

tausendmeilen & Langenbach



Ich bin 36 Jahre alt, verheiratet und habe zwei Töchter im Alter von neun und dreizehn Jahren. Ich bin ausgebildete Reiseverkehrskauffrau und meine berufliche Wiege steht in einem Siegener Reisebüro, wo ich eine ausgezeichnete Ausbildung genießen durfte. Seit meinem ersten Schulpraktikum in der 10. Klasse in einem Reisebüro wollte ich nichts anderes mehr machen, als Menschen ein Stück Freude in Form von Reisen zu schenken. Somit war schon damals klar, dieser und kein anderer Beruf soll es für mich sein.

Nunmehr bin ich schon seit über 16 Jahren in der Touristikbranche tätig und kann immer noch aus vollem Herzen sagen: Mein Beruf ist meine Leidenschaft! Im Laufe der Jahre durfte ich bereits viele wunderschöne, traumhafte Länder und Kulturen kennenlernen und freue mich immer wieder aufs Neue, mit meinen Kunden die Erfahrungen teilen zu dürfen.

Seit dem 1. 1. 2013 bin ich mit der „reiseagentur tausendmeilen“ in Kreuztal selbstständig und dank dem unermüdlichen Rückhalt meiner Familie, die mir immer den Rücken freihält und bedingungslos hinter mir steht, habe ich die Chance, mich selbst beruflich zu verwirklichen.

Doch nicht nur meiner Familie bin ich zu Dank verpflichtet, sondern auch den vielen Menschen, die mich in der spannenden, interessanten und nicht zuletzt sicherlich auch nervenaufreibenden



reiseagentur tausendmeilen & Langenbach

Marburger Straße 10 | 57223 Kreuztal

Telefon 02732 582012

Erika Gellert-Mockenhaupt

IHK Feedback

Zeit mit Rat und Tat begleitet haben. Mein Dank gilt insbesondere den von mir eingeschalteten Beratern.

Gemeinsam mit meinem Steuerberater habe ich einen Businessplan und einen Finanzplan erstellt. Durch seine Kompetenz und langjährige Erfahrung fühlte ich mich bestens auf das Gründungsjahr vorbereitet. Er hat mir kritische Punkte in der Planung aufgezeigt und zusammen mit mir nach

Lösungen gesucht und gefunden. Somit war mein erstes Jahr ohne Zwischenfälle und verlief völlig nach Plan. Und weil ich so gut vorbereitet und unterstützt worden bin, habe ich am 1. 4. 2014 den nächsten Schritt getan und das in Kreuztal renommierte Reisebüro Langenbach übernommen. Wir firmieren nun unter „reise-agentur tausendmeilen & Langenbach“ und ich freue mich riesig über Ulrich Langenbach als meinen neuen Kollegen. ■

Erika Gellert-Mockenhaupt „brennt“, wenn es um das Thema „Reisen“ geht. Nach jahrelanger Berufserfahrung in einem Reisebüro hat sie dann den Schritt gewagt: ein eigenes Reisebüro in Kreuztal. Ein beruflicher Neuanfang, aber auch ein logischer und konsequenter Schritt. Zur Unternehmenssicherung wurde dann relativ kurzfristig ein weiteres ortsansässiges Reisebüro übernommen.

Was lief besonders gut während der Gründungsphase?

» Die Zusammenarbeit mit der IHK Siegen, Steuerberater und Unternehmensberater hat hervorragend funktioniert und mir viel Angst vor dem beruflichen Neuanfang nehmen können.

Was sind für einen Existenzgründer die größten Hürden?

» Ich fand die Erstellung eines für die Bank verwertbaren Business- und Finanzplans recht umfangreich und für einen Laien kaum alleine zu bewältigen.

Welche negativen Erfahrungen haben Sie gemacht?

» Die einzige negative Erfahrung hatte ich bei der Kreditanfrage bei einer Bank.

Welche Erfolgserlebnisse können Sie verzeichnen?

» Obwohl es in Kreuztal einige weitere Reisebüros gibt, bin ich von den Kunden sehr gut akzeptiert worden und mein Kundenstamm wächst täglich.

Welche Aspekte sprechen für den Standort Siegen-Wittgenstein-Olpe?

» Die Region ist einfach mein Zuhause, daher stand nie ein anderer Standort zur Diskussion. Hier lebe ich einfach gerne.

Welche Tipps können Sie Existenzgründern mit auf den Weg geben?

» Ich kann nur jedem ganz eindringlich empfehlen, sich professionelle Hilfe in der Gründungsphase zu nehmen. Es ist am Anfang natürlich finanziell ein weiterer Betrag auf der Investitionsliste, dennoch geht man bestens vorbereitet und somit auch ruhiger und entspannter in einen neuen Lebensabschnitt.

Frage & Antwort

Imbiss

Salz und Pfeffer



Ich bin selbstständige Imbissbetreiberin, habe eine abgeschlossene Ausbildung als Floristin und war in diesem Beruf circa zehn Jahre tätig. Danach folgten der Einzelhandel im Kunstgewerbebereich und 15 Jahre die Tätigkeit der Einrichtungsberaterin. Nach vielen Überlegungen, mir eine eigene Existenz aufzubauen – das war immer mein Traum –, schlug mein Mann vor: „Mach doch einen Imbiss auf. Du bist Menschenfreund, kochst gerne und bist sowieso eine Frau, die belastbar und flexibel ist.“ Gesagt – getan!

Mein Mann bestärkte mich dabei. Das ist das A und O. Der Partner muss dahinterstehen! Vor etwa sechs Jahren ist daraus Ernst geworden. Bei der IHK Siegen erfuhr ich, welche Formalitäten ich erfüllen muss, dass ich zum Beispiel ein Gesundheitszeugnis brauchte und ein Unternehmenskonzept aufstellen musste. Auch machte man mir Mut, das Risiko einzugehen, obwohl Imbissbetriebe nicht immer zukunftsträchtig seien: „Wenn SIE das machen, dann funktioniert das auch“, hat mir der Berater der IHK Siegen erklärt. Kochen kann ich ja, aber Currywurst und Fritten waren eben doch etwas anderes als Hausmannskost für zwei Personen.

Als Quereinsteigerin musste ich mir erst einen guten Ruf erarbeiten. Morgens um 9 Uhr stand ich im Imbiss, bereitete das Essen vor und erst abends um 9 Uhr schloss ich ab, nachdem ich diesen gesäubert hatte. Mein Unternehmen hat



Salz und Pfeffer

Hessische Straße 8 | 57074 Siegen

sich in den letzten Jahren gut entwickelt, sodass mich heute drei Teilzeitkräfte unterstützen. Neben der Tätigkeit im Imbiss gibt es auch noch eine Menge anderer Dinge zu erledigen. Einkäufe, Personalplanung, Buchhaltung und so weiter. Die Buchhaltung, ja, das ist eine Menge Arbeit, die einem auch bei einem noch so kleinen Imbissbetrieb

abverlangt wird. Gut, dass mich dabei mein Mann sachkundig unterstützt. Abschließend möchte ich sagen: Sauberkeit, Freundlichkeit und gutes Essen sind das Geheimnis meines Unternehmens. Wenn man diese drei Dinge beherrscht, dann ist alles o.k. Meine Kunden bestätigen und danken es mir täglich. Das macht mich sehr glücklich! ■

Einen Imbissbetrieb aufmachen, das kann doch jeder! So lautet eine landläufige Meinung. Trotzdem werden von Existenzgründern Branchenerfahrungen erwartet und nicht selten eingefordert. Dass es auch anders geht, zeigt das Gründungsbeispiel Ilona Waldhardt. Mit Willen, Leidenschaft und Durchsetzungsvermögen hat sie sich als Seiteneinsteigerin die notwendigen Kenntnisse angeeignet. Und das mit Erfolg!

Was lief besonders gut während der Gründungsphase?

» Besonders gut liefen während der Gründungsphase die Beratungsgespräche mit der IHK Siegen und die Beantragung des Existenzgründungszuschusses.

Was sind für einen Existenzgründer die größten Hürden?

» Es ist anfangs schwierig, wirklich diszipliniert zu bleiben, aber diese Disziplin lohnt sich. Außerdem muss man sich selbst gegenüber kritisch sein, damit man seine Arbeit weiter optimieren kann.

Welche negativen Erfahrungen haben Sie gemacht?

» Es gibt immer wieder Neuerungen und Anforderungen, denen man gewachsen sein muss.

Welche Erfolgserlebnisse können Sie verzeichnen?

» Trotz der anfänglichen Schwierigkeiten kann ich heute sagen, dass mein Umsatz und mein Kundenstamm kontinuierlich wachsen.

Welche Aspekte sprechen für den Standort Siegen-Wittgenstein-Olpe?

» NODDA! Ich bin stolze Siegerländerin und Siegen gibt mir die Möglichkeit, mich beruflich zu entfalten.

Welche Tipps können Sie Existenzgründern mit auf den Weg geben?

» Ich gebe künftigen Gründern den Tipp, immer auf die Einnahmen und Ausgaben zu achten und nicht über ihre Verhältnisse zu leben. Merkt euch: „Wer auf Wolke sieben schweben möchte, muss erst kleine Brötchen backen.“

Schuebo GmbH



Im Oktober 2010 haben wir, Frank Brücher (Elektromeister) und Stefan Tenhaken (Betriebswirt), die Schuebo GmbH gegründet. Das Unternehmen beschäftigt sich mit der Herstellung und dem Handel von Werkzeugen und Maschinen. Unser Ziel war die Übernahme des Geschäftsbetriebes der Schünke + Bockmühl GmbH zum Jahreswechsel 2010/2011. Als Geschäftsführer und Prokurist kannten wir das Unternehmen sehr gut und im Rahmen eines Asset-Deals wurde die Übernahme erfolgreich vollzogen. Schon seit einigen Jahren hatten wir das Anliegen, ein Unternehmen zu gründen oder ein bestehendes zu kaufen. Mit der Schuebo GmbH konnten wir unseren Traum verwirklichen. Ein Unternehmen mit circa 30 Mitarbeitern zu übernehmen, war sicherlich nicht ohne Risiko, wir waren aber von unserem Vorhaben überzeugt.



Schuebo GmbH

Johannespfad 34 | 57223 Kreuztal

Telefon 02732 27960

www.schuebo.de

Die Gründung der Schuebo GmbH haben wir nie bereut. Mitarbeiter, Kunden, Lieferanten und unsere Hausbanken haben uns ihr Vertrauen geschenkt. Der Geschäftsbetrieb ist nach der Übernahme reibungslos weitergelaufen. In den beiden ersten Jahren haben wir unseren Umsatz so gesteigert, dass wir unser Personal aufgestockt haben. Über neue, innovative Produkte können wir unsere Marktanteile im In- und Ausland ausbauen. Zu unseren Kunden zählen Hand-

werker aus dem Baugewerbe und Industriekunden. In Südwestfalen betreuen wir unsere Kunden über den Außen- und Innendienst. Für die überregionalen Kunden haben sich unser Webshop und die telefonische Beratung bewährt. Für die kommenden Jahre haben wir uns den Ausbau unseres Logistikzentrums vorgenommen. Die aktuellen Lagerkapazitäten reichen nicht mehr aus. Mit der Erweiterung werden wir für die kommenden Aufgaben gerüstet sein. ■

Die Betriebsübernahme ist für viele Gründer der richtige Weg in die Selbstständigkeit. Auch für Frank Brücher und Stefan Tenhaken. Den beiden Gründern reicht es aber nicht aus, ein gut am Markt positioniertes Unternehmen zu übernehmen und in bewährter Form weiterzuführen. Sie wollten mehr und haben behutsam und kontinuierlich den Geschäftsbetrieb ausgebaut. Und das mit Erfolg! Es bleibt abzuwarten, was die beiden sich noch einfallen lassen!

Was lief besonders gut während der Gründungsphase?

» Die wichtigsten Geschäftspartner haben ohne Vorbehalte zu uns gestanden. Auch unsere Mitarbeiter konnten wir überzeugen. Die Zusammenarbeit mit unseren Hausbanken war sehr gut. Wir hatten immer das Gefühl, dass man uns unterstützt.

Was sind für einen Existenzgründer die größten Hürden?

» Wichtig ist, einen festen Kundenstamm aufzubauen. Das hört sich einfacher an als es ist. Nur regelmäßige Umsätze sichern dauerhaft den Erfolg. Bei großem Kapitalbedarf ist die Finanzierung nicht einfach. Da muss man viel Geduld mitbringen und manche „bittere Pille“ schlucken.

Welche negativen Erfahrungen haben Sie gemacht?

» Wir hatten keine größeren Probleme. Unsere Firmengründung war lange und gut vorbereitet. Natürlich läuft nicht immer alles reibungslos, aber für jedes Problem gibt es eine Lösung.

Welche Erfolgserlebnisse können Sie verzeichnen?

» In den ersten beiden Jahren hatten wir eine sehr gute Umsatzentwicklung. Verglichen mit der „alten“ Firma haben wir Schuebo auf ein neues „Level“ gehoben. Dieser positive Trend hält bis heute an.

Welche Aspekte sprechen für den Standort Siegen-Wittgenstein-Olpe?

» In unserer Region finden wir das ideale Umfeld für eine erfolgreiche Existenzgründung. Südwestfalen ist ein stabiler Absatzmarkt mit guter Infrastruktur. Die Mitarbeiter sind motiviert, gut ausgebildet, aber neues Personal ist manchmal schwer zu finden.

Welche Tipps können Sie Existenzgründern mit auf den Weg geben?

» Immer an sich und den Geschäftserfolg glauben. Mit dieser Überzeugung auch die Familie und das engere Umfeld hinter sich bringen. Man sollte sich ein Netzwerk aus kompetenten Ansprechpartnern errichten. Dazu gehören neben Steuerberatern und Finanzleuten auch gute Geschäftspartner.

57wasser – the robin hood of waters



Mein Name ist Dirk Krumpholz (31), geboren in Siegen, und ich bin einer der beiden Gründer von 57wasser, dem Robin Hood des Wassers. Die 57wasser-Gründung ist nicht meine erste, aber dafür eine, die nicht vergleichbar ist mit meiner eigentlichen Tätigkeit im Software-Entwicklungsbereich. Der Antrieb, diese Unternehmung zu starten, war und ist eine Botschaft zu verbreiten, die jedem zugänglich sein soll: „Was macht glücklich?“ und „Was benötigen wir wirklich für ein zufriedenes Leben?“ Jeder, der einmal einen tiefen Punkt in seinem Leben erfahren hat, der weiß, dass es nicht die materiellen Dinge sind, die uns umarmen und wieder nach vorne blicken lassen. Es sind Menschen, denen wir am Herzen liegen und die uns wieder motivieren, weiterzumachen. Menschen, die bereit sind zu teilen. Von diesen braucht unsere Gesellschaft mehr denn je, da für die meisten materieller Wohlstand heute ein Zeichen der äußeren Größe ist, die in den meisten Fällen innerliche Leere signalisiert.

Doch wie bekommt man so eine soziale Botschaft in ein Produkt oder eine Dienstleistung und kann dazu noch den entstehenden Aufwand finanzieren? Nach langem Grübeln entstand die Idee, Gutes zu tun durch Wassertrinken. Mit 57wasser hat jeder die Möglichkeit, durch den Konsum von Wasser, anderen Menschen – seiner Wahl – zu helfen.

Die Idee und das Konzept waren gefunden. Doch wie jede gute Idee ist die Theorie nicht einmal

57wasser
the robin hood of waters

57wasser – the robin hood of waters
Krumpholz & Bach GbR

Mattenbachstraße 71 | 57250 Netphen

Telefon 0271 89028332

www.57wasser.com

die Hälfte. Auch bekannte Gründer wie Steve Jobs, Werner von Siemens oder jene heutzutage als Überflieger bezeichneten Größen mussten nach dem Satz agieren: „Macht hat, wer macht.“ Die Theorie zu haben ist gut, aber Praxis ist Realität und funktioniert in dieser. Somit sind wir über zwei Jahre in einer Branche umhergeirrt, die wir nicht kannten, der Getränkebranche. Viele haben uns anfänglich belächelt und meinten, dass man mit dieser Idee den Markt nicht erobern könnte. Meist waren dies Menschen, die selbst nie den Mut dazu hatten, etwas zu unternehmen und das Ruder selbst in die Hand zu nehmen. Das war uns egal, wir haben weitergemacht! Neben unseren normalen Jobs.

Nun, knapp zweieinhalb Jahre nach der Gewerbeanmeldung (Weltkindertag 2012), besteht unsere Idee fort, und der Absatz steigt stetig. Wir haben

Kunden gefunden, die unsere Idee verstehen und durch den Kauf von 57wasser unterstützen.

Wenn man Menschen, die eine Idee haben und von dieser überzeugt sind, etwas mit auf den Weg geben sollte, dann sind das meiner Ansicht nach vier Dinge:

1. Lass dich nicht von Neinsagern (auch nicht vom inneren) ablenken, mach weiter!
2. Finde und kenne deine Kunden und verbessere dein Produkt stetig!
3. Verliere die Zahlen nicht aus dem Blick.
4. Hör zu und lerne, wenn dir jemand Älteres aus deiner Branche etwas erzählt. Er hat was, das du nicht kaufen kannst: Erfahrung.

Zum Standort Siegen würde ich nur sagen:

„If you can make it there, you can make it anywhere!“ ■

57wasser – the robin hood of waters!? Die beiden Freunde Dirk Krumpholz und Björn Bach machten sich mit dieser außergewöhnlichen Geschäftsidee 2012 selbstständig. Besonders hervorzuheben sind hierbei zwei Aspekte: 57 Prozent des Bruttogewinns werden sozialen und humanitären Projekten gespendet, und die Kunden werden über soziale Medien mit eingebunden. Die damit erzielte Kundenbindung und ein perfektes Marketing haben Vorzeigecharakter.

Was lief besonders gut während der Gründungsphase?

» Das Engagement der heimischen Presse und Medienkanäle war enorm, und die Beratung und die Betreuung der IHK Siegen war sehr stark und damit hilfreich.

Was sind für einen Existenzgründer die größten Hürden?

» Den Markt zu kennen und sich selbst darin zu positionieren.

Welche negativen Erfahrungen haben Sie gemacht?

» Eigentlich keine wirklich negativen. Der Markt ist nun mal nicht ein Monopol, somit lernt man permanent und es bringt einen jeden Tag einen Schritt weiter, wenn auch mal in kleineren Schritten. Hauptsache man bleibt dran.

Welche Erfolgserlebnisse können Sie verzeichnen?

» Positives Feedback der Kunden, steigende Absätze und die Möglichkeit, permanent neue Kontakte zu Gleichgesinnten zu erhalten.

Welche Aspekte sprechen für den Standort Siegen-Wittgenstein-Olpe?

» Ich denke, dass unsere Region wirtschaftlich und sozial sehr gut aufgestellt ist. Es ist ein gesichertes Umfeld für Existenzgründer. Aus einem früheren Standort im Osten Deutschlands (aus der Erstgründung) kann ich sagen, dass hier Vertriebspotenzial liegt.

Welche Tipps können Sie Existenzgründern mit auf den Weg geben?

» Lesen Sie den letzten Absatz meiner persönlichen Vorstellung. ;-)

Speisekammer Olpe



Wir sind Tim und Bastian Schoder und haben uns mit der „Speisekammer“ in Olpe selbstständig gemacht. Unsere Idee war es, eine besondere Art von Einzelhandel zu installieren. Wir haben einen Feinkost-Einzelhandel mit angeschlossener Kleingastronomie geschaffen. Wieso nicht mal einkaufen gehen und bei einem Espresso ein wenig klüngeln? Genau diese Atmosphäre strahlt unsere Speisekammer aus: Alle am „großen Tisch“ – ein paar Spezialitäten, ein Glas Wein, einen Espresso – auf die Schnelle oder stundenlang.

Unser Angebot ist sehr vielseitig – den Mittelpunkt bildet die Frischetheke mit einer großen Auswahl an internationalen Wurst- und Käsespezialitäten sowie an Antipasti und Pastaprodukten. Zudem erwartet unsere Kunden eine große Auswahl an Spezialitäten wie Pesto Genovese, hand-



Speisekammer Olpe

Kölner Straße 2 | 57462 Olpe

Telefon 02761 8279057

www.speisekammer-olpe.de

Tim und Bastian Schoder

IHK Feedback

gemachte Nudeln oder Dijon-Senf. Bei der Auswahl der Weine haben wir uns viel Zeit gelassen. Wir sind stolz auf unser umfangreiches Sortiment an hochwertigen, aber auch erschwinglichen Winzerprodukten. Natürlich bieten wir auch hervorragende Brände und – sehr speziell – eine schöne Selektion feinsten Zigarren. Der Ladenbereich lädt zum Stöbern ein und hält so manche überraschende Entdeckung bereit.

Wir haben uns mit der Gründung der Speisekammer im Jahr 2010 einen Traum erfüllt und können auf eine intensive und erfolgreiche Zeit zurückblicken. Wir haben sehr viel gelernt in den letzten Jahren und wollen mit dieser Erfahrung in die Zukunft schreiten. Es ist sehr wichtig, mithilfe der Kunden und der eigenen Ideen sich immer wieder neu zu erfinden, um so neue Anreize für unsere Kunden zu schaffen. ■

Zwei Brüder – Olpe – ausgewählte Speisen und Getränke, all das in einer besonderen Kombination von Handel und Gastronomie. An einem großen Tisch können die erlesenen Spezialitäten in entspannter Atmosphäre direkt genossen werden. Diese interessante Geschäftsidee haben Tim und Bastian Schoder am richtigen Standort verwirklicht. Eine Rarität! Durch die eindeutige Zielgruppenauswahl und ein ansprechendes Ambiente überaus erfolgreich.

Was lief besonders gut während der Gründungsphase?

» Ganz besonders gut verlief das Zusammenspiel aller Beteiligten: mit meinem Bruder in der Organisation und mit allen Handwerkern während der Bauphase. Ein ganz wichtiger Aspekt, den ich nennen möchte, ist die Unterstützung der gesamten Familie. Diese Unterstützung hat uns viel Kraft gegeben.

Was sind für einen Existenzgründer die größten Hürden?

» Gerade wenn man noch jung ist, ist es der Dschungel der Unerfahrenheit. Man muss viel im Vorfeld abklären, um gut gewappnet an den Start zu gehen. Die wichtigste Hürde, die man bewältigen muss, ist man aber selber: Man merkt schnell, wie intensiv der Wunsch nach Selbstverwirklichung ist. Wer nicht an sich glaubt, sich nicht selbst motivieren kann, der wird nicht weit kommen.

Welche negativen Erfahrungen haben Sie gemacht?

» Gelegentlich stößt man an die Grenzen des Systems, wenn man eine Idee umsetzen will. Ein Opfer des bürokratischen Dschungels zu werden ist sehr ärgerlich, weil es einen in seiner Entwicklung aufhält.

Welche Erfolgserlebnisse können Sie verzeichnen?

» Wir können heute nach über vier Jahren sagen, dass wir uns etabliert haben und dass unsere Kunden uns als kompetenten Partner ansehen. Wir bekommen Anerkennung aus unserem Geschäftsumfeld und von unseren Kunden. Darauf können wir aufbauen.

Welche Aspekte sprechen für den Standort Siegen-Wittgenstein-Olpe?

» Unserer Region geht es gut - gute Infrastruktur, geringe Arbeitslosigkeit, hoher Wohlstand. Olpe ist eine starke Gewerbe- und Industrieregion mit nachhaltigen Aussichten.

Welche Tipps können Sie Existenzgründern mit auf den Weg geben?

» Planen Sie Ihr Konzept gut, aber „überplanen“ Sie sich nicht. Setzen Sie lieber eine Idee um, als tausend Ideen zu haben und keine umzusetzen. Bauen Sie sich ein Netzwerk auf – mehr Leute wissen mehr als einer. Arbeiten Sie „immer“ strukturiert und organisiert. Seien Sie offen für Kritik, nur so können Sie sich verbessern. Hinterfragen Sie ständig Ihr Geschäftsmodell und arbeiten Sie daran. Selbstständigkeit ≠ Reichtum, ABER: Fleiß, Geduld, Nachhaltigkeit = Erfolg.

Frage & Antwort

Uli Fashion GmbH



Mein Name ist Ramona Tigges. Ich habe eine abgeschlossene Ausbildung zur Kauffrau im Einzelhandel und bin seit dem Jahr 2008 Textilbetriebswirtin im Handel. Am 1. 7. 2012 bin ich mit 41 Prozent in den elterlichen Betrieb Uli Fashion GmbH eingetreten und werde diesen in zwei Jahren komplett übernehmen. Die Uli Fashion GmbH besteht aus drei Modeläden: einem Tom Tailor Store, einem Cecil Store und dem Hauptgeschäft Uli Fashion. Durch unser weit gefächertes Sortiment haben wir die Möglichkeit, unterschiedlichste Kleidungsünsche unserer Kundinnen zu erfüllen, was mir sehr am Herzen liegt.

Schon als kleines Kind war ich begeistert von Mode und den Aufgaben, die mein Vater im Büro getätigt hat. Nach meiner Ausbildung in Köln war für mich klar, irgendwann das Lebenswerk meiner Eltern weiterzuführen. Meine besondere Motivation liegt darin, Frauen zu beraten, die durch meine Hilfe ein höheres Selbstwertgefühl erlangen.



Uli Fashion GmbH

Hundemstraße 25 | 57368 Lennestadt-Altenhundem

Telefon 02723 717046

www.uli-fashion.de

Der berufliche Weg von Ramona Tigges in die Selbstständigkeit wurde schon sehr früh im Elternhaus vorgezeichnet. Ihre Begeisterung für Mode und Handel waren die Grundlage für eine qualifizierte Ausbildung in der Branche. Konsequenterweise erwarb sie dann auch Anteile im elterlichen Betrieb. Ein Paradebeispiel für eine familieninterne Nachfolgeregelung, die bei anderen Unternehmen leider nicht immer funktioniert. Eltern und Tochter haben vieles richtig gemacht!

Kleider machen Leute! Gerade in der heutigen Zeit liegt mir die persönliche Beratung der Kunden sehr am Herzen, da der Mensch an sich mit seinen individuellen Bedürfnissen im Zeitalter des Internets häufig in den Hintergrund gerät. Bevor ich in das Unternehmen meiner Eltern eingestiegen bin, hielt ich es für das Beste, erst ein-

mal alle dafür notwendigen Ausbildungen zu absolvieren. Dazu gehören die Grundausbildung Kauffrau im Einzelhandel, Fachbereich Textil, Studium auf der Privatuniversität LDT Nagold zur Textilbetriebswirtin und die Ausbildereignungsprüfung der IHK. So fühlte ich mich für den Einstieg ins Unternehmen bereit. ■

Was lief besonders gut während der Gründungsphase?

» Die Zusammenarbeit zwischen meinen Eltern und mir lief erstaunlich gut. Jeder konnte seine Vorschläge mit einbringen und die besten wurden dann in die Tat umgesetzt.

Was sind für einen Existenzgründer die größten Hürden?

» Die größte Hürde sind meiner Meinung nach die Banken. Dicht gefolgt von dem perfekten Businessplan.

Welche negativen Erfahrungen haben Sie gemacht?

» Manche Gewerke sind teurer geworden als vorher geplant. Das kann einen ganz schön in Bedrängnis bringen.

Welche Erfolgserlebnisse können Sie verzeichnen?

» Wir haben viele Kunden aus der weiteren Umgebung von Lennestadt gewonnen.

Welche Aspekte sprechen für den Standort Siegen-Wittgenstein-Olpe?

» Es sind mehrere Aspekte, die für den Standort Altenhundem sprechen. Die Lage ist optimal und es besteht eine hohe Kaufkraftkennziffer. Ebenso wichtig ist die gute Verkehrsanbindung.

Welche Tipps können Sie Existenzgründern mit auf den Weg geben?

» Der Businessplan muss sehr gut ausgearbeitet sein, damit den Banken eine gute Einschätzungsgrundlage hinsichtlich des Vorhabens und der Gründerperson geboten werden kann. Ebenso sollte immer ein größerer Finanzpuffer eingeplant werden, um dem Schlimmsten aus dem Weg zu gehen.

Wombli

Fairtrade clothing



Mein Name ist Katrin Ginsberg. Ich habe eine abgeschlossene Ausbildung zur Arzthelferin und bin seit zehn Jahren nebenbei im Einzelhandel in der Geschäftsführung in dem Betrieb meines Ehemanns tätig. Seit dem 28. 6. 2014 bin ich als Groß- und Einzelhändlerin im Fair-Trade-Bereich selbstständig. Neben meinem Ladenlokal vertreibe ich meine Produkte, Damenoberbekleidung und Accessoires, auf Messen, durch europaweite Kundenakquise und auf meiner Website.

Ich möchte mit meiner Bekleidung zum Nachdenken über das Kaufverhalten anregen. Mir liegt persönlich das Kamlari-Projekt in Nepal sehr am Herzen. Dort werden Frauen, die früher „Hausklaven“ waren und in furchtbaren Verhältnissen lebten, für einen lebenswerten Lohn beschäftigt. Wir lassen unter fairen Bedingungen Kleidung produzieren und haben das WFTO-Siegel (Fair Trade). Es ist



Wombli Fairtrade clothing

Nassauische Straße 12 | 57299 Burbach

Telefon 02736 4499570

www.wombli.de

mein Traum, für bessere Lebensbedingungen der Kamlaris zu arbeiten und meinen Kunden in Europa qualitativ hochwertige Bekleidung zu verkaufen.

Während meiner Gründung war ich in der glücklichen Lage, dass meine Familie (erwachsene Kin-

der und mein Ehemann) mich sehr unterstützt haben. Ich habe gelernt, nicht aufzugeben, auch wenn es manchmal sehr schwierig wurde. Es ist wichtig, immer andere Wege zu suchen, beweglich zu bleiben und vernünftig zu analysieren, warum etwas nicht funktioniert. ■

Etwas für die gute Sache tun und damit den Lebensunterhalt bestreiten?! Das funktioniert auch als Seiteneinsteigerin! Mit großem sozialen Engagement und guter PR-Arbeit ist es Katrin Ginsberg gelungen, in eine besondere Branche einzusteigen. Authentisch und kundenorientiert sowie mit der Unterstützung der Familie hat sie es geschafft, sich als Einzel- und Großhändlerin im Wachstumsmarkt Fair Trade zu etablieren.

Was lief besonders gut während der Gründungsphase?

» Die Unterstützung und der Rückhalt meiner Familie waren mir eine große Hilfe. Besonders leicht fielen mir die Einrichtung der Verkaufsräume sowie die Logoerstellung. Die Zusammenarbeit mit der IHK Siegen hat die Umsetzung meines Vorhabens sehr unterstützt, da ich hier wertvolle Tipps erhalten habe.

Was sind für einen Existenzgründer die größten Hürden?

» Die größte Hürde für einen Existenzgründer sehe ich darin, die finanziellen Mittel zu beantragen und zu erhalten. Man muss finanzielle Engpässe mit eigenen Mitteln überwinden können, da die Zeit oft gegen einen läuft (Beantragung und Bewilligung durch die Banken).

Welche negativen Erfahrungen haben Sie gemacht?

» Bei Anfragen für Fördermittelbeantragung durch die Banken stand häufig die subjektive Meinung der einzelnen Mitarbeiter im Vordergrund und nicht die objektive Betrachtung der Gesamtsituation (in meinem Fall zum Beispiel das Umdenken bei der Kundschaft für den Fair-Trade-Bereich durch das Unglück in Bangladesch). Oft wurde mit Halb- oder Fehlwissen argumentiert. Eine weitere Überraschung war für mich die teil-

weise schlechte Zahlungsmoral auch im Fair-Trade-Bereich.

Welche Erfolgserlebnisse können Sie verzeichnen?

» Ich erlebe auf den Messen einen sehr großen Zulauf an interessierten Endverbrauchern und Wiederverkäufern. Es gibt eine positive Trendentwicklung.

Welche Aspekte sprechen für den Standort Siegen-Wittgenstein-Olpe?

» Für den Standort Siegen-Wittgenstein-Olpe spricht die gute Infrastruktur. Durch den regionalen Flughafen und die Autobahn 45 (Nord-/Südachse) sind größere Städte in Deutschland sowie das angrenzende Ausland (Niederlande, Schweiz, Österreich, Luxemburg) in wenigen Stunden zu erreichen.

Welche Tipps können Sie Existenzgründern mit auf den Weg geben?

» Es ist wichtig, sich vorab gut zu informieren und früh genug mit allem anzufangen. Die Kosten sollten nicht unterschätzt und nicht zu knapp berechnet werden. Ich kann nur empfehlen, mutig Radio, Zeitungen oder Fernsehen zu nutzen, um die Öffentlichkeit zu erreichen. Es ist aus meiner Sicht sehr hilfreich, viele Meinungen einzuholen und Netzwerke aufzubauen und zu nutzen. Hier erreichen alle eine win-win-Situation.

In der Schriftenreihe der Industrie- und Handelskammer Siegen erschienen bisher:

Die zuvor erschienenen IHK-Broschüren können bei der Industrie- und Handelskammer abgerufen werden.

Eine vollständige Liste ist im Internet unter www.ihk-siegen.de zu finden.

Heft 50	Beschäftigungswunder Dienstleistungen!	7/99	Heft 104	Agentur-Kompass Siegen-Wittgenstein/Olpe	4/2013
Heft 51	Entwicklung und Struktur außenwirtschaftlicher Aktivitäten im Bezirk der Industrie- und Handelskammer Siegen	8/99	Heft 105	Der heimische Handel im demografischen Wandel	7/2013
Heft 52	Wirtschaft im südlichen Westfalen im Sommer 1999	10/99	Heft 106	Vom Brutto zum Netto (Studie Gewerbeflächen)	7/2013
Heft 53	Wirtschaft im südlichen Westfalen zum Jahresbeginn 2000	2/2000	Heft 107	Wirtschaft im südlichen Westfalen im September 2013	10/2013
Heft 54	Die Machbarkeitsstudie der A 4 – Plädoyer für einen Weiterbau	5/2000	Heft 108	Warum bleiben ausländische Studierende nicht in unserer Region?	12/2013
Heft 55	Wirtschaft im südlichen Westfalen im Sommer 2000	9/2000	Heft 109	Vorfahrt für die betriebliche Erstausbildung!	1/2014
Heft 56	Öffentliche Finanzierungshilfen für Unternehmen der gewerblichen Wirtschaft im Bezirk der Industrie- und Handelskammer Siegen im Jahr 2001	12/2000	Heft 110	Wirtschaft im südlichen Westfalen zum Jahresbeginn 2014	2/2014
Heft 57	Kommunale Standortkosten im Bezirk der Industrie- und Handelskammer Siegen	1/2001	Heft 111	Studierende der Universität Siegen – Potenziale zur Fachkräftesicherung in der Region?	8/2014
Heft 58	Wirtschaft im südlichen Westfalen zum Jahresbeginn 2001	1/2001	Heft 112	Masterplan A 45	7/2014
Heft 59	Wirtschaft im südlichen Westfalen im Sommer 2001	9/2001	Heft 113	Wirtschaft im südlichen Westfalen im September 2014	10/2014
Heft 60	Wirtschaft im südlichen Westfalen zum Jahresbeginn 2002	1/2002	Heft 114	Guck mal, wer da gründet!	2/2015
Heft 61	Gewerblicher Mietpreisspiegel im Jahr 2002 für den IHK-Bezirk Siegen	3/2002	Heft 115	Agentur-Kompass Siegen-Wittgenstein/Olpe	1/2015
Heft 62	Einzelhandelsatlas: Verzeichnis aller großflächigen Einzelhandelsbetriebe im IHK-Bezirk Siegen	9/2002			
Heft 63	Wirtschaft im südlichen Westfalen im Sommer 2002	9/2002			
Heft 64	Wirtschaft im südlichen Westfalen zum Jahresbeginn 2003	2/2003			
Heft 65	Wirtschaft im südlichen Westfalen im Sommer 2003	9/2003			
Heft 66	Wirtschaft im südlichen Westfalen zum Jahresbeginn 2004	2/2004			
Heft 67	Gewerblicher Mietpreisspiegel im Jahr 2004 für den IHK-Bezirk Siegen	6/2004			
Heft 68	Empirische Untersuchung zum IHK-Serviceangebot „Starthilfe“	7/2004			
Heft 69	Wirtschaft im südlichen Westfalen im Sommer 2004	9/2004			
Heft 70	Wirtschaft im südlichen Westfalen zum Jahresbeginn 2005	1/2005			
Heft 71	Wirtschaft im südlichen Westfalen im Sommer 2005	9/2005			
Heft 72	Wirtschaft im südlichen Westfalen zum Jahresbeginn 2006	2/2006			
Heft 73	Gewerblicher Mietpreisspiegel im Jahr 2006 für den IHK-Bezirk Siegen	8/2006			
Heft 74	Wirtschaft im südlichen Westfalen im Sommer 2006	9/2006			
Heft 75	Wirtschaft im südlichen Westfalen zum Jahresbeginn 2007	1/2007			
Heft 76	Was hält die regionale Wirtschaft von den Absolventen der allgemein bildenden Schulen?	7/2007			
Heft 77	Wirtschaft im südlichen Westfalen im Sommer 2007	9/2007			
Heft 78	Breitbandversorgung im Bezirk der IHK Siegen	1/2008			
Heft 79	Wirtschaft im südlichen Westfalen zum Jahresbeginn 2008	2/2008			
Heft 80	Verkehrswege und Gewerbeflächen – Motoren der Beschäftigtenentwicklung (Neuaufgabe)	4/2008			
Heft 81	Wirtschaft im südlichen Westfalen im Sommer 2008	9/2008			
Heft 82	Gewerblicher Mietpreisspiegel im Jahr 2008	12/2008			
Heft 83	Wirtschaft im südlichen Westfalen zum Jahresbeginn 2009	2/2009			
Heft 84	Wirtschaft im südlichen Westfalen im Sommer 2009	9/2009			
Heft 85	Wirtschaft im südlichen Westfalen zum Jahresbeginn 2010	2/2010			
Heft 86	Unternehmenssicherung im Bezirk der IHK Siegen – Notfallplanung und Nachfolgemangement	4/2010			
Heft 87	Einzelhandelsatlas – Verzeichnis aller großflächigen Einzelhandelsbetriebe im IHK-Bezirk Siegen	4/2010			
Heft 88	Standortzufriedenheit in den Kommunen des IHK-Bezirks Siegen	6/2010			
Heft 89	Was hält die regionale Wirtschaft von Absolventen allgemein bildender Schulen?	8/2010			
Heft 90	Wirtschaft im südlichen Westfalen im Sommer 2010	9/2010			
Heft 91	Agentur-Kompass Siegen-Wittgenstein/Olpe	11/2010			
Heft 92	Dokumentation eines schulreformpolitischen Fachgesprächs	11/2010			
Heft 93	Gewerblicher Mietpreisspiegel im Jahr 2010	12/2010			
Heft 94	Wirtschaft im südlichen Westfalen zum Jahresbeginn 2011	2/2011			
Heft 95	Wirtschaft im südlichen Westfalen im Sommer 2011	9/2011			
Heft 96	Wirtschaft im südlichen Westfalen zum Jahresbeginn 2012	2/2012			
Heft 97	Innovationsfähigkeit und Innovationstätigkeit heimischer Unternehmen	3/2012			
Heft 98	Werkzeugkasten „Fachkräftesicherung“	6/2012			
Heft 99	Gewerblicher Mietpreisspiegel 2012 – 2014	7/2012			
Heft 100	Gastgewerbliche Ausbildung vor strukturellen Herausforderungen	8/2012			
Heft 101	Wirtschaft im südlichen Westfalen im Sommer 2012	10/2012			
Heft 102	Wirtschaft im südlichen Westfalen zum Jahresbeginn 2013	2/2013			
Heft 103	Was erwarten junge Schulabsolventen von ihren zukünftigen Ausbildungsunternehmen?	2/2013			

