

Gründerzeit PN begleiten Jungunternehmer

Sie stehen vor einem entscheidenden Schritt im Leben: dem Aufbau eines eigenen Unternehmens. Die PN begleiten acht Existenzgründer. Heute gibt Gründer-Expertin Christel Böwer Tipps für einen erfolgreichen Start.



Bei einem Existenzgründer-Seminar der Wirtschafts- und Tourismusfördergesellschaft Peine (Wito) lernten sie, worauf es als Unternehmer ankommt. Den Schritt in die Selbständigkeit wollen wagen: Bianca Kayakisla, Hubertus Kobow, Astrid Behnke, Sabine Wege (vorne von links), Matthias Galetzka, Torsten Grabitz, Serdar Kayakisla und Sven Otto (hinten von links). PN-Fotos (2): Bode

12-Stunden-Tag gehört dazu

Expertin: Existenzgründer müssen selbstbewusst auftreten und beharrlich sein

KREIS PEINE. Christel Böwer (44) kennt die Selbständigkeit aus eigener Erfahrung. Seit fünf Jahren bietet sie ihre Dienstleistung als Seminarleiterin und Unternehmensberaterin an, leitete unter anderem ein Existenzgründerseminar für die Wirtschafts- und Tourismusfördergesellschaft (Wito) in Peine. PN-Volontärin Monika Herbst sprach mit ihr über typische Fehler bei der Existenzgründung und über das Geheimnis der erfolgreichen Unternehmerpersönlichkeit.

Kann sich jeder selbständig machen?

Im Prinzip ja. Voraussetzungen sind eine Unternehmerpersönlichkeit und der Wille, die Selbständigkeit wirklich mit allen Konsequenzen zu verfolgen. Existenzgründer sollten sich fragen, ob sie bereit sind, viel Zeit und Energie in das Unternehmen zu investieren und ob sie dafür auch die Unterstützung der Familie haben. Der Partner muss auch mal einen 12-Stunden-Tag akzeptieren, denn der wird kommen.

Was ist eine Unternehmerpersönlichkeit?

Wer sich selbständig machen will, sollte enorm belastbar sein. Er sollte ein Gespür für den Markt



Christel Böwer gibt Existenzgründern Tipps für den Start.

mitbringen und gut mit Menschen umgehen können.

Wie finde ich heraus, ob das auf mich zutrifft?

Wichtig ist das Selbstbewusstsein, das eigene Angebot auch überzeugend zu präsentieren. Um herauszufinden, ob jemand dazu in der Lage ist, stelle ich provozierende Fragen: „Was ist an Ihrem Produkt so gut?“, „Warum soll ich ausgerechnet bei Ihnen kaufen?“. Die Person muss mich mit der Antwort so überzeugen, dass ich das Produkt kaufen will. Angehende Existenzgründer können solche Gespräche auch mit dem Partner oder mit Freunden proben.

Was sind die häufigsten Fehler bei Existenzgründungen?

Gründer machen sich oft auf Gebieten selbständig, in denen sie noch keine Erfahrung haben. Das ist die häufigste Ursache für Insolvenzen. Oft fehlen auch kaufmännische Grundkenntnisse und eine realistische Markteinschätzung. Dass das angegebene Umsatzziel unrealistisch ist, wird manchen erst dann klar, wenn die Bank deshalb den Kreditantrag ablehnt.

Wer hilft bei der Planung?

Für Erstgespräche kann man sich an Wirtschaftsfördergesellschaften wie die Wito in Peine oder an Unternehmensberatungen wenden. Informationen über den Markt gibt es bei Kammern oder Berufsverbänden. Wenn jemand ein Bistro eröffnen will, kann er sich beispielsweise an den Deutschen Hotel- und Gaststättenverband wenden.

Was muss man noch beachten, um Erfolg zu haben?

Sich nicht entmutigen lassen. Unternehmer müssen beharrlich sein. Von der Idee bis zur Geschäftseröffnung vergehen je nach Art des Unternehmens mindestens acht Wochen, es kann auch bis zu einem halben Jahr dauern.