



RAMSLOH, 10. Januar 2011

Wenn Träume wahr werden

Firmengründer Wie wird man eigentlich sein eigener Chef? – Selbstständigkeit als Karriere-Option

Jährlich werden Tausende Firmen gegründet. Nur jede zweite hält länger als drei Jahre durch.

VON KARSTEN KROGMANN

RAMSLOH - Auf Dienstreisen träumte der kaufmännische Angestellte Klaus Gräfe manchmal einen Tagtraum.

Der Traum ging so: Sein Wagen rollte eine dieser Firmenzufahrten hinauf, die man auf Dienstreisen eben so hinaufrollt. Im Wind flatterten die üblichen Wimpel und Flaggen mit dem Firmenlogo, hinten an der Hallenwand leuchtete das übliche Firmenschild, davor parkten die üblichen Firmenautos. Aber diesmal stand da auf den Wimpeln, Schildern und Autotüren nicht irgendein Firmenname – nein, diesmal stand da sein Name: Klaus Gräfe.

Gründer des Jahres

„Wenn du es träumen kannst, dann kannst du es auch machen“, sagte einst Walt Disney (1901–1966).

Klaus Gräfe lacht, er sitzt in seinem Chefzimmer an der Ramsloher Hauptstraße, es liegt gleich links über dem Ausstellungsraum mit den Rollläden und Jalousien. Tagträume träumt er da oben nicht mehr, er kann jetzt ja aus seinem Chefzimmerfenster gucken: Unten sieht er dann die Firmenzufahrt mit den Wimpeln und Flaggen, „Gräfe“ steht darauf.

Die Zufahrt endet vor Halle 1; hier hat der langjährige Angestellte Klaus Gräfe im Oktober 2008 mit drei Mitarbeitern seine eigene Rollläden-Produktion angeschoben. Halle 1 heißt so, weil es seit kurzem auch eine Halle 2 gibt: Gräfes Firma setzt inzwischen 1,2 Millionen Euro um, 17 Leute arbeiten in den Hallen, außer Rollläden produzieren sie dort auch Insektenschutzsysteme und Zäune.

Oben im Chefzimmer hängt nun eine Urkunde an der Wand: Der Verbund Oldenburger Münsterland hat den 46-jährigen Ostfriesen als „Existenzgründer des Jahres 2010“ ausgezeichnet. „Ja, es hat sich alles sehr positiv entwickelt“, sagt der Chef.

Laut dem Institut für Mittelstandsforschung in Bonn war die Gründung der Gräfe GmbH eine von 399434 Existenzgründungen in Deutschland im Jahr 2008. Es war kein besonders gutes Jahr für die deutsche Wirtschaft: Die Zahl der Firmenschließungen war höher als die der Gründungen, 411900 Unternehmer gaben ihren Betrieb auf. „Wir kamen pünktlich zur Wirtschaftskrise auf den Markt“, sagt Gräfe in seinem Chefzimmer.

Aber auch in „normalen“ Jahren überragt die Zahl der Gründungen die der Aufgaben nur um ein paar Tausend; so standen im ersten Halbjahr 2010 216 207 Gründungen 192095 Liquidationen gegenüber.

„Nach drei Jahren sind 50 Prozent der neu gegründeten Unternehmen wieder vom Markt verschwunden“, bestätigt Professor Dr. Alexander Nicolai. Als Beamter auf Lebenszeit ist Nicolai, Jahrgang 1971, zwar sozusagen das Gegenteil eines Gründers, von Amts wegen beschäftigt er sich aber rund um die Uhr mit dem Thema „Existenzgründungen“. Und deshalb weiß Nicolai auch: „Eine lebendige Wirtschaft braucht eine gewisse Gründerszene!“

Vor fünf Jahren hat Nicolai die mit Geld aus der Wirtschaft finanzierte Stiftungsprofessur „Entrepreneurship“ an der Universität Oldenburg übernommen. Entrepreneurship ist Englisch und heißt so viel wie Unternehmertum oder Gründertum.

Als Professor soll Nicolai zwei Aufgaben lösen: Erstens soll er die Unwägbarkeiten rund ums Thema Gründung wissenschaftlich aufarbeiten; er soll also zum Beispiel eine Antwort finden auf die Frage, warum 50 Prozent der Unternehmen nach drei Jahren wieder aufgeben.

Zweitens soll Nicolai die Gründungsaktivitäten im Nordwesten fördern. „Vor allem Studenten haben Selbstständigkeit oft nicht als Karriere-Option auf dem Zettel“, sagt er. An der Uni hält er nun Vorlesungen zum Thema „Gründungsmanagement“.

Kann man denn so etwas wie Unternehmergeist lernen?

„Es gibt das Handwerk, das man lernen kann“, sagt Nicolai: „Wie schreibt man einen Businessplan? Welche Rechtsformen gibt es, welche Fördermittel?“ Eine Garantie für den Erfolg sei das aber nicht, gibt er zu. „Deshalb fragt die Wissenschaft zum Beispiel auch: Welche Eigenschaften nutzen einem Unternehmer?“

Klaus Gräfe sagt in Ramsloh: „Ich war immer schon ein Eigenbrötler. Ich habe mir ungern reinreden lassen.“ Aber Professor Nicolai sagt in Oldenburg, so etwas wie das ideale Unternehmerprofil habe sich bisher wissenschaftlich nicht nachweisen lassen.

Sicherlich sind Eigenschaften wie Fantasie und Einfallsreichtum hilfreich – also die Fähigkeit, träumen zu können. „Je kreativer eine Gründung ist, desto größer sind die Chancen“, hat Nicolai herausgefunden.

Verhaftet mit dem Erfolg

In Deutschland kursiert ein Witz: Bill Gates, der milliardenschwere Chef des Software-Riesen Microsoft, hätte hier keine Chance gehabt – die Garage, in der er seine Firma gründete, hatte kein amtlich vorgeschriebenes Fenster.

„So ein Quatsch“, brummt Jürgen Brüna: „Wenn man ein Fenster braucht, baut man eben eines ein. Daran scheitert keine Gründungsidee!“

Brüna ist ein zupackender Mann von 52 Jahren, er hat früher als Sozialarbeiter für die Kirche gearbeitet, später gründete er mehrere Reiseunternehmen. „100 Busse auf der Straße, das war Stress ohne Ende“, stöhnt er. Nachdem er die Reiseunternehmen gewinnträchtig verkauft hatte, gründete er sich seine Traum-Firma: eine Firma, in die er seine Erfahrungen als Sozialarbeiter und als Kaufmann einbringen konnte, in der er seiner Leidenschaft fürs Gründen nachgehen konnte und in der er seine Arbeitszeiten besser einteilen konnte. Seit zwei Jahren berät Brüna jetzt Gründer, er ist Geschäftsführer der „GründerCoaching Nordwest GmbH“ in Rhaderfehnh.

Brüna sitzt in der gemütlichen Sitzecke in seinem großzügigen Büro, auf dem Couchtisch liegt eine Zeitschrift, die Schlagzeile lautet „Mit 23 Millionär“. An der Wand hinter seinem Rücken klebt ein Spruch, auch der wird oft Walt Disney zugeschrieben: „Träume nicht dein Leben – lebe deinen Traum.“ Ach

Deutschland, findet Brüna, ist ein gründerfreundliches Land. „Es gibt sehr viele Fördermöglichkeiten, vor allem für Leute, die aus Arbeitslosigkeit heraus gründen. Sie kriegen weiter ihr Geld – und können so zwei Jahre lang ihren Traum ausprobieren.“

Allerdings sei der Weg durch die Behörden mitunter recht mühsam. „Nicht jeder Handwerker weiß, wie man einen Businessplan schreibt“, sagt Brüna. Er grinst: Das war seine Chance, das ist die Geschäftsidee der GründerCoaching Nordwest. „Noch ist keiner meiner Kunden pleite gegangen – aber noch ist auch keiner drei Jahre dabei.“

Neue Einstellung gesucht

Der Businessplan – das ist die schriftlich fixierte Geschäftsidee, die Banken und Behörden davon überzeugen soll, dass die neue Firma eine Chance hat.

Klaus Gräfe, der erfahrene Kaufmann, hat es so gemacht: Er holte alle Beteiligten an einen Tisch, Banker, Beamten, Steuerberater, „und dann habe ich meinen Businessplan vorgestellt, als Powerpoint-Präsentation mit Grafiken und allem Zubehör“. Er bekam sein Geld; 350000 Euro investierte er in die Firma.

Trotzdem klagt auch er: „Bei Banken und Politikern fehlt die Risikobereitschaft! Alles wird an zu scharfe Kriterien gebunden, da bleiben viele Ideen auf der Strecke.“

Professor Nicolai fordert deshalb sogar einen Einstellungswandel in der ganzen Gesellschaft. „Die Frage ist doch: Wie geht man mit dem Scheitern um?“ In Deutschland wird eine missglückte Gründung als Lebenslauf-Manko gesehen, „in den USA hingegen bewundert man den Einsatz und sagt: Beim nächsten Mal klappt es bestimmt“.

Es ist 18 Uhr, an der Ramsloher Hauptstraße fahren die letzten Mitarbeiter im „Gräfe“-Overall vom Hof, nur oben im Chefszimmer brennt noch Licht. „Meine Arbeitszeiten sind jetzt open-end“, sagt Klaus Gräfe und lächelt: „Die Entscheidung, mich selbstständig zu machen, war trotzdem die beste meine Lebens!“

FUNKTIONEN

Leserkommentare (0)

Ihre Meinung

[Diskussionsregeln](#)

erlaubte BB-Codes:

[b]fett[/b]

[i]kursiv[/i]

[zitat=person]text[/zitat]

noch **2500** Zeichen

[Meinung schreiben](#)

DAS KÖNNTE SIE AUCH INTERESSIEREN

Tablet-Computer: Praktikable Alternative zum PC

Berlin (dpa) - Der PC feiert in diesem Jahr seinen 30. Geburtstag. Seine Bedeutung ist ungebrochen,...

[mehr](#)

Geldanlage in Erneuerbare Energien: