

g, Beruf und Karriere

etrotz Krise gesucht

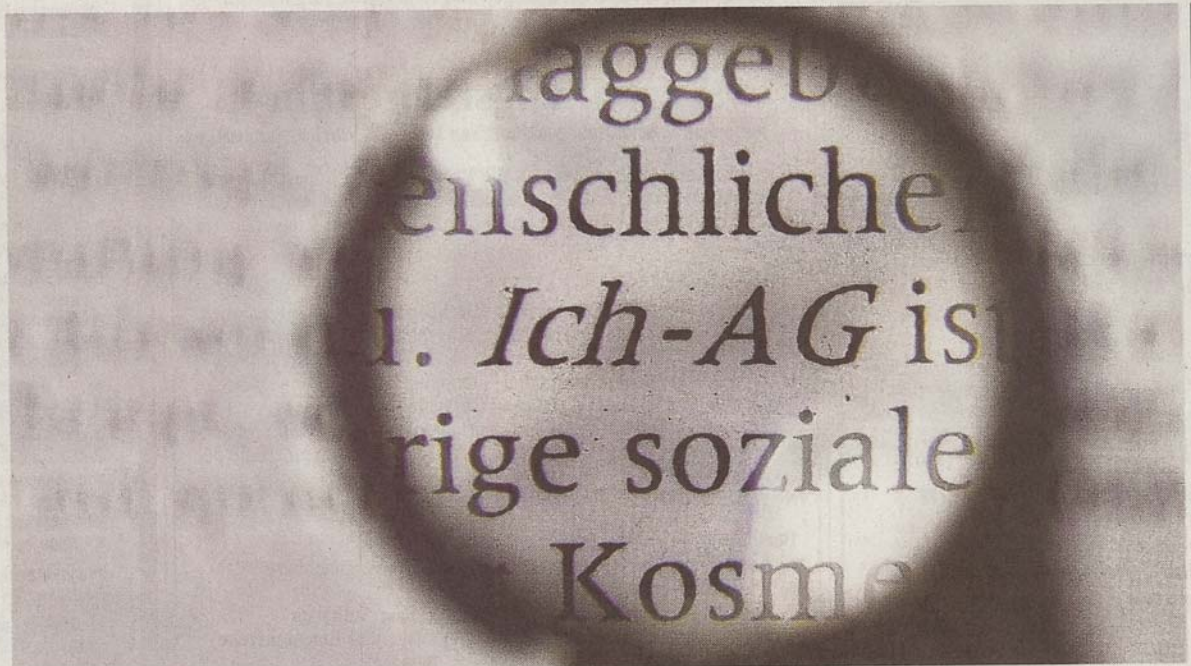
Leure der Elektro- und
nationstechnik werden
wie vor gesucht. Nach
Umfrage des Verbandes
ektrotechnik Elektronik
nationstechnik (VDE)
0 Mitgliedsunterneh-
absolventen und Young
irtschaftskrise gute
gaben 97 Prozent der
insbesondere in den
und E-Efficiency wür-
krise Elektroingenieure
Unternehmen der Auto-
n sogar verstärkt ent-
e Fachkräfte. So rechnen
en Unternehmen damit,
enz um Fachkräfte der
tionstechnik noch ver-
zent gehen nicht davon
ftig decken zu können.
r die Bereiche Planung/
ering und Forschung/
DE.

und Kündigung

ner in einem Betrieb mit
erliert er damit automa-
auf Kurzarbeitergeld. Die-
ben der Bundesagentur
g, sobald die Kündigung
ist. Das gilt auch dann,
itgeber gekündigt wird.
macht es, ob der Arbeit-
ndigung seinen Restur-
diesen Zeitraum bestehe
Leistungen. Das Kurzar-
arbeiternehmer über seinen
n der Bundesagentur für

ischen Arbeitnehmer unter-
zu etwas mit ihren Kollegen,
ent) der Beschäftigten ver-
den Kollegen sogar so gut, dass
deskreis zählen. Zu diesem Er-
elle Umfrage des Online-Kar-
id: Ein Drittel der Arbeitneh-
n Berufs- und Privatleben
verbringen keine Freizeit mit

eteiligung
agen ist zulässig
erlassenen Dienstwagen



Viele Selbstständige fühlen sich nach der Gründungsphase oft allein gelassen. Ein neues Seminarangebot kann jetzt helfen.

Foto: tmm

Selbstständig – was nun?

PERSPEKTIVEN Gründer nach der Startphase: Ein Zustand zwischen Hoffen und Bangen.

Von Daniela Kebel

Karin ist unsicher. Ihre Körperhaltung verrät es. Sie rutscht unruhig auf ihrem Stuhl hin und her. „Ich weiß nicht, ob es das Richtige für mich ist“, sagt sie. Und meint damit zweierlei: Das Seminar, an dessen Info-Veranstaltung sie gerade teilnimmt, und ihre Selbstständigkeit. Vor etwa einem Jahr hat die 44-Jährige eine Ich-AG gegründet, unterstützt von der Agentur für Arbeit. Die Wuppertalerin hat als Texterin gearbeitet, dann verlor sie ihren Job. „Nach Beratungen habe ich mich mit einer eigenen kleinen Agentur selbstständig gemacht“, erzählt sie. In ihrer Wohnung ein Büro eingerichtet, in Computer und Büroausstattung investiert. Doch die Aufträge plätschern so dahin. „Ich weiß einfach nicht, ob ich daran festhalten soll“, gesteht sie.

„So geht es vielen Existenzgründern“, sagt Unternehmensberaterin und Coach Lioba Heinzler. Sie weiß, wovon sie redet. Sie selbst ist seit vielen Jahren selbstständig, hat sich vor knapp zwei Jahren entschlossen, mit zwei Kolleginnen eine Firma zu

gründen. „Das Problem ist, dass die meisten Existenzgründer vor und während der Startphase in die Selbstständigkeit beraten werden, aber danach stehen sie allein da. Und fühlen sich auch ganz oft so“, weiß Heinzler. Wenn erst einmal die Zahlungen der Arbeitsagentur beendet sind und die Kosten die Einnahmen übersteigen – dann kommt der große Frust.

Harte Zahlen nennen und Etappenziele festlegen

Und die Zweifel. „Unser Seminarangebot greift genau an dieser Stelle, wir wollen die Fragen beantworten, die unsere Klienten ein Jahr oder mehr nach der Existenzgründung haben“, sagt die Unternehmensberaterin. Zusammen mit Beate Kreis, Betriebswirtin und Unternehmensberaterin aus Solingen, steht Heinzler ab November Rede und Antwort. „Warum klappt es bei mir nicht? Was mache ich falsch? Diese Fragen versuchen wir zu klären“, sagt Beate Kreis. Die Betriebswirtin erarbeitet mit ihren Kunden Finanzierungs-konzepte und begleitet sie zu Terminen beim Bankberater. Zu-

erst aber kommen die harten Fakten auf den Tisch. Ausgaben, Einnahmen, Umsatz. „Wir gucken uns genau die Zahlen an“, so Kreis. Danach werden Etappenziele festgelegt, die realistisch sind. „Von Scheitern reden wir noch lange nicht, wenn es nur schleppend anläuft“, wirft Heinzler ein. Dann kommt jedoch für viele der Schock: „Man muss von drei bis fünf Jahren ausgehen, bis die Welt weiß, dass es meine Firma gibt und bis Kunden mein Produkt wollen. Erst nach sieben Jahren hat man der Konkurrenz und allen Kritikern bewiesen, dass man es geschafft hat.“

Da ist langer Atem gefragt, durchhalten lautet die Parole. Werbung und Marketing bezeichnen beide Beraterinnen

als zwingend erforderlich. Denn die Produkte, das Büro, die Firma müssen der potenziellen Zielgruppe bekannt gemacht und permanent im Bewusstsein gehalten werden. „Die wenigsten scheitern an mangelnder Fachkompetenz“, erläutert Kreis. „Bei den meisten sind es Fehler in Strategie und Finanzierung. Einnahmen werden überschätzt, Ausgaben unterschätzt.“ Zustimmendes Nicken der Anwesenden. Eine Faustformel bringt Überraschendes auf den Punkt: Umsatz und Gewinn stehen im Verhältnis 3:1 – alles darunter ergibt nur Null oder gar minus auf dem Konto.

- @ www.moewe-seminare.de
- @ www.w-tech.de
- @ www.tgz-nrw.de

■ HILFESTELLUNG: KONZEPTE ERARBEITEN

INDIVIDUELLE BERATUNG Das Seminar richtet sich an Existenzgründer, die mindestens seit einem Jahr selbstständig sind. In Gruppen mit maximal acht Teilnehmern werden individuelle Pläne, Konzepte und Finanzierungsmodelle erarbeitet und

Arbeitsabschnitte festgelegt. Ab 6. November trifft sich die Gruppe alle 14 Tage freitags von 16 bis 18.30 Uhr im Wuppertaler Technologiezentrum, Lise-Meitner-Straße 1-9, 42119 Wuppertal. Weitere Informationen unter Telefon 0202/31713-216.