

# Selbständig machen – Ohne Hilfe wäre ich nicht klar gekommen!

**Wirtschafts-Senioren Osnabrück** helfen und beraten bei Firmengründungen

Von Martin Krause

Osnabrück (eb) – Viele haben den Wunsch, ihr eigener Herr zu sein, und möchten sich deshalb selbständig machen. „Das sagt sich so leicht“, weiß Ralf Sunderdiek von den Wirtschafts-Senioren Osnabrück. Er weiß um die zahlreichen Klippen, die auf dem Weg zur eigenen Firma zu umschiffen sind und berät Gründungswillige. Der 28-jährige Viktor Hermann hat mit seiner Hilfe seinen Traum verwirklichen können und eine Lackiererei eröffnet. Beide raten Firmengründern, ihre Geschäftsidee intensiv und kritisch zu prüfen, denn zunächst ist häufig eine Durststrecke zu meistern.

„Alt hilft Jung“ ist das Motto der Wirtschafts-Senioren Osnabrück. Bei diesen handelt es sich um z.Zt. 18 Ruheständler aus Führungspositionen wie z.B. Kaufleute, Betriebswirte, Bankkaufleute, Handwerksmeister sowie Techniker und Ingenieure. Der Verein ist im Zentrum für Umwelt und Technologie (CUT) an der Westerbreite 7 angesiedelt und über [www.cut-os.de](http://www.cut-os.de) erreichbar. Neben der Beratung von Gründern sind Unternehmenssicherung und Konsolidierung sowie Unternehmenserweiterungen und Nachfolgeregelungen Schwerpunkte ihrer ehrenamtlichen Beratungen. Ein Honorar fällt nicht an, allerdings muss eine einmalige Kostenpauschale von 40 Euro entrichtet werden, die aber den gesamten, eventuell langwierigen Beratungsprozess



**Unternehmensgründer Hermann arbeitet allein in seiner Werkstatt.**

abdeckt.

Der Dipl.-Kaufmann Ralf Sunderdiek war langjährig als Manager bei Siemens in München tätig, bevor er in den Ruhestand wechselte und – vor 5 Jahren – bei den Wirtschafts-Senioren anheuerte. Er hat bereits zahlreiche erfolgreiche Geschäftsgründungen begleitet, musste aber auch einigen Ratsuchenden von ihrem Projekt abraten.

Viktor Hermann absolvierte bei einem Fahrzeuglackierer in der Region Osnabrück eine Ausbildung zum Fahrzeuglackierer. Anschließend sammelte er als Geselle Praxiserfahrung und bildete sich auf der Meisterschule weiter mit dem festen Ziel vor Augen, sei-



**Wirtschafts-Senior Ralf Sunderdiek hat Viktor Hermann bei der Gründung seiner Lackiererei an der Ruppenkampstr. 13 (frühere Räume des Maler- und Lackierzentrums Giesser) in Osnabrück unterstützt.** Krause-Fotos

ne eigene Firma zu gründen. Durch einen Freund, der sich kurz zuvor selbständig gemacht hatte, erfuhr er von den Wirtschafts-Senioren, die er dann um Unterstützung bat. Der Aufbau einer Lackiererei erfordert ein großes Investment, das hoch im 5-stelligen Bereich liegt und für das der Gründungswillige neben Eigenkapital auch einen Kredit benötigt.

Gemeinsam mit Sunderdiek machte er sich dann daran, die erforderlichen Unterlagen zu erstellen. Zunächst galt es, einen Businessplan zu erstellen, ohne den weder die Agentur für Arbeit noch ein Kreditinstitut die Förderwürdigkeit der geplanten Geschäftsgründung prüfen kann. „Zunächst musste Herr Hermann sich nochmals mit der Marktsituation auseinandersetzen: Welche Konkurrenten bestehen am Markt? Welche Zielgruppe will ich mit

meiner Firma ansprechen? Welcher Standort bietet die besten Erfolgsaussichten?“, erklärt Diemann.

Anschließend müsse jeder Gründer Kassensturz machen: Wie hoch sind die Investitionen? Wie hoch sind Miete, Nebenkosten, Versicherungen? „Ganz wichtig ist auch die Frage nach dem persönlichen Finanzbedarf. Wieviel Geld benötige ich, um meine festen Kosten wie z.B. Wohnungsmiete, Strom und Heizung, Sozialversicherungen, Pkw-Kosten und Lebensmittel zu bestreiten?“, so der erfahrene Wirtschafts-Senior weiter.

Sind diese Daten zusammengetragen, muss eine Geschäftsprognose für 3 Jahre mit

den erwarteten Umsätzen und Erlösen erstellt werden.

Hierin steckt bereits viel Arbeit. Nebenbei sprach er mit befreundeten Autohändlern, um seine geplante Neugründung ins Gespräch zu bringen.

„Dann habe ich Autohäuser, Reparaturwerkstätten und Gebrauchtwagenhändler in der ganzen Region abgeklappert, um mich vorzustellen.“ Die Ergebnisse der Gespräche machten ihm Mut und auch Diemann meint: „Für das Gründungsvorhaben von Viktor Hermann ergab sich eine positive Prognose, sodass wir dann mit den Unterlagen gemeinsam zur Sparkasse gehen konnten.“ Diese riet dem Gründer, einen Antrag bei der KfW – einer Förderbank die zinsgünstige Gründerkredite zur Verfügung stellt – zu stellen. Die Bank verfügt über große Erfahrung sowie Vergleichszahlen aus allen Branchen und kennt alle aktuellen Förderprogramme von Bund, Ländern und Gemeinden. „Inzwischen hatte ich ein konkretes Angebot für die Übernahme der Lackiererei. Also musste ich eine exakte Inventarliste vorlegen, Beispielrechnungen für gute und schlechte Monatsumsätze erstellen, Pläne zur Überbrückung schlechter Zeiten machen und Auskünfte zu meinem persönlichen Umfeld und den von mir ermittelten Marktstrukturen geben“, zählt Viktor Hermann auf. Senior-Experte Sunderdiek musste zudem schriftlich die Frage beantworten: Sind Sie überzeugt, dass das Konzept langfristig tragfähig ist? „In diese Stellungnahme



**Auch jetzt noch besprechen Coach Sunderdiek und Jungunternehmer Hermann die Geschäftszahlen.**

fließt neben den ermittelten Zahlen auch der äußere Anschein mit ein. Hat der Gründungswillige den nötigen Biss, um schwierig Situationen zu meistern, ist er belastbar, zielstrebig, flexibel und einfallreich genug.“

Schließlich half Sunderdiek bei der Ausgestaltung des Kaufvertrages und des Mietvertrages und begleitete weitere Gespräche mit der KfW und der Sparkasse bis zur Auszahlung des Gründungskredites.

Vom ersten Treffen zwischen Coach und Gründer bis zur Geschäftseröffnung sind rund 12 arbeitsreiche Monate vergangen. „Es gab Phasen, in denen ich überlegt habe, es lieber seinzulassen. Ohne Hilfe wäre ich nicht klar gekommen“, blickt Viktor Hermann zurück.

Inzwischen ist der erste Monat nach der Gründung herum und die Lackiererei erfolgreich gestartet. „Wir liegen besser, als im Businessplan angenommen“, freut der Jungunternehmer. Als Alleinstellungsmerkmal hat der Lackierer neben seiner zeitlichen Flexibilität ein besonders attraktives Preis/Leistungs-Verhältnis.

„Als Alleinunternehmer habe ich noch geringe Kosten und kann günstige Angebote machen, damit Kunden mich kennenlernen und die Qualität meiner Arbeit ausprobieren können.“ Neben einigen Kfz-Werkstätten konnte er bereits 2 Oldtimer-Besitzer überzeugen. Diese wollen auf Oldtimertreffen seine Visitenkarten verteilen.

Wirtschafts-Senior Sunderdiek lobt seinen Schützling als „sehr zielstrebig und konsequent“. „Meine Aufgabe ist es in der Gründungsphase zu coachen, die Entscheidungen muss aber der Gründer selbst treffen. Und die praktische Umsetzung meiner Tipps bleibt ihm alleine überlassen.“

Die gelungene Firmeneröffnung ist jedoch nicht das Ende der Zusammenarbeit. In den nächsten Monaten wird Sunderdiek mit weiteren Gesprächen die Umsatzsicherung bzw. -erweiterung begleiten und Ratschläge zur Personalrekrutierung wie z. B. Aushilfen, Praktikanten und später evtl. einem Lehrling geben.