

**Studieren,  
gründen,  
durchstarten!**



# Copyright

© 2012 by Benjamin O'Daniel / Fabian Jaeckert

[www.existenzgruender-jungunternehmer.de](http://www.existenzgruender-jungunternehmer.de)

[www.facebook.com/existenzgruenderjungunternehmer](https://www.facebook.com/existenzgruenderjungunternehmer)

Autor: Benjamin O'Daniel

Veröffentlicht unter der Creative Commons License, Attribution-NonCommercial-NoDerivs 3.0 Unported

<http://creativecommons.org/licenses/by-nc-nd/3.0/>

Creative Commons bedeutet: Du kannst dieses E-Book auf Deiner Website, Deinem Blog, Deinem Facebook-Profil jederzeit teilen! Es reicht ein einfacher Verweis auf unsere Website:

[www.existenzgruender-jungunternehmer.de](http://www.existenzgruender-jungunternehmer.de)

E-Book Design: Benedikt Roßgardt.

# **Studieren, gründen, durchstarten!**

## UNTERNEHMENSGRÜNDUNG FÜR JUNGUNTERNEHMER

**Kapitel 1** | Existenzgründung als Student (Seite 4)

**Kapitel 2** | Im Interview: Gründerberater berichten (Seite 9)

*Torsten Ziegler und Marc Kley: "Es macht einen Unterschied, ob ich 30 Taschen oder 30.000 Taschen verkaufen möchte" auf Seite 11*

*Claudia Haßfurther: "Kreative ticken einfach anders" auf Seite 17*

**Kapitel 3** | Im Interview: Jungunternehmer packen aus (Seite 20)

*Pirmin Vlaho: "Fahrt Eure Antennen aus!" auf Seite 22*

*Thomas Warnke: "Man sollte einen gesunden Autismus in sich tragen – und zugleich offen sein" auf Seite 26*

*Daniel Straub: "Man sollte sein Projekt fortlaufend kritisch hinterfragen." auf Seite 30*

*Nikolas Schriefer: "Es bringt viele Vorteile mit sich, im Team zu gründen" auf Seite 34*

**Kapitel 4** | Finanzielle Fragen: Auf was sollte man achten? (Seite 37)

**Kapitel 5** | Das Gründer-ABC: So sparst Du Zeit und Geld (Seite 42)

# Kapitel 1

Existenzgründung als Student

## Existenzgründung als Student

Du bist zwischen 18 und 28 – und Du willst dich selbstständig machen, eine eigene Firma gründen. Vielleicht bist Du auch schon selbstständig – nebenbei während des Studiums, wie so viele vor Dir. Du arbeitest als freier Mitarbeiter, oder auf Stundenbasis in einem Unternehmen, Du schreibst Deine ersten Rechnungen. Und Du planst den nächsten Schritt: Jetzt geht es richtig los! Ein Leben als Unternehmer, als Selbstständiger – im Gegensatz zu den „abhängig“ Beschäftigten, wie es so schön heißt. Du suchst: Die Freiheit, Deine eigenen Ideen umzusetzen – sei es eine neue Technologie zu entwickeln, sei es Deine Kreativität auszuleben. Die Freiheit, Deinen Tag selbst zu gestalten. Die Freiheit, von keinem mehr abhängig zu sein. Die Freiheit, flexibel zu bleiben, offen für Neues.

Nur wie genau geht das eigentlich? Fakten aus dem Kfw-Gründungsmonitor:

936.000 x



936.000 Menschen haben 2010 den Schritt in die Selbstständigkeit gewagt! Seid ihr dabei?



29,4 Prozent aller Gründer 2010 hatten einen (Fach)Hochschul-Abschluss in der Tasche.



Fast 40 Prozent gründen, weil sie eine eigene Idee umsetzen wollen. Sie sind die „Chancengründer“. Allerdings gründen auch 34 Prozent, weil sie nichts anderes finden. Sie sind die „Notgründer“.

### Fragen über Fragen

Aber Du hast auch Fragen, vielleicht Zweifel. Alles andere, wäre auch seltsam. Die klassischen Fragen, die sich fast jeder stellt: Werde ich es schaffen, mich selbst zu finanzieren? Werde ich – wenn ich ein Unternehmen gründen will – mich auch auf dem Markt durchsetzen? Schaffe ich das überhaupt allein? Was ist, wenn ich scheitere? Was entgegne ich meinen Eltern, meinen Freunden, all denen, die mir von einer Selbstständigkeit vielleicht abraten?

Vor Dir liegt ein Ratgeber für junge Existenzgründer. Wir haben mit Gründerberatern aus den Universitäten gesprochen: Was sind die klassischen Herausforderungen für Studenten, die sich selbstständig machen? Wie wird man erfolgreich? Wie sollten Studenten am besten vorgehen? Sollten Sie Ihr Studium abbrechen oder besser parallel arbeiten?

Und wir haben junge Unternehmer interviewt. Wie war es, als sie noch keinen Erfolg hatten, aber an ihre Idee geglaubt haben? Wie haben sie alles – Studium, Privatleben, Job, Geld – unter einen Hut bekommen?

Schon mal vorab: Wir liefern keinen Plan, der bei Punkt 1 anfängt und bei Punkt 10 habt ihr eure erste Millionen verdient und seid erfolgreiche Existenzgründer. Wir liefern auch keine Gründerberatung – dafür gibt es Experten.

Nach den Interviews findest Du ein Kapitel Finanzen. Hier geht es um die wesentlichen Bausteine, die man als Student im Auge behalten muss und um die Du dich kümmern solltest.

Das letzte Kapitel ist unser Gründer-ABC: Wir sind einmal durch das Alphabet gegangen und haben zu jedem Buchstaben ein Thema angeschnitten, das junge Existenzgründer umtreibt. Im Zentrum geht es darum, wie man Zeit, Kosten und Mühe spart.

Was Du gerade auf Deinem Bildschirm siehst, ist ein „Lesebuch“. Wir wollen Inspiration geben, kombiniert mit praktischen Tipps. Das hier ist ein Anfang. Wir schreiben daran und veröffentlichen immer wieder neue Versionen. Also, wenn Du einen Punkt vermisst, der Dir auf der Seele brennt: Schreib uns eine Mail!

## Übrigens: Du bist nicht allein.

Auch wenn Du vielleicht einen anderen Eindruck hast: Du bist nicht allein mit Deinem Vorhaben. Drei von zehn Existenzgründern in Deutschland sind zwischen 25 und 34 Jahre alt. Und verdammt viele davon (rund 30 Prozent) haben einen Hochschul-Abschluss in der Tasche.

Also: Bevor Du in der Hoffnung auf Karriere in einem Unternehmen „malochst“ und an Deinem ersten Burn-Out arbeitest, raten wir Dir ganz unverbindlich:

Geh Deinen eigenen Weg! Arbeite an Deinen Ideen. Wehr Dich gegen all die Bedenkenträger. Bleib cool. Setze Deiner Phantasie keine Grenzen. Dafür ist es definitiv noch zu früh.

## Wer oder was sind eigentlich „Gründer“?

Aber wer sind eigentlich all die „Gründer“? Wenn man sich umschaute, gibt es drei grobe Richtungen. Auf der einen Seite gibt es die **Freiberufler**. Sie sind Grafikdesigner, Journalisten, Künstler. Die meisten von ihnen sind „Einzelkämpfer“ – zumindest nutzen viele diesen abwertenden Begriff. Denn umgekehrt sind sie die flexiblen, wachen Selbstständigen, oft mit einem exzellenten Netzwerk ausgestattet und immer am Puls der Zeit.

Dann gibt es Gründer, die ein vergleichsweise „kleines“ **Gewerbe** starten: Ein kreativer Schmuckladen, ein Café, oder ein Fotostudio. Gründer, die eine Lücke in den Ladenzeilen sehen, die das Gefühl haben: Das könnte klappen!

Als Drittes haben wir die **Entrepreneure**. Also diejenigen, die ein Unternehmen gründen, ein Produkt entwerfen und es im großen Stil verkaufen wollen. Die eine Lücke im Markt sehen, eine Idee haben und sie umsetzen wollen – sei es eine neue Technologie oder ein Konsumprodukt für die Massen.

Auf den ersten Blick sehen die Gründertypen aus, als hätten sie nichts miteinander zu tun. Und doch stellen sich für alle drei Gruppen ähnliche Fragen. Zumindest haben wir dies in unseren Interviews festgestellt.

Also: Auf zu den Interviews!



# **Kapitel 2**

Im Interview: Gründerberater berichten

## Im Interview: Gründerberater berichten

Seit einer Werbe-Offensive der Regierung vor einigen Jahren sind an vielen Hochschulen Gründerbüros entstanden. In manchen bekommt man bloß ein paar Flyer in die Hand gedrückt, andere wiederum glänzen mit richtig guter Beratung.

Schau, was Dir Deine Hochschule liefert (und gib uns ein Feedback). Wir haben exemplarisch mit einigen Gründerberatern gesprochen und haben viele Informationen eingesammelt.

### Was wir herausfinden wollten:

- Stürzen sich Studenten in den Ruin, wenn sie sich selbstständig machen?
- Was ist eine gute Geschäftsidee?
- Wie bringe ich Studium und Gründung unter einen Hut?
- Was gibt es zu beachten, wenn man im Team gründet?
- Wenn ich kreativ bin – auf was muss ich achten?

Soweit unser Ausgangspunkt. Viel Spaß beim Lesen!

## “Es macht einen Unterschied, ob ich 30 Taschen oder 30.000 Taschen verkaufen möchte”

Ein Interview mit Marc Kley und Torsten Ziegler

**Unsere Frage:** Jungunternehmer wie Studenten sind leidenschaftlich, begeistert – und meistens völlig unerfahren. Ist da der Absturz schon praktisch vorprogrammiert?

**Ziegler:** Stimmt, Studenten sind häufig deutlich draufgängerischer als ältere Existenzgründer. Studenten haben eine besondere Fähigkeit: Sie haben in vielen Dingen keine Ahnung. Und das hat auch Vorteile: Denn viele, die seit Jahren in einem Unternehmen oder einer Branche arbeiten, sind betriebsblind geworden und haben einen starken Tunnelblick. Wer Abstand zu einer Sache hat, beschäftigt sich erst einmal mit Problem 1 und nicht mit Problem 80 bis 90. Das führt dazu, dass ganz neue Lösungen gefunden werden.

**Kley:** Ich denke auch, dass man keine jahrelange Erfahrung braucht, um ein erfolgreiches Unternehmen zu gründen. Allerdings kommt es auch auf die Branche an: Wer auf einem neuen, freien Markt agiert, ein neues Produkt erschafft, der kann gar keine jahrelange Erfahrung haben. Wer sich aber auf einem etablierten, im Grunde gesättigten Markt durchsetzen will, dem hilft Marktkenntnis sehr.

### Wie prüfen Sie die Ideen der Studenten?

**Ziegler:** Bevor wir an die eigentliche Geschäftsidee gehen, sollte sich jeder Gründer erst einmal bewusst werden: Warum will ich mich überhaupt selbstständig machen oder ein eigenes Unternehmen gründen? Was will ich erreichen? Was sind meine

### Interview



Marc Kley und Torsten Ziegler beraten im Auftrag der Uni Köln Studenten, die sich selbstständig machen oder ihre eigene Firma gründen.

Internet: [Hochschulgründernetz Köln](https://www.hgnc.de)

unternehmerischen Ziele und meine privaten Lebensziele? Will ich Geld verdienen oder will ich mich selbstverwirklichen?

### Warum ist das wichtig?

**Ziegler:** Wenn ich etwa ein Designer bin und Taschen entwerfe, dann muss ich mich vorher fragen, ob ich 30 Stück pro Monat verkaufen möchte oder 30.000. Das sind zwei völlig verschiedene unternehmerische Ansätze, obwohl es um das gleiche Produkt geht. Jeder sollte aber auch wissen, was er für eine innere Motivation hat. Denn eine Existenzgründung kann viel Mühe und Kraft kosten. Man sollte wissen, warum man dies auf sich nimmt.

### Und wie beraten Sie die angehenden Jungunternehmer?

**Ziegler:** Wir gehen möglichst offen in die Gespräche. Wir können und wollen keine fertigen Antworten liefern, sondern Fragen stellen. Zum Beispiel: Warum wollen die potenziellen Kunden gerade dieses Produkt? Welche Wettbewerber gibt es? Das sind meistens die grundsätzlichen Fragen, die wir zu Beginn klären. Leider

kommen viele zu spät zu uns. Sie haben ihr Produkt fertig, aber sich noch keine Gedanken um den Markt gemacht.

**„Es macht einen Unterschied, ob ich 30 Taschen oder 30.000 Taschen verkaufen möchte.“**

**Kley:** Das ist auch der Unterschied zwischen

**“Bevor wir an die eigentliche Geschäftsidee gehen, sollte sich jeder Gründer erst einmal bewusst werden: Warum will ich mich überhaupt selbstständig machen oder ein eigenes Unternehmen gründen?”**



Graphic © iStockphoto.com/draaco77

einer netten Idee, die jeder mal hat, und einer Geschäftsidee: Eine Idee kann gut sein und mich beim ersten Anhören begeistern. Eine Geschäftsidee muss aber viele Menschen überzeugen, die bereit sind, dafür ihr Geld auszugeben. Und eine Geschäftsidee muss vor allem kritischen Fragen standhalten.

**Das klingt nach einem harten Prozess. Sähen Sie damit nicht Zweifel?**

**Kley:** Jeder, der eine Firma gründen will oder auch in die Freiberuflichkeit geht, darf vor solchen Fragen nicht zurückschrecken. Wenn die Menschen beim etablierten Marktführer einkaufen und nicht beim Gründer, dann macht das kein schlechtes Gefühl, sondern es ist eine wichtige Information und die Chance herauszufinden, wie ich mich abgrenzen kann bzw. welche Nische der Marktführer noch nicht belegt.

**„Ein guter Entwickler muss nicht zwangsläufig ein guter Geschäftsführer sein! Man kann sich Leute suchen, die einen unterstützen.“**

**Ziegler:** Wenn man sich einmal entschieden hat, heißt es: Bange machen gilt nicht! Wer ein Gründer wird, der darf nicht vor der Menge der Arbeit zurückschrecken oder vor der angeblichen Größe der Gegner. Es geht um die bestmögliche Positionierung im Markt.

**Gibt es unter den studentischen Gründern klassische Charaktere?**

**Ziegler:** Nein, es gibt überhaupt keine Stereotypen. Zum Beispiel hatten wir einmal einen Gründer, der einen T-Shirt-Laden eröffnen wollte. Er war ein absoluter Optimist. Wir haben dann grob durchkalkuliert, wie viel es kostet, T-Shirts in allen Farben und Größen anzubieten und wie viel eine Raummiete in Köln kostet. Da kommt schnell eine fünfstellige Summe zusammen, die der Gründer nicht auf dem Schirm hatte. Bei einem anderen Fall kam eine Designerin zu uns: Sie hat uns mit leiser, verschüchterter Stimme erzählt, dass sie ein eigenes Modellabel gründen möchte. Im Laufe des Gesprächs kam dann

heraus: Sie hatte bereits eine komplette Kollektion entworfen, produzieren lassen und an ein Düsseldorfer High-Society-Geschäft verkauft! Man weiß nie, wer vor einem steht. Jeder hat andere Stärken und Schwächen.

**Muss ich als Gründer alles können? Von der Entwicklung eines neuen Produkts bis zur Buchhaltung gibt es ja zahlreiche Dinge zu tun.**

**Ziegler:** Ein guter Entwickler muss nicht zwangsläufig ein guter Geschäftsführer sein! Natürlich sollte er einen Geschäftssinn haben, aber er muss nicht das operative Geschäft selbst führen. Man kann sich Leute suchen, die einen unterstützen. Hier stehen wir in Deutschland wirklich noch ganz am Anfang: Wir haben immer die Vorstellung, dass wir aus Erfindern Geschäftsführer machen müssen. Es gibt kaum Ansätze, Entwickler und Gründertypen zusammenzubringen, so dass jeder seine Leidenschaft ausüben kann: Der Erfinder erfindet und der Geschäftsführer macht Geschäfte.

**Viele Studenten, die eine Geschäftsidee haben, stehen vor der Frage, ob sie ihr Studium wirklich beenden sollen. Was raten Sie ihren Gründern?**

**Kley:** Der Abbruch eines Studiums ist nie etwas Positives. Parallel zum Studium erstmal „klein“ anzufangen, kann eine gute Gelegenheit sein, seine Geschäftsidee und sich selber kritisch zu prüfen und erste wichtige Kontakte und ein Netzwerk aufzubauen. Man muss aber auch Aufgaben delegieren können und mehr Leute mit ins Boot holen. Man kann auch sein Zeitmanagement kritisch hinterfragen. Letzten Endes bleibt immer noch die Möglichkeit, langsamer zu studieren, aber trotzdem zum Ende zu kommen.

**„Team-Gründungen sind nachweislich erfolgreicher und stabiler als Einzelgründungen.“**

**Ziegler:** Gerade in der IT-Branche oder im Web-Bereich ist es auch genau anders herum: Während des Studiums sammeln die Studenten mit kleineren Projekten Erfahrung und nach dem Bachelor starten sie dann als Unternehmer durch. Außerdem gibt

es auch die Möglichkeit, sich für ein Gründerstipendium zu bewerben und die Bachelor-Arbeit zum eigenen Unternehmen zu schreiben – etwa, wenn man eine neue Technologie evaluiert oder Markteintrittsstrategien prüft. Allerdings ist dieses bundesweite Gründerstipendium sehr begehrt.

### Macht es Sinn, gleich zu Beginn mehrere Mitgründer ins Boot zu holen?

**Kley:** Team-Gründungen sind nachweislich erfolgreicher und stabiler als Einzelgründungen. Man kann Aufgaben gleich zu Beginn klar aufteilen, und jeder arbeitet entsprechend seinen besonderen Fähigkeiten. Eine Geschäftsidee entsteht dadurch auch nicht im stillen Kämmerchen, sondern im Austausch mit den anderen. So wird sie automatisch noch einmal geprüft. Allerdings kann es natürlich auch in Team-Gründungen passieren, dass man sich streitet und jemand das Unternehmen verlassen muss. Dafür sind vorher vertragliche Regelungen zu treffen.

**“Wer ein Gründer wird, der darf nicht vor der angeblichen Größe der Gegner zurückschrecken.”**

### Zu welcher Gründungsform raten Sie?

**Ziegler:** In der Regel raten wir davon ab, eine Gemeinschaft bürgerlichen Rechts (GbR) zu gründen. Eine GbR ist zwar recht unkompliziert angemeldet. Sie ist aber eine Schicksalsgemeinschaft: Man haftet mit seinem gesamten Privatvermögen, und zwar auch für die Fehler der anderen. Es gibt natürlich auch viele erfolgreiche GbR-Firmen, aber man muss sehr genau wissen, was man tut. Die GmbH ist immer noch der Standard, den man nehmen sollte. Wenn man das Stammkapital von 25.000 Euro dafür nicht hat, kommt auch eine Unternehmergeellschaft (UG) in Frage, auch bekannt als Mini-GmbH. Darüber kann man

das Stammkapital schrittweise einzahlen. Aber diese Frage kommt wirklich erst ganz am Schluss. Vorher sollte man sich um sein Produkt, um seinen Markt und seine Zielgruppe kümmern.

Vielen Dank für das Interview!

**Unsere Zusammenfassung:**

- Frag Dich, warum Du dich eigentlich selbstständig machst. Das ist Deine Energiequelle!
- Mach Dir Gedanken, wie sich Dein Produkt, Deine Dienstleistung von all den anderen da draußen unterscheidet.
- Such Dir Menschen, die einen kritischen Blick haben, aber Dir trotzdem wohlgesonnen sind. Also keine, die Dir Deine Ideen ausreden wollen.
- Studium nicht einfach abbrechen, sondern nach anderen Lösungen suchen.

Wer das Interview querliest, der merkt schnell: Es geht um Geschäftsideen, Produkte, Märkte – allesamt Wörter, mit denen Kreative oft nichts anfangen können. Warum eigentlich nicht? Was hält sie davon ab, so zu denken – und ist dies eine gute oder eine schlechte Eigenschaft? Also haben wir uns umgeschaut nach einem Experten, der Kreative unterstützt. So haben wir Claudia Haßfurther gefunden. Sie berät an der Muthesius Kunsthochschule in Kiel Existenzgründer. Wir sprachen mit ihr über Gründer im Kreativbereich – vom Designer, über Fotografen bis zum Künstler.



## “Kreative ticken einfach anders“

Ein Interview mit Claudia Haßfurther

**Inwiefern unterscheiden sich Existenzgründer aus einem künstlerischen, kreativen Bereich von Unternehmensgründern – etwa im Maschinenbau oder in der IT?**

**Haßfurther:** Wer sich im kreativen Bereich selbstständig macht, ist in der Regel Freiberufler. Es sind häufig Einzelkämpfer, die auch berufliche Umwege gehen, die ihre Freiheit lieben und sich selbst verwirklichen wollen. Es sind tendenziell keine Unternehmensgründer, die nach einem festen Plan ihr Unternehmen aufbauen. Kreative ticken einfach anders. Wenn ich an meiner Hochschule für Veranstaltungen werbe, überlege ich genau, was ich auf die Flyer schreibe: Mit Schlagworten wie Entrepreneurship können wenige etwas anfangen. Das Wort Selbstständigkeit zieht dagegen viele an, weil es ihrer Arbeits- und Lebensphilosophie entspricht.

**Was ist denn die größte Schwäche eines Existenzgründers im Kreativbereich - und was zeichnet Kreative besonders aus?**

**Haßfurther:** Wer in einem kreativen Bereich arbeitet – sei es als Fotograf, Sänger, Tänzer oder Designer – der schöpft seine Kreativität aus seiner Persönlichkeit. Was am Ende entsteht, ist eine individuelle Visitenkarte, ein eigener Stil, der auch als Alleinstellungsmerkmal dient. Dadurch nehmen viele Kritik sehr persönlich. Und Kritik entsteht schnell, wenn man etwas anderes schafft, als sich der Kunde vorgestellt hat. Für viele Kreative ist das ein harter Lernprozess. Wer sich selbstständig macht muss hier seinen eigenen Weg finden: Auf der einen Seite muss man sich den Kundenwünschen ein Stück weit

### Interview

## muthesius kunsthochschule

Claudia Haßfurther berät an der Muthesius Kunsthochschule in Kiel Existenzgründer.

Internet: [Muthesius Kunsthochschule](https://www.muthesius-kunsthochschule.de)

anpassen. Auf der anderen Seite wünschen sich die Kunden ja genau die Kreativität, die sie nicht haben.

Zu den Stärken: Kreative arbeiten nicht nach festen Schemata und vorgegebenen Plänen. Sie sind es gewohnt, sich ständig in neue Themengebiete einzuarbeiten und in Projektphasen zu arbeiten. Sie agieren extrem flexibel und sind sehr mobil, gerade weil sie Einzelkämpfer sind. Wer zehn Mitarbeiter zu betreuen hat, der braucht einfach feste Strukturen.

**Wie sollte man als Freiberufler im Kreativbereich agieren, um auf dem freien Markt zu bestehen? Schließlich gibt es fast immer größere Agenturen, mit denen man konkurriert.**

**Haßfurth:** Ich brauche als kreativer Selbstständiger ein eng gestecktes Netzwerk, das ich schnell aktivieren kann. Ich muss also klein und flexibel sein und zugleich sofort wachsen, wenn die Anforderungen größer sind. Wenn mich ein Kunde anspricht und ein großes Projekt in acht Wochen umgesetzt haben möchte, brauche ich Experten aus den umliegenden Gebieten. Wer zum Beispiel als Designer einen Auftrag für eine Website bekommt, der braucht einen Programmierer, eventuell einen Fotografen, einen Illustrator und einen Texter.

**„Man muss sich seine kreativen Freiräume schützen.“**

**Wie beraten Sie Ihre Studenten?**

**Haßfurth:** Oft geht es darum, zur richtigen Zeit die richtigen Prioritäten zu setzen. Wer im Kreativbereich arbeitet, braucht zum Beispiel nicht sofort zu Beginn ein eigenes Büro, was nur Fixkosten verursacht und den Druck erhöht. Den Kunden interessiert es nicht, ob man seine Arbeit im Büro erledigt, im Café oder in der Bibliothek. Wenn das eigene Geschäft wächst, passiert es vielen Kreativen, dass sie über die Verwaltungs- und Büroarbeit ihre Kreativität verlieren – eine große Gefahr! Man muss sich seine kreativen Freiräume schützen. Also ist vielleicht eine Assistenz für die Verwaltungsarbeit wichtiger. Wir achten immer darauf, dass wir ressourcenschonend beraten. Für die Gründer sollen wenig Kosten entstehen. Zum Beispiel

funktioniert viel nach dem Prinzip „Dienstleistung gegen Dienstleistung“. Eine sehr gute Lösung ohne dass direkt Geld in die Hand genommen werden muss.

Vielen Dank für das Interview!

#### **Unsere Zusammenfassung**

- Für große Aufträge brauchst Du ein Netzwerk an Experten.
- Spare Kosten durch das Prinzip „Dienstleistung gegen Dienstleistung“.
- Schütze Deine Kreativität.

# **Kapitel 3**

---

Im Interview: Jungunternehmer packen aus

## Im Interview: Jungunternehmer packen aus

- Du glaubst, Du hast eine schräge Idee?
- Du glaubst, dass es nichts Neues mehr zu erfinden gibt?
- Du glaubst, dass nur „alte Säcke“ erfolgreich sind?

Das ist Quatsch. Wir haben uns einmal umgeschaut und eine Hand voll junge Existenzgründer interviewt. Das ist übrigens der Start einer Serie für [unseren Blog](#). Wenn Du also ebenfalls selbstständig bist oder erfolgreiche Gründer kennst, gib uns einen Tipp – und wir führen die Interview-Reihe fort.

Unsere ersten vier Gründer:

- Pirmin Vlaho hat einen Schuh für Schlagzeuger entworfen.
- Thomas Warnke ist Veranstalter von Dildopartys.
- Daniel Straub hat einen schwimmenden Wohnwagen entwickelt.
- Nikolas Schriefer hat mit mehreren anderen eine digitale Konzertagentur ins Leben gerufen.

Haben wir Dein Interesse geweckt? Los geht's!

## “Fahrt Eure Antennen aus!”

Ein Interview mit Pirmin Vlaho

**Wie sind Sie auf die Idee gekommen, einen Spezialschuh für Schlagzeuger zu entwickeln?**

**Vlaho:** Ich spiele seit meiner Jugend Schlagzeug. Wenn man viel in der Musikszene unterwegs ist, unterhält man sich auch ständig über das Equipment. Und da ist mir das Problem „Schuhe“ aufgefallen. Viele Schuhe haben Versteifungsmaterialien in den Kappen, man hat kein Gefühl im Fuß. Manche schoren deswegen auf Chucks, andere helfen sich mit Kletterschuhen. So reifte die Idee in mir: Warum entwickle ich nicht einen Spezialschuh, der endlich einmal gut sitzt? Das ist auch mein Ratschlag an Studenten, die nach Geschäftsideen suchen: Fahrt Eure Antennen aus! Hört Euch um, was die Leute für kleine Wünsche haben, was ihnen nicht passt. Unterhaltet Euch mit ihnen über das Problem. So findet Ihr häufig auch gleich Hinweise für eine Lösung.

**Mit der Idee allein ist es aber nicht getan. Haben Sie schon vorher in der Schuhbranche gearbeitet oder wie konnten Sie Ihre Idee umsetzen?**

**Vlaho:** Nein, ich habe keine Ahnung, wie man Schuhe baut. Aber ganz ehrlich: Das braucht man auch nicht! Es gibt doch genügend Spezialisten, die nichts anderes machen außer Schuhe zu produzieren. Die muss man von seiner Idee überzeugen. Es

### Interview

# DREAKS®

SNEAKERS FOR DRUMMERS

Pirmin Vlaho, 35, hat während seines Studiums einen Spezialschuh für Schlagzeuger entwickelt. Der Kölner Unternehmer spricht im Interview mit uns darüber, was man als Unternehmer braucht – und was nicht.

Projekt: [www.dreaksshoes.com](http://www.dreaksshoes.com)

**„Werbung kann man über Social Networks wie Facebook machen oder über Affiliate Marketing.“**

geht also darum, Kooperationspartner zu finden. Wenn man kein Unternehmen überzeugen kann, sollte man seine Idee noch einmal kritisch überprüfen. Vielleicht ist es eine nette Idee, aber es gibt keine wirkliche Nachfrage nach dem Produkt oder ähnliche Produkte sind bereits gescheitert. Wenn man dies herausfindet, hat man sich viel Mühe, Zeit und Geld gespart.

### **Und wie haben Sie den Vertrieb organisiert?**

**Vlaho:** Der Vertrieb ist heutzutage viel einfacher als früher. Es kostet nicht viel Geld, sich im Internet eine eigene Seite und einen Shop einzurichten. Und Werbung kann man über Social Networks wie Facebook machen oder über Affiliate Marketing. Natürlich steckt darin auch viel Arbeit, aber man muss nicht zwangsläufig in die Schuhläden kommen, um einen Schuh zu verkaufen. Allerdings sind wir mit Dreaks auch in Läden vertreten – in Musikgeschäften. Neben dem Schlagzeug stehen also direkt Dreakshoes.

**„Wenn man kein Unternehmen überzeugen kann, sollte man seine Idee noch einmal kritisch überprüfen.“**

### **Haben Sie eigentlich BWL studiert?**

**Vlaho:** Nö. Ich habe Sozialwissenschaften und Bio auf Lehramt studiert. Meiner Meinung nach kann jeder Mensch ein Unternehmen gründen, BWL braucht man dafür nicht – zumindest in der Anfangszeit. BWL ist doch letztlich eine Verwaltungswissenschaft für die Privatwirtschaft. Das hat mit dem Entrepreneur-Gedanken nichts zu tun. Natürlich sollte man wissen, was Marketing, Vertrieb und Produktentwicklung bedeutet. Aber das kann man letztlich auch in einem Buch nachlesen.

### **Hat Ihnen Ihr Studium für die Firmengründung geholfen?**

**Vlaho:** Wenn wir mal ehrlich sind, brauchen wir vieles vom „Studienkram“ später nicht mehr. Hinzu kommt, dass man

einiges auch wieder vergisst. Aber vielleicht kommt es auch drauf an, was man studiert hat. Ich könnte mir vorstellen, dass Ingenieure weitaus intensiver ihr Studiumswissen bei einer Geschäftsidee gebrauchen können - sofern sie aus ihrem Metier gründen. Mir hat mein Studium zumindest nicht wirklich geholfen. Mein Eindruck ist allerdings: Die Geschäftsidee findet man meistens auf einem Feld, das einen begeistert. Eine persönliche Leidenschaft, ein Hobby oder auch ein spezieller Bereich im Beruf.

### **Und wenn man die Idee hat: Schließt man sich Zuhause ein und entwickelt die Lösung?**

**Vlaho:** Genau das ist ein allseits beliebter Irrtum: Ich sitze in meiner Bude und grüble ein paar Jahre. Dann melde ich ein Patent an und werde so reich wie Bill Gates. Ich denke, es läuft ganz anders: Man erkennt die Probleme und Wünsche der Menschen in einem Spezialgebiet, in dem man sich auskennt. Dann entwickelt man eine Lösung. Die Entwicklung der Lösung sollte unbedingt mit der Zielgruppe ZUSAMMEN geschehen. Man ist also „draußen“. Man ist mit der Zielgruppe zusammen und nicht alleine am Reißbrett in seiner Bude. So steigt die Wahrscheinlichkeit, dass man eine überzeugende Lösung für das Problem der Zielgruppe gefunden hat, die sich auch verkauft. Für das Produkt nimmt man etwas mehr als es in der Produktion kostet. Von der Differenz lebt man dann.

### **Im persönlichen Umfeld gibt es häufig Menschen, die von einer Existenzgründung abraten. Wie sind Sie damit umgegangen?**

**Vlaho:** Es gibt immer Menschen, die einen runterziehen, den Kopf schütteln oder sagen: Das funktioniert doch eh nicht! Ich denke: Man muss nicht allen seine Geschäftsidee erzählen – auch wenn man vielleicht ein inneres Bedürfnis hat, über seine Pläne zu sprechen. So baut man nur unnötig Druck auf und die ständigen Nachfragen der Kritiker nerven tierisch. Ich habe zu Beginn nur mit den Menschen über meine Idee gesprochen, von denen ich ausgegangen bin, dass sie mich weiterbringen.



### **Unsere Zusammenfassung**

- Du brauchst kein BWL, um ein Unternehmen zu gründen.
- Sprich mit erfolgreichen Menschen, die dich weiterbringen.
- Nutze alternative Vertriebskanäle, wie Facebook oder Affiliate Marketing.

Graphic ©iStockphoto.com/draco77

## “Man sollte einen gesunden Autismus in sich tragen – und zugleich offen sein“

Ein Interview mit Thomas Warnke

### Dildo-Homeparties – wie sind Sie auf solch eine Geschäftsidee gekommen?

**Warnke:** Das kann ich nur über einen kleinen Umweg erklären. Ich bin von Haus aus Verlagskaufmann und wollte eigentlich immer einen Verlag gründen. Nach ein paar Jahren in Festanstellung habe ich mir gesagt: Langsam musst du einmal anfangen, etwas aufzubauen. Also habe ich ein Online-Antiquariat ins Leben gerufen. Das Geschäft lief in den ersten Monaten sehr gut – so gut, dass es mich in den Aussichten getäuscht hat. Kurz nach meiner Gründung kamen Ebay und andere Plattformen, auf denen jeder Privatmensch seine Bücher verkaufen konnte. Die Preise für antiquarische Bücher brachen ein. Ich musste meine Angestellten entlassen und mein Unternehmen ging zu Grunde.

„Man muss sich klar sein, dass man sich in eine Welt begibt, die von vielen nicht verstanden wird.“

### Vom insolventen Online-Antiquariat hin zu Dildo-Homeparties – klingt wie ein weiter Weg...

**Warnke:** Ich hatte viel Geld verloren und noch rund 15.000 katalogisierte Bücher in einem Keller gelagert. Jeden Tag bin ich zum Keller gefahren und habe die wenigen verkauften Bücher verpackt und versendet. Es ging mir nicht gerade gut,

#### Interview

## PEPPERparties

Thomas Warnke hat sein Unternehmen in einer Branche gegründet, bei dem viele erst einmal irritiert gucken: Sein Unternehmen PepperParties veranstaltet Dildo-Homeparties. Warnkes Beraterinnen präsentieren Erotik-Toys in den Wohnzimmern ihrer Kundinnen. Was hinter der Geschäftsidee steckt, erklärt der 35-jährige Unternehmer im Interview mit uns.

Projekt: [www.pepperparties.de](http://www.pepperparties.de)

aber bei Lichte betrachtet war meine Situation gar nicht so unkomfortabel: Ich habe auf studentischem Niveau gelebt und konnte in Ruhe nach einer neuen Geschäftsidee und einer Strategie suchen – was ich schon vorher hätte tun sollen. Ich wollte etwas verkaufen, bei dem mir Privatleute keine Konkurrenz machen können. Auf den Verbotslisten der Online-Plattformen standen unter anderem: Lebende und tote Tiere, Waffen und Erotikartikel. Da erschienen mir die Erotikartikel noch am besten... Nach einiger Zeit habe ich zufällig in einer Zeitschrift gelesen, dass Homeparties immer gut laufen, egal, wie es um die Konjunktur steht. Da kam mir die Idee: Was wäre, wenn man Erotikartikel bei den Kunden zu Hause verkauft?

### **Und wie sind Sie dann vorgegangen?**

**Warnke:** Ich habe recherchiert und herausgefunden, dass es in den USA sehr erfolgreiche Firmen gibt, die solche Parties veranstalten. In Deutschland gab es nur einen kleinen Mitbewerber. Also stand für mich fest: Ich will es ausprobieren! Über mir wohnte ein Webdesign-Student, der für mich die Webseite gebaut hat. Und das Wunder geschah: Schon nach kurzer Zeit meldeten sich die ersten Frauen. Sie waren total begeistert, dass es endlich solch einen Service gab!

**„Auf den Verbotslisten der Online-Plattformen standen lebende und tote Tiere, Waffen und Erotikartikel. Da erschienen mir die Erotikartikel noch am besten.“**

### **Und wie hat Ihr persönliches Umfeld darauf reagiert, dass Sie nun Erotikartikel verkaufen?**

**Warnke:** Natürlich habe ich mich mit der Frage auseinandergesetzt, ob ich diesen Stempel wirklich auf der Stirn haben will. Es ist ja eine Branche, für die sich viele schämen. Die meisten schmunzeln aber bloß. Ich habe am Anfang ein relatives Geheimnis aus meinem Geschäft gemacht. Das lag aber nicht daran, dass ich mich geschämt hätte, sondern daran, dass ich die ewige Fragerei nicht hören wollte.

### Was meinen Sie mit der „ewigen Fragerei“?

**Warnke:** Ich mache mal eine grobe Rechnung auf: Ungefähr acht Prozent aller Erwerbstätigen sind selbstständig. Das sind ungefähr vier Prozent der gesamten Bevölkerung. Unter den vier Prozent sind zahlreiche Freiberufler oder Zwangs-Selbstständige, die eigentlich viel lieber als Festangestellte arbeiten möchten. Es gibt nur ganz wenige, die wirklich ein Startup gründen. Unter 100 Menschen sind also 99 Menschen nicht wie ein Unternehmer gepolt. Man muss sich klar sein, dass man sich in eine Welt begibt, die von vielen nicht verstanden wird. Ich wollte in der Anfangsphase nicht irgendwelche negativen Einflüsterungen haben. Und in den ersten zwei, drei Jahren war es noch lange nicht klar, ob das Unternehmen erfolgreich ist. Erst als der Erfolg feststand, habe ich die Katze aus dem Sack gelassen.

### Was würden Sie Jungunternehmern raten?

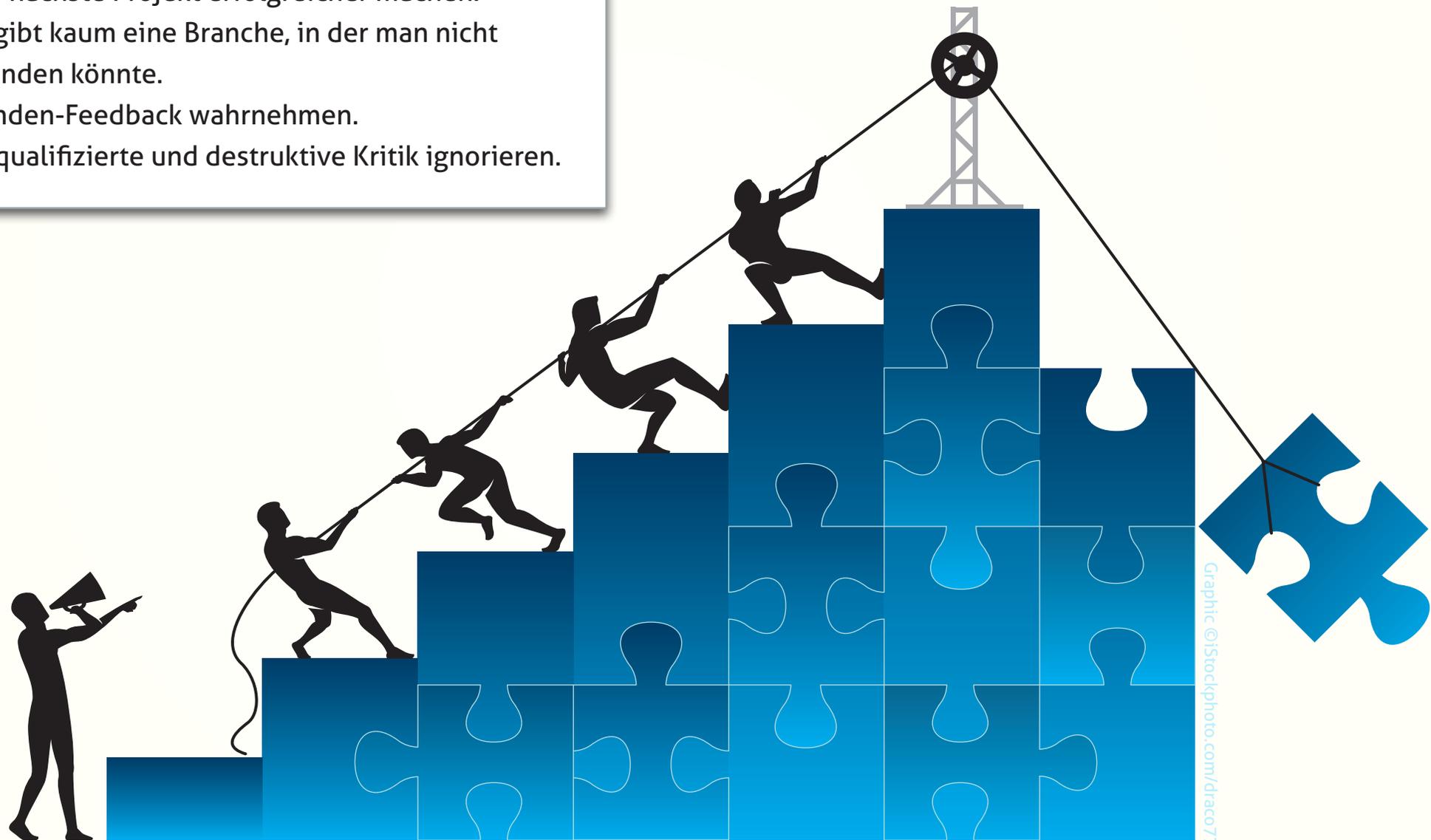
Ich glaube, als Jungunternehmer braucht man auf der einen Seite einen gesunden Autismus, auf der anderen Seite sehr viel Offenheit. Wenn man an seine Idee glaubt, muss man auch Augen und Ohren verschließen können, um all die Kritiker zu ignorieren. Andererseits sollte man offen sein dafür, was einem der Markt zurückspielt. Wenn die Kunden mit etwas nicht zufrieden sind, muss man daran arbeiten. Diesen Balance-Akt hinzukriegen – das ist die wahre Kunst.

Vielen Dank für das Interview!

**„Jungunternehmer sollten einen  
gesunden Autismus in sich tragen -  
und zugleich offen sein.“**

**Unsere Zusammenfassung:**

- Aus Fehlern lernen: Ein gescheitertes Projekt kann das nächste Projekt erfolgreicher machen.
- Es gibt kaum eine Branche, in der man nicht gründen könnte.
- Kunden-Feedback wahrnehmen.
- Unqualifizierte und destruktive Kritik ignorieren.



Graphic @iStockphoto.com/dracov77

## „Man sollte sein Projekt fortlaufend kritisch überprüfen.“

Ein Interview mit Daniel Straub

**Ein Wohnmobil, das gleichzeitig ein Boot ist – das klingt ersteinmal nach einer verrückten Idee, als nach einem Geschäftskonzept. Wie sind Sie darauf gekommen?**

**Straub:** Ich bin als Kind und Jugendlicher mit meiner Familie häufig zelten gegangen und war als Student mit dem Kanu und mit einem kleinen Wohnmobil unterwegs. Irgendwann kam mir die Idee: Was wäre, wenn man einen Wohnwagen mit einem Boot kombinieren würde? Auch aus der Perspektive meines Design-Studiums steckt viel Reiz in der Materie. Der begrenzte Raum, der einem bei mobilen Behausungen zur Verfügung steht, stellt besondere Anforderungen an Funktion und Gestaltung.

**Haben Sie diese Idee bereits während Ihres Studiums umgesetzt?**

**Straub:** Ich habe die Idee vier bis fünf Jahre mit mir herumgeschleppt, Skizzen entworfen, kleinere Konzepte geschrieben und Marktdaten recherchiert. Dann habe ich mich dazu entschlossen, die Idee als Thema für meine Diplomarbeit zu nutzen. Mein Ziel war: Ich wollte einen Schwimmcaravan entwickeln, der auch umsetzbar ist. Viele Designer entwerfen in ihrer Abschlussarbeit Dinge, die stark zukunftsgerichtet und letztlich nicht bezahlbar oder von Fertigungsseite

### Interview

**sealander**

Der Kieler Designer Daniel Straub hat während seines Studiums einen schwimmenden Caravan entwickelt – ein Wohnwagen, den es so auf dem Markt noch nicht gibt. Wir sprachen mit dem Jungunternehmer, wie er sein Unternehmen aufgebaut hat.

Projekt: [www.sealander.de](http://www.sealander.de)

**„Wenn die Experten dort auf Defizite aufmerksam machen, ist es natürlich erst einmal bitter. Aber es ist sehr wichtig, um weiterzukommen.“**

kaum umsetzbar sind. Ich habe versucht, einen anderen Weg zu gehen. Es musste also auch vom Material, von den Fertigungstechniken und von der Kalkulation her funktionieren. Parallel zur Abschlussarbeit habe ich Kontakt zu den ersten Firmen gesucht und ihnen meine Idee vorgestellt. Nach dem Studium hatte ich so ein Netzwerk, das ich sofort aktivieren konnte.

**„Als Designer ist so ein brutaler wirtschaftlicher Anspruch erst einmal eine Umstellung - schließlich arbeitet jeder gerne frei von Zwängen.“**

**Hatten Sie nicht Sorge, dass Ihnen die Idee geklaut wird?**

**Straub:** Natürlich habe ich mir vorher darüber Gedanken gemacht. Aber zum Glück hat sich mit den Kooperationspartnern eine sehr gute Vertrauensebene entwickelt. Außerdem habe ich im privaten Umfeld auch Ingenieure, mit denen ich mein Projekt besprechen konnte. Mittlerweile sind mehrere Unternehmen mit von der Partie: Weil es einen schwimmenden Caravan noch nicht gibt, arbeite ich unter anderem mit Firmen aus der Fahrzeugtechnik als auch aus dem Bootsbau zusammen. Dazu kommen zahlreiche Zulieferer einzelner Komponenten.

### Was war bisher die größte Herausforderung bei Ihrem Einstieg ins Unternehmertum?

**Straub:** Im Grunde gibt es zwei Tätigkeitsfelder, die parallel laufen: Zum einen entwickle ich das Produkt und koordiniere die verschiedenen Unternehmen. Zum anderen treibe ich die Unternehmensgründung voran – das bedeutet die rechtlichen Rahmenbedingungen, Unternehmensabläufe, Kommunikation, Marketing, Verkauf. Bei beiden Feldern musste ich Abstriche bei meinen eigenen Ansprüchen machen: Auf der Produktebene muss ebenfalls jedes Detail abgewägt und überdacht werden, bei jeder Fuge, bei jeder Schraube gilt es zu fragen, ob dort auch ein Gegenwert für den Kunden drinsteckt oder ob man nicht gerade nur Kosten produziert. Als Designer ist so ein brutaler wirtschaftlicher Anspruch erst einmal eine Umstellung – schließlich arbeitet jeder gerne frei von Zwängen. Auf der Unternehmensebene muss man ebenfalls auf die Kosten gucken: Marketingkampagne, Backoffice, Website – solche Dinge kosten viel Geld. Da muss zu Beginn erst einmal eine schnelle und einfache Lösung her.

**„Man sollte sein Projekt  
fortlaufend kritisch  
hinterfragen“**

### Wie hat ihr privates Umfeld auf Ihre Gründung reagiert?

**Straub:** Da viele schon von meiner Idee wussten, waren sie nicht sonderlich geschockt. Allerdings hatten einige schon Sorgen, als sie gemerkt haben, dass ich nicht bloß ein Konzept entwickle und es weiterverkaufe, sondern selbst ein Unternehmen gründe. Ich bekomme aber viel Zuspruch und Unterstützung, was sehr wichtig ist. Auch von den Professoren und Gründerberatern meiner Hochschule habe ich viel Unterstützung erfahren.

### Was würden Sie jungen Existenzgründern mit auf den Weg geben?

**Straub:** Ich denke, es ist wichtig, dass man sein Projekt fortlaufend kritisch hinterfragt und dadurch verbessert. Man sollte nicht nur seine Eltern und Freunde fragen, denn die haben keine kritische Distanz und sind meistens gehemmt in ihrer

Kritik. Ich würde zu Gründerberatern, Fördermittel-Gebern, aber auch Banken gehen und dort mein Projekt vorstellen – selbst wenn ich noch gar kein Geld brauche. Wenn die Experten dort auf Defizite aufmerksam machen, ist es natürlich erst einmal bitter. Aber es ist sehr wichtig, um weiterzukommen. Sonst hängt man nachher einer Vision hinterher, die letztlich nicht umsetzbar ist.

### **Was für Kompetenzen braucht ein Gründer Ihrer Meinung nach - und welche nicht?**

**Straub:** Ich denke, dass der Charakter des Unternehmers die wichtigste Voraussetzung ist. Man sollte ehrgeizig, verantwortungsbewusst und diszipliniert sein. Wer selbstständig ist, ist sein eigener Chef und muss sich selbst und andere steuern. Und wenn dann der Schlendrian reinkommt, schleichen sich schnell Fehler ein. Viele vergleichen ein erfolgreiches Unternehmertum mit einem Lottogewinn. Irgendwer hatte eine gute Idee – und zack! – fällt das schnelle Geld vom Himmel. Aber es ist das Gegenteil von einem Lottogewinn: Man muss hartnäckig und konsequent an seiner Idee arbeiten. Und das Ende ist immer ungewiss: Man kann auch scheitern, das gehört zum Unternehmertum dazu.

#### **Unsere Zusammenfassung:**

- Parallel zur Abschlussarbeit Kontakte zu Firmen knüpfen.
- Konstruktiven, professionellen Kritikern das eigene Projekt vorstellen.
- Es gibt zwei Dinge, die man konsequent vorantreiben muss: Sein Produkt und seine Unternehmens-Infrastruktur.



Graphic ©iStockphoto.com/nico\_blue

## “Es bringt viele Vorteile mit sich, im Team zu gründen”

Ein Interview mit Nikolas Schriefer

**Sie haben zu sechst ein gemeinsames Unternehmen gegründet. Diskutiert man sich mit so vielen Beteiligten nicht zu Tode?**

**Schriefer:** Nein, überhaupt nicht. Wir haben unsere Aufgabenbereiche klar aufgeteilt, jeder ist Spezialist für einen bestimmten Teil der Firma. Solch eine Online-Plattform aufzubauen ist eine komplexe Angelegenheit: Vom Programmieren der Website über den Suchalgorithmus, mit dem später Veranstalter und Musiker zusammenfinden bis zum Businessplan – es gibt viele verschiedene Aufgaben zu erledigen. Wir führen einmal pro Woche eine Telefonkonferenz über einen kostenlosen Online-Anbieter, die übrige Arbeit wird häufig per Mail oder in Zweiergesprächen geklärt. Außerdem haben wir eine Google Docs-Sammlung der Dokumente, an denen wir gemeinsam arbeiten.

**Bei einer Team-Arbeit passiert es ja oft, dass für den einen das Projekt extrem wichtig ist, für den anderen ist es dagegen nur eine Spielwiese. Wie haben Sie die das geklärt – oder haben sie das Problem nicht?**

**Schriefer:** Auch bei uns ist es so, dass wir unterschiedliche Prioritäten haben. Die Folge ist, dass nicht alle zu gleichen Teilen am Unternehmen beteiligt sind. Drei von sechs arbeiten vor allem in der Entwicklungsphase mit, drei werden es später operativ leiten. Ich denke, man muss solche Dinge vorher ansprechen –

### Interview



Nikolas Schriefer, 24, studiert an der Kölner Uni BWL und Jazz-Komposition an der Hochschule für Musik. Mit fünf weiteren Jungunternehmern gründet er das Unternehmen Stagelink – eine digitale Konzertagentur, die Veranstalter und Musiker zusammenbringt. Derzeit arbeitet das Gründerteam an einem Prototypen für den Betatest.

Projekt: [www.stagelink.de](http://www.stagelink.de)

und nicht erst, wenn man schon mittendrin ist. Der Vorteil unseres Teams ist, dass einige schon bereits in einem anderen Startup arbeiten und wir so schon viel Know-How und Kontakte haben. Es bringt sehr viele Vorteile mit sich, solch ein Projekt mit mehreren zu starten.

### **Während des Studiums ein Unternehmen hochzuziehen, bedeutet auch viel Arbeit. Warum haben Sie sich dazu entschieden?**

**Schriefer:** Ich bin vom Typ her jemand, der gerne etwas auf die Beine stellt. Außerdem habe ich keine so hohe Risiko-Aversion. Ein Unternehmen zu gründen, bedeutet für mich nicht waghalsig Geld zum Fenster herauswerfen, sondern gut und strukturiert an eine Sache heranzugehen und sie aus eigenem Antrieb voranzutreiben – und nicht weil es so in einem Arbeitsvertrag steht. Ich will damit nicht sagen, dass dies etwas Besseres ist als das Angestelltenleben. Aber für mich ist es das Beste im Augenblick. Ich studiere neben BWL auch Musik, und gerade in der Musikszene sind fast alle später selbstständig. Außer bei ein paar Orchestern gibt es überhaupt keine festen Stellen mehr. So ungewöhnlich ist es also auch wieder nicht.

**„Ein Unternehmen zu gründen, bedeutet für mich nicht waghalsig Geld zum Fenster herauswerfen, sondern gut und strukturiert an eine Sache heranzugehen.“**

### **Wie bekommen Sie Uni und Unternehmen unter einen Hut?**

**Schriefer:** Natürlich ist man immer mehr motiviert, an seinem eigenen Unternehmen zu arbeiten. Und natürlich könnte ich mehr für die Uni machen. Aber bisher bin ich immer durchgekommen. Ich habe das Glück, dass mir meine Studiengänge Spaß machen und ich mit Freude dabei bin. Es ist für mich also keine Qual... Auf der zeitlichen Ebene ist es wichtig, dass man ordentlich plant und sich gut organisiert.

## Haben Sie eigentlich während Ihrer Unternehmensgründung die Beratungsangebote Ihrer Kölner Uni genutzt?

**Schriefer:** Zu Beginn haben wir uns noch nicht informiert, sondern erst einmal an unserer Idee gearbeitet. Aber wenn man sich einmal umschaute, merkt man, dass es zahlreiche Angebote der Universität gibt. Ich bin dann zu einem ersten Beratungsgespräch gegangen. Dort haben wir unsere Finanzplanung besprochen und Tipps bekommen, wie wir uns präsentieren müssen, um bessere Chancen auf Fördermöglichkeiten zu haben. Solche Tipps sind sehr wertvoll für die weiteren Phasen.

## Bald sind Sie mit dem Studium fertig. Was machen Sie danach?

**Schriefer:** Danach plane ich, Vollzeit für unser Projekt zu arbeiten. Aber jetzt kommt erst einmal der Betatest und dann schauen wir weiter.

Vielen Dank für das Interview!

„Es bringt viele Vorteile mit sich, im Team zu arbeiten“

### Unsere Zusammenfassung:

- Mach nicht alles selbst, sondern hole dir Experten mit ins Boot
- Vorher klären, wer sich wie stark engagiert
- Uni und Unternehmensgründung kann man unter einen Hut bringen!

# **Kapitel 4**

---

Finanzielle Fragen: Auf was sollte man achten?

## Selbstständig als Student: Finanzielle Fragen

Wichtig: Alle Angaben sind ohne Gewähr! (Stand: März 2012)

Viele Selbstständige arbeiten bereits während ihres Studiums nebenberuflich in der Branche, in der sie später hauptberuflich ihr Geld verdienen. Was das handwerkliche Können im Job angeht, werden viele während ihres Studiums zu Profis. Wenn Du einmal sammelst, womit Du dich auskennst, dann kommt sicher einiges zusammen. Zum Beispiel:

- Du angelst Dir erste Kunden – häufig aus dem privaten Umfeld,
- Du betreust Projekte – während Dein Chef den Überblick verloren hat,
- Du sammelst Referenzen – zum Beispiel mit jedem Praktikum,
- Du machst handwerkliche Fehler und lernst daraus,
- Du baust Dir ein eigenes Netzwerk aus beruflichen Kontakten auf.

Was leider meistens zu kurz kommt, sind Fragen rund um die Finanzen...

Das ist auch nicht weiter verwunderlich: Die Regelungen sind eben typisch deutsch – kompliziert ohne Ende. Vom Kindergeld über Krankenversicherungen bis zu Steuern – man kann jede Menge falsch machen.

In der Regel steht fällt und alles damit, ob man nebenberuflich tätig ist oder eben hauptberuflich. Bist Du hauptberuflich selbstständig, hast Du zum Teil keinen Anspruch mehr auf Vergünstigungen, die für Studenten gelten. Die Grenzen sind fließend.

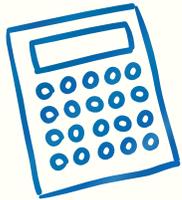
Vorab: Wir können und wollen in diesem Kapitel keine rechtsverbindlichen Aussagen treffen – schon alleine, weil sich die rechtlichen Rahmenbedingungen ständig ändern! Bitte informiere Dich zum Beispiel bei einem Steuerberater, beim Finanzamt oder bei einem Gründerberater!

Aber wir können einen kleinen Überblick schaffen und auf Quellen verweisen. Nimm es als Anfangspunkt für Deine eigenen Recherchen – zum Beispiel bei einem Gang zum Finanzamt, auch wenn dort gerne Fachchinesisch geredet wird.

### Umsatzsteuer/ Kleinunternehmer

Wer selbstständig arbeitet, muss auf sein Honorar Umsatzsteuer zuschlagen – und die Steuer dann weiterführen. Salopp gesagt: Du bist der Geldeintreiber für das Finanzamt. Ein Beispiel: Wer als Journalist arbeitet und eine Rechnung über 100

Euro schreibt, der muss 7 Prozent (also 7 Euro) auf der Rechnung gesondert ausweisen und dies an das Finanzamt abführen.



Damit es nicht zu einfach wird, gibt es zwei unterschiedliche Umsatzsteuersätze: Nämlich 7 Prozent und 19 Prozent. Schau genau nach, in welcher Branche Du arbeitest.

Aber: Bevor Du jetzt Umsatzsteuer berechnest, lies zuerst die Regelung zum Kleinunternehmertum durch. Die Grenze liegt bei 17.500,- Euro. Mehr Infos findest Du hier: <http://de.wikipedia.org/wiki/Kleinunternehmerregelung>. Wenn Du Kleinunternehmer bist, musst Du keine Umsatzsteuer berechnen und abführen!

Das ist ein Vorteil: Wenn Du zum Beispiel keine 19 Prozent auf Dein Honorar schlagen musst, bist Du deutlich günstiger. Und Du hast keinen Stress mit dem Finanzamt, denn die Umsatzsteuer muss jeden Monat „abgeführt“ werden, was in der Regel ein Steuerberater erledigt.

### Einkommenssteuer

Auch als nebenberuflich tätiger Selbstständiger musst Du eine Steuererklärung machen – und damit Steuern zahlen. Allerdings zahlst du erst Steuern, wenn Du mehr als 8.000,- Euro im Jahr verdienst.



Graphics ©iStockphoto.com/jsendorn

Mit „verdienen“ ist gemeint: Alle Deine „betrieblichen“ Einnahmen minus Deine „betrieblichen“ Ausgaben (Bürokosten, Telefonkosten etc.), also der tatsächliche Gewinn, den Du erzielt hast.

Du meinst 8.000,- Euro ist viel Geld? Stell Dir vor: Du arbeitest an zwei, drei Projekten für mittelständische Unternehmen... Die Aufträge werden größer und größer...

Wie viel Du genau zahlen musst, steht in der Einkommenssteuer-Tabelle.

### Sozialversicherung

Manche Studenten sind über ihre Eltern familienversichert und zahlen keine eigenen Beiträge – bzw. die Eltern übernehmen den Beitrag. Dies kann laut der Seite existenzgruender.de auch so bleiben, wenn man seine selbstständige Tätigkeit nicht mehr als 20 Stunden die Woche ausübt, also nebenberuflich arbeitet.

Außerdem dürfen die monatlichen Einnahmen nicht höher als 375 Euro sein. Mehr Informationen zu diesem Stolperstein – und wie man ihn überwindet – stehen hier: <http://www.existenzgruender.de/selbstaendigkeit/entscheidung/branchenzielgruppen/studenten/index.php>

### Kindergeld

Bisher galt: Wer zu viel verdient, dem wird das Kindergeld gestrichen. Das gibt meistens Ärger mit den Eltern, weil sie es sind, auf deren Konto das Kindergeld fließt.



Allerdings gab es 2011 ein „Steuervereinfachungsgesetz“: Auch wenn Du „höhere Einkünfte“ aus Deiner Nebentätigkeit erwirtschaftest, spielt dies in der Regel keine Rolle für das Kindergeld. Das berichtet zum Beispiel der Dortmunder Studierendenausschuss. (<http://www.studierbar.de/wordpress/?p=3269>) Wer sich den Gesetzestext durchliest, sieht: Du darfst nicht mehr als 20 Stunden in der Woche arbeiten!

### Bafög

Wer Bafög erhält, hat es deutlicher schwieriger mit den Nebeneinkünften. Laut der offiziellen Regierungsseite Existenzgründer.de darf man in der Regel bis zu 400,- Euro monatlich verdienen, ohne dass die Bafög-Leistungen gekürzt werden. Außerdem muss man sein Studium praktisch „Vollzeit“ absolvieren. Außerdem schreibt die Existenzgründer-Seite, dass die Schulden, die Du mit deinem Bafög machst, ein Problem darstellen können, wenn ihr später ein Existenzgründerdarlehen aufnehmen wollt. Solche Fragen am besten mit einem Profi ([Gründungsberater](#)) besprechen!

### Gründer-Stipendium

Den Hinweis auf das Gründer-Stipendiums schreiben für alle, die ein eigenes Unternehmen aufbauen – also mehr in Richtung Entrepreneur gehen als in Richtung Freiberufler.

Das Gründer-Stipendium unterstützt Unternehmensgründungen aus den Hochschulen und Forschungseinrichtungen. Gefördert werden zum Beispiel Unternehmer, die eine neue Technologie entwickeln. Das Stipendium sichert den persönlichen Lebensunterhalt, bei einem Hochschulabschluss gibt es derzeit (Stand 2011) 2.000,- Euro pro Monat, für Studierende 800,- Euro pro Monat. Auch Sachausgaben werden derzeit gefördert. Das Stipendium ist allerdings heiß begehrt. Hier hilft – wenn Du eine Hochschule mit einer guten Gründerberatung besuchst – ein Gespräch mit einem Experten. Mehr Infos gibt es auch unter [www.exist.de](#)

### Existenzgründerzuschuss von der Arbeitsagentur

Es gibt die Möglichkeit eines Existenzgründerzuschusses – allerdings unter anderem nur, wenn Du vorher zwei Jahre einen regulären, also sozialversicherungspflichtigen Job hattest. Dazu zählen keine 400,- Euro-Jobs. Mehr Informationen findest Du dazu auf unseren [Seiten zur Förderung](#).



# **Kapitel 5**

Das Gründer-ABC: So sparst Du Zeit und Geld

## Das Gründer-ABC

Unser letztes Kapitel ist das Gründer-ABC. Vom ersten bis zum letzten Buchstaben des Alphabets nennen wir Tricks, wie man erfolgreich als junger Selbstständiger arbeitet - ohne unnötig Geld und Zeit zu verlieren. Viel Spaß beim Durchstöbern!

**A wie aller Anfang ist schwer:** Viele Menschen – gleichgültig ob Selbstständig oder Festangestellt – verplempern ihre Zeit damit, dass sie nicht aus den Puschen kommen. Unser Rat: Schreib dir am Vorabend auf, was das Wichtigste! (nicht das Dringendste!) des nächsten Tages ist. Am nächsten Morgen setzt Du dich an diese wichtigste Sache und arbeitest daran mindestens eine Stunde. Erst danach checkst du deine E-Mails und deinen Facebook-Account. Teste es – und werde jeden Tag zufriedener.

**B wie Büro.** In vielen Städten entstehen gerade offene Büros, in denen man sich für einen relativ kleinen Preis einen Arbeitsplatz mieten kann und außerdem viele andere kreative Selbstständige kennenlernt. Definitiv besser, als

wenn einem zu Hause die Decke auf den Kopf fällt.

**C wie Chaos beseitigen:** Befreie Deinen Schreibtisch von jeglichem Müll! Im Idealfall bedeutet das: Nur die Notizen für die aktuelle Aufgabe liegen auf dem Tisch. Alles andere könnt ihr beispielsweise hinter euch auf den Boden legen. Auch der Laptop kommt weg, wenn er nicht gerade wirklich gebraucht wird. Dadurch konzentriert man sich besser auf eine Sache – anstatt auf tausend Hochzeiten gleichzeitig zu tanzen.

**D wie deligieren:** Auch wenn es viele nicht glauben: Du musst nicht alles können! Gib bestimmte Sachen an Experten ab und konzentriere Dich auf das, was Du kannst. Klassisches Beispiel: Die Steuer macht euch einfach keinen Spaß? Dann such Dir einen Steuerberater in Deiner Nähe. Allemal besser als zu schludern, alles in einen Pappkarton zu packen – und am Ende des Jahres einen Riesenärger zu kassieren. Natürlich kosten Steuerberater Geld, aber all den Ärger, den man sich einhandelt und all die Zeit, die man selbst laienhaft über der Steuererklärung hängt, kostet euch auch Zeit – und damit Geld.

**E**wie **Erholung:** Manche Existenzgründer machen den Fehler, nur noch zu arbeiten und ihre Beziehung, Freunde und Familie zu vernachlässigen. Das geht eigentlich nie gut. Entweder man sitzt irgendwann alleine da, oder man bekommt einen Burnout. Also: Bau Dir feste Pausen ein, freie Tage, Urlaube. Sport, Party, ausruhen, arbeiten. Es nützt Dir langfristig mehr.

**F**wie **Fernleihe:** Viele Selbstständige sind auf Fachliteratur angewiesen - etwa um sich fortzubilden oder um über Kunden zu recherchieren. Der klassische Reflex: Man sucht beim großen Buchhändler im Netz und kauft dann ein Werk für 39,90,- Euro. Dabei gibt es fast jedes Buch und auch fast jede Zeitschrift in irgendeiner Bibliothek in Deutschland. Besorg' sie dir für ein paar Euro als Fernleihe über eure Uni-Bibliothek.

**G**wie **Gründerberater:** Wer nicht planlos seine Selbstständigkeit angehen will, der sollte einen Existenzgründerberater aufsuchen. Die Berater stellen auch einmal kritische Fragen, die sich Menschen aus dem persönlichen Umfeld fast immer verkneifen. Mit einem guten Gründerberater kann man strukturiert und gut

vorbereitet an seine Selbstständigkeit herangehen. Einen Gründerberater findest Du über [unsere Website](#).

**H**wie **Haftung:** Manche Selbstständige, die im Team gründen, entscheiden sich für eine GbR – eine Gesellschaft bürgerlichen Rechts. Vorsicht! Die Kölner Gründerberater, die wir interviewt haben, sagen dazu: „Eine GbR ist zwar recht unkompliziert angemeldet. Sie ist aber eine Schicksalsgemeinschaft: Man haftet mit seinem gesamten Privatvermögen, und zwar auch für die Fehler der anderen. Es gibt natürlich auch viele erfolgreiche GbR-Firmen, aber man muss sehr genau wissen, was man tut.“

**I**wie **Idee:** Jeder Gründer braucht zu Beginn eine Geschäftsidee, womit er sein Geld verdienen möchte. Diese Idee ist der Kern: Arbeitet an ihr, suche nach Zahlenmaterial und höre Dich um. So sagte uns ein Jungunternehmer zum Thema Ideen finden: „Fahrt Eure Antennen aus! Hört Euch um, was die Leute für kleine Wünsche haben, was ihnen nicht passt.“ [Mehr Infos zur Geschäftsidee >>](#)

**J**wie **Jetzt erst Recht:** Viele Jungunternehmer berichten davon, dass in ihrem persönlichen Umfeld Menschen waren oder sind, die ihnen von der Selbstständigkeit abraten. Aussagen wie „Such dir besser einen sicheren Job“ sind der Klassiker – auch wenn heutzutage kein Job mehr sicher ist. „Man muss sich klar sein, dass man sich in eine Welt begibt, die von vielen nicht verstanden wird“, hat ein Gründer uns gesagt. Halte durch, konzentriere Dich – und verschenke keine Zeit damit, Dich über Kopfschüttler und Besserwisser zu ärgern. Was nicht heißt, dass man nicht offen für Kritiker sein sollte. Aber die sollten auch etwas auf dem Kasten haben.

**K**wie **Künstlersozialkasse:** Wer selbstständiger Publizist oder Künstler ist, der wird von der Künstlersozialkasse finanziell unterstützt. Die KSK übernimmt – vereinfacht gesagt – den Arbeitgeber-Anteil der Kranken-, Renten- und Pflegeversicherung. Auch andere Berufe werden gefördert. Man braucht allerdings bestimmte Voraussetzungen, um aufgenommen zu werden. Die Künstlersozialkasse ist eine Pflichtversicherung – heißt, man muss sich dort melden! Mehr Infos: [www.kuenstlersozialkasse.de](http://www.kuenstlersozialkasse.de)

**L**wie **Leistung:** Leider vergisst jeder Mensch sehr schnell, was er oder sie geleistet hat. Dabei lohnt es sich, regelmäßig zurückzuschauen: Was habe ich letzte Woche geleistet? Was habe ich im letzten Monat alles geschafft? Wo stand ich vor einem Jahr – und wo stehe ich heute? Gezielte Rückblicke machen das Leben schöner. Man darf sich auch mal selbst auf die Schulter klopfen.

**M**wie **Mitmacher:** Man muss nicht zwangsläufig alleine gründen! „Teamgründungen sind nachweislich erfolgreicher und stabiler als Einzelgründungen“, sagen die Kölner Gründungsberater. Allerdings sollten die Aufgaben klar aufgeteilt werden und die jeweiligen Fachgebiete nicht die gleichen sein. So kommt man deutlich schneller voran – gerade wenn es um ein komplexes Produkt oder eine umfangreiche Dienstleistung geht.

**N**wie **Netzwerk:** Baue dir gezielt ein berufliches Netzwerk auf mit Menschen, die in anderen Dingen Experten sind! So sagst Du bei einem unerwartet großen Auftrag nicht vor Schreck ab, sondern holt andere mit ins Boot. Beispiel: Wer Grafiker ist, kann einen Programmierer gut gebrauchen, wer Texter ist, kann gut mit einem

Fotografen zusammen arbeiten. Außerdem praktisch: Man kann sich gegenseitig empfehlen.

**O**wie ohne Eigenkapital: Wer kein Geld hat, aber welches braucht, muss sich gute Finanzierungsmöglichkeiten suchen – seien es private [Bankdarlehen](#) oder Zuschüsse von der Agentur für Arbeit oder Fördermittel von der KfW-Bank. Für alle Finanzierungen gilt: Man braucht mindestens einen ordentlichen [Businessplan](#).

**P**wie Pareto-Prinzip: Das Pareto-Prinzip besagt, dass 80 Prozent der Ergebnisse mit 20 Prozent der Gesamtzeit erreicht werden. Die restliche Zeit geht dafür drauf, das Ergebnis perfekt zu machen, also auf die 100 Prozent zu kommen. Für das eigene Geschäft heißt das: Gib erst einmal 20 Prozent Deiner Kraft anstatt im stillen Kämmerlein am perfekten Ergebnis zu tüfteln. Das spart viel Zeit und Ärger – denn die Kunden haben immer etwas zu meckern.

**Q**wie Qualifikationsmängel: An fachlichen Qualifikationen mangelt es Gründern fast nie, wie zahlreiche Studien beweisen. Was die meisten Gründer nicht im Blick haben, sind kaufmännische und unternehmerische Fähigkeiten. Praktisches Beispiel: Gibt es für das Produkt, das ich entwerfe, überhaupt eine Zielgruppe? Und ist die Zielgruppe auch bereit, dafür Geld auszugeben? Es schadet nicht, sich mit solchen Fragen auseinanderzusetzen...

**R**wie Recherche: Wer ein Produkt anbietet, kann mit Hilfe des „Google Keyword Tool“ schauen, wie viele Menschen den Begriff oder ähnliche Begriffe jeden Monat bei Google eingeben. So bekommt man ein Gespür dafür, was die Leute „brauchen“ oder in welchen Bereichen Informationsbedürfnisse herrschen. Einfach „Google Keyword Tool“ bei Google eingeben, es ist kostenlos.

**S**wie Statistiken: Es gibt zu fast allen Branchen und Märkten Statistiken im Netz. Schau bei den Branchenverbänden nach oder beim Statistischen Bundesamt oder bei den statistischen Landesämtern. Dort gibt es meistens kostenfreie Quellen. Wichtig für die

Erstellung des Businessplans, unter anderem wenn man auf einem etablierten Markt angreifen will.

**T**wie **Tumblr**: Tumblr ist – vereinfacht gesagt - eine abgespeckte Version von Wordpress-Blogs. Es ist eine kostenlose Möglichkeit, sich schnell und vergleichsweise einfach eine eigene Website einzurichten. Keine Wunderwaffe, aber immerhin ein Anfang. Eignet sich besonders für Künstler, Grafiker und Publizisten, die dort auf ihre Artikel oder Werke verweisen können.

**U**wie **Uni-Bibliotheken**: Ja, noch mal die Uni-Bibliothek! Ihr seid schließlich Studenten. Es gibt hauptberufliche Selbstständige, die sich ein Büro sparen und stattdessen in öffentlichen Bibliotheken arbeiten. Zum Beispiel in kleineren Fachbibliotheken, in denen am Tag geschätzte fünf Studenten auftauchen. Man hat seine Ruhe und eine angenehme, inspirierende Atmosphäre. Jetzt noch WLAN dazu - und alles ist perfekt.

**V**wie **Vorschläge**: Wir freuen uns, dass Du es bis V geschafft hast. Hast du eine Idee, einen Vorschlag,

wie wir dieses E-Book oder das ABC ergänzen könnten? Schreib uns eine Mail oder poste den Vorschlag an unsere [Facebook-Pinwand](#). Danke!

**W**ie **Wordpress**: Tumblr hatten wir zwar erst drei Buchstaben vorher, aber Wordpress ist einfach Standard. Unser Tipp: Vergeude nicht Deine Zeit damit, ein kostenloses Wordpress-Theme anzupassen, sondern kauft euch für ein paar Dollar ein Premium-Theme. Dafür gibt es reihenweise Anbieter im Netz. Alternative: Googelt nach „Wordpress themes“ + euren Beruf – also etwa photographers oder journalists. So findet man häufig gute Listen, die von Bloggern erstellt wurden.

**X**wie **Xing**: Du bist schon bei Facebook, bei Twitter und jetzt auch noch bei Google+? Eigentlich reicht das ja schon, um seine Zeit zu verträdeln... Aber Xing macht manchmal doch Sinn – finden wir. Aber es ist eben ein Business-Netzwerk. Man kann sich über Unternehmen informieren, über Mitbewerber, zu neuen Kunden Kontakt halten, oder sich in Experten-Foren umschauchen. Das kann viel Zeit und Mühe sparen.

**Y**wie **Yelp**: Auf Yelp findet man coole Locations – nur eine von vielen Möglichkeiten, sein Unternehmen (wenn es denn ein eigenes Geschäft ist) in Online-Verzeichnisse einzutragen. Solche Einträge können sich auch positiv auf Dein Ranking in den Suchmaschinen auswirken. Basis-Arbeit.

**Z**wie **Ziele**: Keine Arbeit ohne Ziel! Überlege Dir für das ganze Jahr: Was hast Du für konkrete Ziele? Halte sie schriftlich fest und gestalte sie SMART (Spezifisch, messbar, anspruchsvoll, realistisch, terminiert). Teile Deine Jahresziele in Quartalsziele ein und von dort aus in Monats- und Wochenziele. So verlierst Du dich nicht so schnell im Alltagsgeschäft und arbeitest strukturierter.



## Rechtliche Hinweise

### **Verwendete Schriftfamilien:**

Aller Standard © Dalton Maag - <http://www.daltonmaag.com/>

Carto Gothic © FontSite Inc. - <http://www.fontsite.com/>

HVD Comic Serif Pro © HVD Fonts - <http://www.hvdfonts.de/>

MEgalopolos © SMeltery - <http://www.smeltery.net/>

Phoenix Script FLF © Casady & Greene