

Hamburg im Gründungsieber

Von ANDREA PEUS

Hamburg - Holger Lütz liegt nachts häufig wach und grübelt. Er grübelt über Füße, Spreizfüße, Plattfüße und andere Fußprobleme - so lange, bis er die Lösung für den passenden Schuh gefunden hat.

Lütz lebt für seinen Beruf. Seine Begeisterung für orthopädische Schuhe ist geradezu ansteckend. Und sein Konzept, mit dem er sich von der Konkurrenz abheben will - „hübschere Optik und leichteren Materialien“ - geht offensichtlich auf. Im April dieses Jahres eröffnete er in

Hamburger Messe für Existenzgründer

Jeder zweite Existenzgründer scheitert in den ersten fünf Jahren der Selbstständigkeit. Der Grund: Eine gute Idee allein genügt nicht. Umfassende Informationen, eine gute Planung und eine maßgeschneiderte Finanzierung sind Voraussetzung für die erfolgreiche Umsetzung. Die Hamburger Gründertage sollen helfen, einige typische Fragen von Existenzgründern zu beantworten. Dafür werden rund 50 Aussteller mit Informationen und Beratung zur Verfügung stehen. Weitere wichtige Tipps sollen Podiumsdiskussionen und Workshops mit Fachleuten geben.

Die Hamburger Gründertage werden von der Hamburger Initiative für Existenzgründungen und Innovationen (H.E.I.) sowie von der Hamburger Handelskammer und der Handwerkskammer veranstaltet. Sie findet statt von Freitag, 12. November bis Sonntag, 15. November, täglich ab 10.00 Uhr in der Handwerkskammer Hamburg (Holstenwall 12, 20355 Hamburg). Eintritt zwölf Mark (ermäßigt zehn Mark).

Hamburg ein 400 Quadratmeter großes Studio für Schuhorthopädie, ausgestattet mit eigener Werkstatt, Besprechungsräumen, Kinderspielecke. Und den neuesten technischen Möglichkeiten zur Lauf- und Fußanalyse. Wer sich von Lütz beraten lassen will, muss sich inzwischen drei bis vier Tage im Voraus anmelden. Zweifel an seinem Erfolg hatte Lütz nie. Dabei waren die Ausgangsbedingungen im Zuge der Krankenkassenreform alles andere als gut.

„Wichtig ist die Persönlichkeit und die Idee, mit der man sich von den Mitbewerbern abhebt“, sagt Gerhard Guder, Referent für Gewerbeförderung von der Handelskammer Hamburg. Worauf es bei der Existenzgründung ankommt ist auch Thema der Hamburger Existenzgründertage (s. Kasten). Allein im vergangenen Jahr haben 17 500

Hamburger ein Gewerbe oder eine Firma angemeldet, weitere 1300 machten sich mit einem Handwerk selbstständig - so viele Gründungen wie nie zuvor. Die Ursache für diesen Anstieg: der zunehmend unsichere Arbeitsmarkt. Zwar ist bei 60 Prozent der Existenzgründer die Eigenverantwortung noch immer die stärkste Motivation für den Schritt in die Selbstständigkeit. Doch etwa 30 Prozent der Existenzgründer sind arbeitslos oder glauben, es zu werden. „Nicht selten“, warnt Guder, „würden aus Existenzgründern gescheiterte Existenzen.“

Jeder zweite Jungunternehmer gibt in den ersten fünf Jahren auf. Bei den von den Banken durch Programme wie StartUp geförderte Existenzgründer scheitern nach Guder Erfahrung nur etwa zehn Prozent. Der Grund: „Sie sind meist besser vorbereitet.“ Bei allen anderen mangle es vor allem an kaufmännischen Kenntnissen.

Holger Lütz hatte Glück. Auch bei ihm taten sich die Banken zunächst schwer. „Es gab bereits 30 Läden für orthopädische Schuhe in Hamburg, einen weiteren wollten sie nicht.“ Erst als Lütz' Frau, eine gelernte Industriekaufmann, die Buchhaltung übernahm, waren die Banken überzeugt.

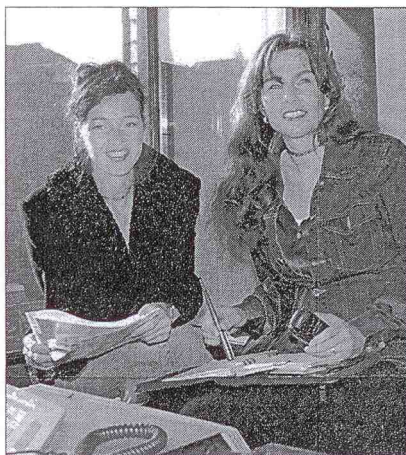
Nils Grimm musste sich die kaufmännischen Fähigkeiten erst selbst aneignen. Für den gelernten Tischler stand bereits vor fünf Jahren fest, dass er sich selbstständig machen würde. „In meiner Freizeit habe ich immer wieder Seminare von der Volkshochschule oder der Handelskammer besucht“, sagt der 30-Jährige. Dennoch seien viele Verhandlungsgespräche gescheitert, weil er nicht gewusst habe, wie man eine Bilanz liest. „Doch“, so Grimm, „das ist wie bei einem Bewerbungsgespräch, irgendwann habe ich es begriffen.“ Anfang des Jahres kaufte er ein Unternehmen, das kurz vor dem Insolvenzverfahren stand. Knapp 60 000 Mark brauchte er, um die Firma zu finanzieren. Die benötigten 15 Prozent Eigenkapital hatte er in den vergangenen Jahren „eisern gespart“.

„Ganz wichtiges Thema ist auch die Werbung“, so Beatrix Fröhlich, Beraterin der Hamburger Initiative für Existenzgründer und Innovationen. „Viele wissen gar nicht, wie sie dieses Thema anpacken sollen.“ So gute Voraussetzungen wie Sylvia Schramm und Ulrike Langbeins haben da sicherlich nur die wenigsten. Sie gründeten Anfang des Jahres die Firma Sully, einen Direktvertrieb für Kindermöbel. Bei der Gestaltung der Prospekte und Anzeigen dürfen sie mit der Unterstützung von Langbeins Mann rechnen. Er ist Geschäftsführer einer Hamburger Werbeagentur. „Ein funktionierendes Netzwerk“, versichert Schramm, „ist anfänglich besonders hilfreich.“

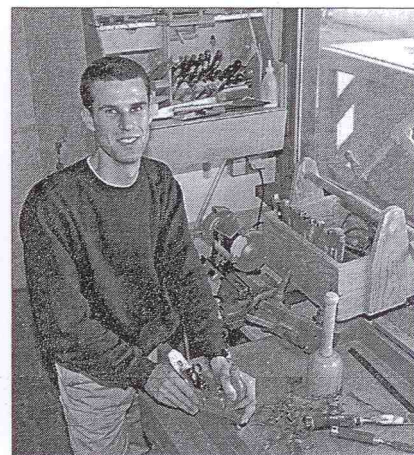


In der 25 Quadratmeter kleinen Schusterei seines Onkels schnupperte Holger Lütz (30) zum ersten Mal Klebstoff. Im April eröffnete er sein Studio für orthopädische Schuhe und Einlagen. Der alte Laden, den er bereits 1995 gründete, war zu klein geworden. Inzwischen gehören zu seinen Kunden auch Marathonläufer, Triathleten, Mountaibiker oder Golfspieler, die er mit speziell angefertigten Einlagen für ihre Trainingsschuhe versorgt.

Foto: WALLOCHA



Auf ihre Geschäftsidee kamen Ulrike Langbeins (36) (links) und Sylvia Schramm (39) durch ihre eigenen Kinder: Sie entwickeln Kindermöbel, die „mitwachsen“ - beispielsweise vom Kinderbett zum Schaukelboot und schließlich zum Sofa. An die Kunden für ihren Direktvertrieb kommen sie über Messen, Anzeigen oder Broschüren. Inzwischen verfügen die beiden über eine Datenbank mit 700 Adressen potenzieller Kunden. Fotos: BODIG



Nils Grimm (30) hat sich auf Spezialanfertigungen, wie beispielsweise Empfangsbereiche in Arztpraxen, spezialisiert. Seine Kunden kommen durch Mund-zu-Mund-Propaganda. Seine Selbstständigkeit hat der gelernte Tischler lange geplant. Um sich das kaufmännische Wissen anzueignen, besuchte er in den vergangenen Jahren immer wieder eifrig Seminare. Grimm: „Es hat mich immer gejuckt, mein eigener Herr zu sein.“