



Eine Schmiede guter Ideen für Selbständige: Das Gründerzentrum Pankow in Französisch Buchholz.

## Gründerzentrum Pankow bringt Selbständige auf Kurs Professionelle Starthilfe

**Französisch Buchholz.** Die allgemeine Wirtschaftslage und die lang anhaltende hohe Arbeitslosigkeit bringt oder zwingt sogar viele Menschen in die Selbständigkeit. Die Selbständigkeit wird auch von den sogenannten "Wirtschaftsweisen", von Politik und den Großen in der Wirtschaft selbst immer wieder als das Allheilmittel empfohlen, um die Arbeitsmarktprobleme in Deutschland zu lösen. Wie das dann aber geht oder gehen soll, dafür gibt es gerade von dort kaum praktikable Rezepte. Nach dem Schritt in die Selbständigkeit sind die Menschen mit Mut und Initiative oft allein gelassen.

Dagegen versucht man in den in Deutschland und Berlin großflächig in den zurückliegenden Jahren aus dem Boden geschossenen Gründerzentren etwas zu tun. Auch das Gründerzentrum Pankow in Französisch Buchholz ist in den letzten Jahren immer wieder mit verschiedenen Initiativen hervorgetreten, etwa mit Aus- und Fortbildungsmaßnahmen, mit günstigen Büro- und Gewerbeflächen. Ein anderes Schlüsselwort heißt "Netzwerkbildung", das Karl Schmitt, Leiter des Gründerzen-

trums, längst für sich entdeckt hat. Mit zweien solcher Netzwerke scheint jetzt so etwas wie ein Durchbruch in Sicht, der den Gang in die Selbständigkeit nicht zu einer Qual von Anfang an werden läßt: Mit dem "Service-Verbund" und dem "Tausch-Ring" für Selbständige und Unternehmensgründer.

"Daß jemand mit einer Menge Kapital in die Selbständigkeit geht oder ein Unternehmen gründet, gehört doch heute eher zu den Ausnahmen", erläutert Karl Schmitt die Idee, die dem Ganzen zu Grunde liegt. "Neben Kapital und Mitteln für Werbung fehlen den Neugründern und Selbständigen vor allem die Geschäftskontakte. Besonders wenn es in der Wirtschaft einmal schlecht läuft, sind die bares Geld wert." Einer kann die tollsten Produkte oder Dienstleistungen anbieten, das nützt aber nichts, wenn keiner davon weiß und niemand daran glaubt.

Beim "GO Serviceverbund" (GO für Gründerzentrum Pankow) handelt es sich um einen Zusammenschluß von Neugründern und Kleinstunterneh-

Weiter Seite 17

Tauschring die Schritte in die Selbständigkeit wesentlich erleichtern kann, denn wer anfängt, hat eben nur wenig Kontakte", schätzt Karl Schmitt ein. Die neuen Ideen hätten auch bei der Gründermesse in Berlin jüngst im April viel Aufmerk-

samkeit erregt. "Wir brauchen kleine, aber praktikable Lösungen, wenn wir den Neugründern wirklich helfen wollen."

Gründerzentrum GO Panke GmbH, Pankstr. 8-10, Aufgang A, 13127 Berlin, Tel.: 47494-0



Die Ideen für Selbständige fanden großes Interesse auf der Gründermesse in Berlin im April.

Fortsetzung von Seite 6

## Starthilfe

mern, die ihre Dienstleistungen unter der Adresse des Gründerzentrums anbieten. Von dort aus wird, besonders unter Verwendung der Kontakte im Netzwerk selbst, Werbung für die von den Selbständigen und Unternehmen erbrachten Dienstleistungen gemacht und unter einer Telefonnummer ein umfangreiches Paket solcher Dienstleistungen vorgehalten.

Die Kunden können dort ihren Bedarf mitteilen und aus dem Katalog der Angebote werden die passenden Fachleute ausgewählt. Die werden einfach per SMS informiert und wenden sich an den potentiellen Auftraggeber. Das Gründerzentrum erhält nach erledigtem Auftrag und, heute besonders wichtig, erfolgter Bezahlung eine Provision von 10 Prozent. Wenn der Vermittler eines Auftrages selbst dem Netzwerk angehört, erhält er davon die Hälfte, also 5 Prozent.

Als besonders wichtig wird dabei von dem Erfinder die Hebung und die Überprüfung der Kundenzufriedenheit angesehen. Karl Schmitt: "Wir lassen von den Kunden die Qualität der Dienstleistungen benoten, ganz wie in der Schule." Die werden als Mittelwerte an potentielle Auftraggeber bei Anfragen weitergegeben. Umgekehrt wird vom Serviceverbund die Zahlungsmoral von Auftraggebern gleichfalls bewertet, eine zusätzliche Sicherheit für seine Mitglieder, die Zahlungsausfälle in größerem Umfange kaum verkraften könnten.

Die Erfahrungen mit diesem

System sind gut. Andreas Penninger betreibt seit zweieinhalb Jahren einen Hausservice in Französisch Buchholz: "Inzwischen kommen 30 bis 40 Prozent meiner Aufträge aus dem Serviceverbund und ich bin bis zum Rand ausgelastet." Der Serviceverbund habe seinen Zweck für ihn nicht nur in Pankow oder Berlin erfüllt, mittlerweile erhalte er auch viele Aufträge aus dem Raum Potsdam und dem Berliner Umland.

Ähnliche Erfahrungen hat auch Wilfried Venohr aus Weißensee gemacht, der eine Werbe-Firma betreibt: "Ich bin erst seit kurzem im Serviceverbund und habe inzwischen schon mehrere Aufträge erhalten." Durch das Netzwerk sei seine Firma eben gerade bei kleinen Unternehmern viel mehr bekannt geworden, als durch die Maßnahmen, die er zuvor unternommen habe.

Mit dem "GO-Tauschring" für Kleinunternehmer und Selbständige hat das Gründerzentrum jetzt einen weiteren Schritt gemacht. Er wendet sich an Arbeitslose, die sich mit dem Gedanken an die Selbständigkeit tragen, aber noch das Risiko scheuen und nicht auf die Zuwendungen seitens des Arbeitsamtes von heute auf morgen verzichten können. Hier werden Dienstleistungen "im Tausch" angeboten, ohne daß direkt Geld fließt. Die Mitglieder bieten sich untereinander ihre Dienstleistungen an, die dann über ein Punkte-Konto verrechnet werden. Wichtig ist: Aufträge kann nur der erteilen, der selbst ein positives Punkte-Konto hat.

"Es deutet sich an, daß der