

Gründerzentrum in Gründung

Serviceangebot für einen langsamen Übergang in die Selbständigkeit

Eine Idee, ein Konzept und eine Marktanalyse reichen eigentlich aus, um sich selbständig zu machen. Doch der Weg bis zum ersten Auftrag ist steinig. Die Kosten für Geschäftsräume, Schreibarbeiten und ähnliches stehen in keinem

Aus diesem Grunde gibt es Gründerzentren, die ihren Klienten maximale Unterstützung in den Gründungsjahren des eigenen Unternehmens versprechen. Auch der Unternehmer Karl Schmitt hat sich mit der „GründerOffensive Pankow“ (GO) diesem Kreis angenommen. Noch sind die Büros leer; das Gründerzentrum befindet sich selbst noch in Gründung. „Einen festen Mieter haben wir jetzt, ansonsten viele Interessenten, die sich aber noch Zeit lassen“, sagt er.

Im Mai 1999 nahm die GO ihre Arbeit im Gewerbezentrum Französisch Buchholz, Pankstraße 8-10, auf. Für drei Jahre wird sie von der Senatsverwaltung für Wirtschaft und Betriebe als „bezirkliches Gründerzentrum“ gefördert. Danach muß sich das Zentrum selbst tragen.

Auch Chancen für Ältere

Zu den „Trüffelschweinen“ seiner Branche will Karl Schmitt jedoch nicht gehören. „Manch einer wirft uns vor, auf den jungen, dynamischen Hochschulabsolventen mit dem Patent in der Tasche fixiert zu sein. Klar, der verspricht die größten Erfolgchancen. Doch diese Klienten bilden nicht das Gros der Existenzgründer. Es sind eher die über 40jährigen, die sich

eine Alternative zu ihrem bisherigen Job aufbauen wollen oder müssen“, sagt Karl Schmitt und verspricht gleichzeitig mit seinem Konzept einen „weichen Übergang“ in die Selbständigkeit.

Bei der GO braucht der Existenzgründer zunächst einmal eine Geschäftsidee und eine Finanzierungsgrundlage. GO selbst unterstützt ihn mit Marktanalysen, bei Anträgen zur Förderung und bei der Vermarktung seiner Produkte. „Ein

wichtiger Punkt ist, daß ein potentieller Auftraggeber bei der ersten Kontaktaufnahme es nicht mit einem Anrufbeantworter zu tun hat, wenn der Unternehmer gerade abwesend ist. Wir sprechen im Namen unseres Klienten mit dem Interessenten. Das schafft Vertrauen“, so Schmitt. Auch Schreibarbeiten und ähnliches werden von GO übernommen. „Wenn der in die Selbständigkeit Einstiegende noch einen Job als An-

gestellter hat, ist er immer über uns erreichbar, hat eine feste Geschäftsadresse und kann langsam vom Anstellungsverhältnis in die Selbständigkeit übergehen.“

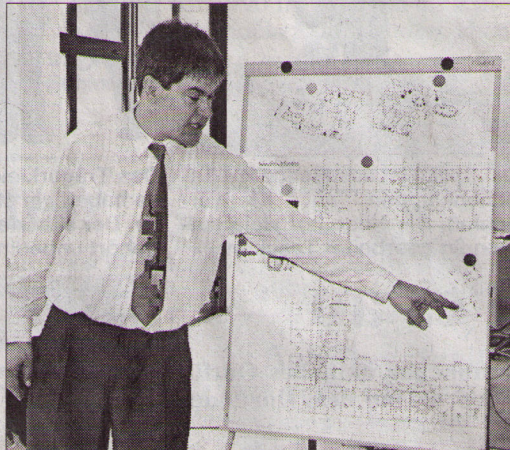
Verhältnis zu den Einnahmen im ersten Jahr der Selbständigkeit. Einen langen Atem braucht der Existenzgründer, doch allzu oft geht ihm schon bei der ersten Durststrecke die Puste aus.

Ein „Wochenendgründer“ - wie Karl Schmitt ihn nennt - braucht häufig erst einmal keine eigenen Geschäftsräume, aber eine feste und nach Schmitts Meinung repräsentative Adresse. Das „Rollschrankprinzip“ kommt hier zum Einsatz. Die Idee ist nicht neu, auch Unternehmen wie Siemens setzen inzwischen auf den flexiblen Arbeitsplatz. So kann ein Gründer einen Rollschrank anmie-

ten, sozusagen als „Büro miniature“ und je nach Bedarf erhält er in einem der Großraumbüros einen Schreibtisch mit Computer stundenweise oder am Wochenende.

Noch herrscht in den Räumen des 18 000 Quadratmeter großen Gründerzentrums Ruhe. Doch Karl Schmitt glaubt, daß seine Idee zünden wird. Denn er bietet seinen Klienten nicht nur Geschäftsräume, sondern will diese auch zur Kooperation untereinander animieren, wie zum Beispiel bei der Bildung von Qualitätsverbänden oder bei der gemeinsamen Nutzung von Datenbanken. Mitte August, so hofft er, werden dann auch die ersten Existenzgründerseminare laufen.

Die „GründerOffensive Pankow“ ist für alle Unternehmenskonzeptionen offen. Informationen gibt es unter ☎ 47 47 59 22.



Noch herrscht absolute Ruhe in dem 18000 Quadratmeter großen Gründerzentrum in Pankow. Doch Karl Schmitt glaubt, das seine Konzepte wie „Wochenendgründer“, „40 plus - Gründer in den besten Jahren“ und „Markenbildung durch Gründer“ bald Anklang finden. Foto: Stein

ständigkeitsübernahme übergehen.“ Ein „Wochenendgründer“ - wie Karl Schmitt ihn nennt - braucht häufig erst einmal keine eigenen Geschäftsräume, aber eine feste und nach Schmitts Meinung repräsentative Adresse. Das „Rollschrankprinzip“ kommt hier zum Einsatz. Die Idee ist nicht neu, auch Unternehmen wie Siemens setzen inzwischen auf den flexiblen Arbeitsplatz. So kann ein Gründer einen Rollschrank anmie-

Schwarzer Gürtel im Visier

S
S
Sch
Ber
BLI
D
eine
198
putz
bäud
ist f
faul
v

I
Sp
Wi
ver
ba
St
Nu
S
wu
Bu
lich
im
nut
und
liel
me
Sch
ma
rur
I
Kir
nic
ein
auc
nut
Ma
gra
bes
stal
fläc
170
st
Pla

Was wird