

# Die deutsche «Ich-Gesellschaft»

**Selbständigkeit** Die deutsche Wirtschaft darbt nach wie vor, die Arbeitslosenzahlen erreichen Rekordhöhen. Wer keinen Job findet, kann sich vom Staat bei der Gründung eines eigenen Unternehmens finanziell unterstützen lassen. Die Idee ist bestechend, doch hat sie auch ihre Tücken.

Text Alexandra von Ascheraden

Bei seinem Amtsantritt 1998 hatte der deutsche Bundeskanzler Gerhard Schröder noch erklärt, seine Regierung werde sich daran messen lassen, wie erfolgreich sie die Arbeitslosigkeit bekämpfe. Damals hatte Deutschland 4,28 Millionen Arbeitslose, im Februar 2005 sind es 5,216 Millionen, so viele wie noch nie seit Bestehen der Bundesrepublik. Arbeitslosenquote: 12,1 Prozent. Dazu kommen laut Zahlen von Wolfgang Clement, Bundesminister für Wirtschaft und Arbeit, noch 1,5 Millionen Menschen, die in so genannten «Arbeitsbeschaffungsmassnahmen» tätig und somit nominell arbeitslos sind, aber nicht in der Statistik geführt werden.

Mit dem Umbau der «Bundesanstalt» für Arbeit zur «Bundesagentur» war es nicht

getan. VW-Personalvorstand Peter Hartz, Schröders grosser Hoffnungsträger beim Abbau der Arbeitslosigkeit, brachte zwar viele neue Ideen, aber keinen effektiven Rückgang der Erwerbslosenzahlen. Mit «Hartz IV», der zur Jahresbeginn in Kraft getretenen Zusammenlegung der an ausgerechnete Arbeitslose gezahlten Arbeitslosenhilfe mit der Sozialhilfe, beherrscht er derzeit die Titelseiten der deutschen Presse. Damit wurde der massivste Sozialabbau der deutschen Nachkriegsgeschichte eingeleitet, der wegen der leeren Staatskassen dringend nötig war. Wie beschäftigungswirksam die Reform ist, wird sich weisen. Vorerst sorgt sie für eine Rekordzahl an Arbeitslosen. Ein Hauptgrund ist, dass zwischen 200 000 und 300 000 arbeitsfähige



«Den Menschen wird eine Scheinwelt suggeriert, die in der Realität nicht gegeben ist.»

Prof. Dr. Michael Seidel, Fachhochschule Hof



Die Bundesagentur für Arbeit in Nürnberg.

Sozialhilfeempfänger durch die Reform neu wieder in den Arbeitslosenregistern geführt werden, in denen sie vorher gar nicht mehr auftauchten.

## Ich-AG – ein grandioser Etikettenschwindel?

Die Wirtschaft kam also nicht in Schwung, wie Schröder sich erhofft hatte. Guter Rat war teuer, und so wurde eine neue Idee für den Weg aus der Misere geboren: Die Arbeitslosen sollen sich ihre Arbeitsplätze selber schaffen. In seiner Not kreierte Schröder die «Ich-AG» und lancierte dafür die grösste Marketingstrategie, die je für eine arbeitsmarktliche Massnahme gefahren wurde. Seit 1. Januar 2003 hat jeder arbeitslos Gemeldete das Recht, sich selbständig zu machen und dabei in den ersten drei Jahren vom Staat mit pauschalen Zahlungen finanziell unterstützt zu werden, mit monatlich 600 Euro im ersten Jahr absteigend zu 240 Euro im dritten. Im ersten Jahr nahmen gut 97 000 Arbeitslose diese Möglichkeit wahr, 2004 waren es fast doppelt so viele, nämlich 175 600. So durfte Wolfgang Clement stolz

verkünden: «Das neue Instrument der Ich-AG hat dem Wunsch nach Selbständigkeit einen Namen und einen kräftigen Schub gegeben.»

Die Zahlen sind beeindruckend. Viele erfolgreiche Gründer konnten dank der staatlichen Zuschüsse überhaupt erst den Schritt in die Selbständigkeit wagen. Es gibt jedoch zahlreiche Kritiker, darunter Prof. Dr. Michael Seidel von der Fachhochschule Hof. Er macht gegenüber «arbeitsmarkt» aus

seiner Meinung keinen Hehl: «Die Ich-AG ist vor allem ein grandioser Etikettenschwindel.» Das beginne schon beim Namen. Der Zusatz AG suggeriere eine Rechtsform und vermittele den Interessenten ein falsches Bild. In Wirklichkeit handle es sich um nichts weiter als einen so genannten «verlorenen Zuschuss», also Geld, das derjenige, der es bekommt, in keinem Fall zurückzahlen muss. «Den Menschen wird eine Scheinwelt suggeriert, die in der Realität nicht gegeben ist. Es geht sogar so weit, dass manche denken: Ich muss nur eine Ich-AG anmelden, mir nur einen Gewerbeschein holen, dann regnet es mir das Geld von selbst zum Schornstein herein.»

Auch Klaus Dolling, Geschäftsführer des Innovations- und Gründerzentrums Hof, macht die Erfahrung, dass viele wegen des Medienrummels zu blauäugig an eine Gründung herangehen. «Seit Anfang letzten Jahres haben wir dreimal so viele Beratungsgespräche mit potenziellen Gründern. Dabei stellt sich heraus, dass viele als Unternehmer ungeeignet sind.» So weit als möglich versucht er diese von ihren Plänen abzubringen. Wenn jemand auf Basis staatlicher

### Personenzahlen

#### Ich-AG (Existenzgründungszuschuss)

2003	92 819
2004	168 133

#### Überbrückungsgeld

2002	123 286
2003	156 966
2004	182 731

#### Arbeitslose im Bundesgebiet, Jahresdurchschnitt

1991	2 062 203	2001	3 851 636
1998	4 279 287	2002	4 060 317
1999	4 099 209	2003	4 376 027
2000	3 888 652	2004	4 381 040

Zuschüsse gründe, so entstünden daraus «meist Klein Gründungen, oft sogar Kümmerexistenzen», so Dolling weiter.

Die meisten seiner Klienten machen sich mit Dienstleistungen wie Rasenmähen, Kleinreparaturen, Bürodienstleistungen oder Schreibservices selbständig. Die Konkurrenz ist hier gross, es lässt sich nicht viel verdienen. Aber viele versuchen lieber, sich mit kleinen Brötchen durchzuschlagen, als weiterhin arbeitslos und ohne Aussicht auf Anstellung zu sein.

## Unrealistische Unternehmensideen

Wenn Ich-AG-Gründungen scheitern, so liegt das nach Dollings Erfahrungen daran, dass die Vorbereitung unterschätzt wird. «Wenn zudem die Finanzierung wackelt, muss sich der Unternehmer eine neue Bank suchen: Dadurch fehlt die Zeit für Werbung und Kundengewinnung und der Teufelskreis beginnt.» Laut einer Studie des IAB (Institut für Arbeitsmarkt- und Berufsforschung) waren hier die Hürden, die die gescheiterten Ich-AGs nicht überwinden konnten: 57 Prozent mussten wegen Auftragsmangels schliessen,



«Auf Basis staatlicher Zuschüsse entstehen fast nur Klein Gründungen, oft lediglich «Kümmerexistenzen».»

Klaus Dolling, Geschäftsführer des Innovations- und Gründerzentrums Hof

48 Prozent wegen Finanzierungsengpässen, ein Fünftel, weil zudem die Kosten für die soziale Absicherung unterschätzt wurden. Immerhin jede achte Gründung scheitert, weil zu blauäugig gegründet wurde und sich die Unternehmensidee schlicht als unrealistisch erweist.

Nach Zahlen der Bundesagentur für Arbeit wurde bis Juni 2004, also in den ersten eineinhalb Jahren, in denen das Instrument «Ich-AG» bestand, jedes sechste Unternehmen wieder aufgegeben. Nur – so interpretieren die Statistiker – sei es falsch, daraus voreilige Schlüsse zu ziehen. Es kämen auch andere Gründe für eine Geschäftsschliessung in Frage. Vielleicht habe der Gründer durch seine neu gewonnenen Kontakte in eine abhängige Beschäftigung gefunden. Oder sein Geschäft gehe so gut, dass er die

Verdienstgrenze überschreite, jenseits deren der Zuschuss gestrichen werde. Laut IAB sind 53 Prozent der Ich-AG-Abbrecher nach ihrer Geschäftsaufgabe arbeitslos. Jede dritte Aufgabe der Selbständigkeit erfolgt, weil in eine sozialversicherungspflichtige Beschäftigung gewechselt wird.

## Rechtsanspruch für Existenzgründungszuschuss

Neben der Ich-AG besteht bereits seit 1986 eine weitere staatlich geförderte Möglichkeit, sich aus der Arbeitslosigkeit selbständig zu machen: das Überbrückungsgeld. Es wird nur ein halbes Jahr lang gewährt, beträgt dafür aber etwa 70 Prozent des Arbeitslosengeldes plus Zuschuss zu den Sozialversicherungen. 2004 nahmen 183 731 Per-

## Überbrückungsgeld und Existenzgründungszuschuss (Ich-AG) – was sind die Unterschiede?

### Überbrückungsgeld

Das Überbrückungsgeld (§ 57 SGB III) wird sechs Monate lang nach Beendigung der Arbeitslosigkeit ausgezahlt und soll den Lebensunterhalt und die soziale Sicherung des Gründers während der Übergangsphase in die Selbständigkeit gewährleisten. Es ist eine «Kann-Leistung» des Arbeitsamtes, es besteht also kein Rechtsanspruch auf das Geld.

#### Zweck

Gefördert wird jede selbständige gewerbliche oder freiberufliche Tätigkeit, unabhängig von Branche oder Rechtsform.

#### Voraussetzungen

Anspruch haben diejenigen, die vor der Existenzgründung Entgeltersatzleistungen wie beispielsweise Arbeitslosengeld, Arbeitslosenhilfe oder Kurzarbeitergeld bezogen haben oder einen Anspruch darauf gehabt hätten. Der Weg in die Selbständigkeit kann auch aus einer Arbeitsbeschaffungsmassnahme oder Strukturanpassungsmassnahme angetreten werden. Vorliegen muss eine Stellungnahme von einer fachkundigen Stelle, die die persönlichen und fachlichen Voraussetzungen für die Ausübung der selbständigen Tätigkeit und vor allem die finanzielle und wirtschaftliche Tragfähigkeit des geplanten Unternehmens bescheinigt. Diese Bestätigung erfolgt auf Basis eines vom Gründer ausgearbeiteten Konzeptes.

#### Höhe

Die Höhe des Überbrückungsgeldes richtet sich nach dem zuletzt bezogenen Arbeitslosengeld beziehungsweise der -hilfe und den darauf entrichteten Sozialversicherungsbeiträgen. Es ist steuerfrei.

### Existenzgründungszuschuss («Ich-AG»)

Der Existenzgründungszuschuss (§ 421 I SGB III) existiert seit 1. Januar 2003. Er soll vor allem die soziale Sicherung der neuen Selbständigen garantieren, nicht jedoch die Lebenshaltungskosten. Er wird drei Jahre lang gewährt, die Zahlungen verringern sich von Jahr zu Jahr. Er ist vor allem für Kleinstgründer gedacht, da der Gewinn des Selbständigen nicht über 25 000 Euro liegen darf. Es besteht ein gesetzlicher Anspruch auf den Zuschuss, sofern alle Anforderungen erfüllt sind.

#### Zweck

Der Existenzgründungszuschuss («Ich-AG») soll vor allem die Beitragszahlungen für die gesetzliche Renten-, Kranken- und Pflegeversicherung finanzieren. Es handelt sich um eine monatliche Pauschale, die maximal drei Jahre lang gezahlt wird. Sollten die Fördervoraussetzungen bereits vor Ablauf dieses Zeitraums nicht mehr erfüllt sein, entfällt der Existenzgründungszuschuss – aber auch die Versicherungspflicht in der Rentenversicherung. Der Existenzgründungszuschuss muss nicht zurückgezahlt werden.

#### Voraussetzungen

Gefördert werden Gründerinnen und Gründer, die vor ihrer Existenzgründung Entgeltersatzleistungen wie beispielsweise Arbeitslosengeld, Arbeitslosenhilfe oder Kurzarbeitergeld bezogen haben oder die in einer Arbeitsbeschaffungsmassnahme oder Strukturanpassungsmassnahme beschäftigt waren. Der Gewinn aus dem gegründeten Unternehmen darf nicht über 25 000 Euro pro Jahr liegen. Einkünfte aus einer zusätzlichen selbständigen Tätigkeit oder einer abhängigen Beschäftigung werden in diese Maximalsumme mit einberechnet. Seit Ende 2004 muss zudem eine fachkundige Stellungnahme die Tragfähigkeit des Geschäftskonzeptes bestätigen.

#### Höhe

Die Höhe des Existenzgründungszuschusses sinkt im Verlauf der drei Jahre: Im ersten Jahr beträgt die Förderung monatlich 600 Euro, im zweiten Jahr 360 Euro, im dritten Jahr 240 Euro. Der Zuschuss ist steuerfrei. Geförderte Personen müssen sich in der gesetzlichen Rentenversicherung pflichtversichern. Kranken- und Pflegeversicherung sind freiwillig.

sonen dieses Förderangebot in Anspruch. Alles Menschen, die nicht mehr in der Arbeitslosenstatistik auftauchen. Die Zahlen lassen darauf schliessen, dass die staatliche Förderung von Selbständigkeit aus der Arbeitslosigkeit heraus ein erfolgreiches Modell sei. Nur: Ist das auch so? Michael Seidel von der Fachhochschule Hof ist skeptisch: «Die Zuschüsse zur Existenzgründung wie auch das Überbrückungsgeld sollen eine Klientel ansprechen, die schlicht aus der Arbeitslosenstatistik raus soll. Aber am Ende kommen viele über die Hintertür wieder dorthin zurück – die Insolvenzstatistik spricht Bände.»

In Deutschland gibt es jährlich zwischen 40 000 und 50 000 Insolvenzen im gewerblichen Bereich. Speziell Kleingewerbe und Mittelstand geraten häufig nicht wegen fehlender Aufträge in Konkurs, sondern weil zu viele ihrer Kunden nicht rechtzeitig bezahlen. Im Grunde, so Seidel, «ist der Gedanke der Gründungsförderung sinnvoll. Denn wer die Anlaufphase von drei bis fünf Jahren überstanden hat, hat es geschafft.»

Sorgfältige Planung ist also ein Muss. Dazu wurden die Bezüger des seit 18 Jahren existierenden Überbrückungsgeldes immer schon angehalten. Denn ohne tragfähigen Geschäftsplan, in dem Geschäftsidee, Marktchancen, Kundengewinnung und finanzielle Tragfähigkeit überzeugend dargestellt werden, erhalten sie kein Geld. Der Geschäftsplan muss von einer fachkundigen Stelle abgesegnet sein, bevor das Arbeitsamt das Geld bewilligt. Bei der Ich-AG wurde erst fast zwei Jahre nach Einführung flugs nachgebessert. Jetzt ist ein Geschäftsplan auch hier Voraussetzung. Alle vor November 2004 bewilligten Gelder laufen weiter, auch wenn die frisch gebackenen Selbständigen keine tragfähige Existenz aufbauen können. Es sei denn, sie melden sich von sich aus beim Arbeitsamt und versichern, sie wollen das Geld künftig nicht mehr beziehen.

Zudem sind in den letzten Jahren viele – zumeist aus Steuergeldern finanzierte –

Existenzgründungsberatungen entstanden, die beim Erstellen der Pläne helfen. Das ist positiv für diejenigen, die sich wirklich am eigenen Schopf aus der Arbeitslosigkeit ziehen wollen. Andererseits kommen so auch diejenigen zu Geld von der Bundesagentur für Arbeit, die gar nicht ernsthaft gründen wollen. Dr. Frank Wießner vom IAB in Nürnberg kommentiert trocken: «Den Existenzgründungszuschuss kann heute fast jeder bekommen, es sei denn, er kann nicht lesen und schreiben.»

Dazu kommt: Selbst wenn der Arbeitsamtberater überzeugt ist, dass jemand gar nicht gründen, sondern nur das Geld kassieren möchte, hat er keine Möglichkeit, die Zahlungen zu verweigern. Der Antragsteller hat einen Rechtsanspruch auf das Geld, er muss nur irgendwie zu einem Businessplan kommen – die Hilfen dafür sind vielfältig.

## Rege Nachfrage nach staatlichen Geldern

Ich-AG und Überbrückungsgeld werden rege nachgefragt (siehe Tabelle). Wießner: «Das ist natürlich auch ein Marketingeffekt, da sie ständig in der Berichterstattung auftauchen. Es läuft eine richtiggehende Social-Marketing-Kampagne, in der die Gelder beworben werden.» Dazu kam in der zweiten Jahreshälfte vergangenen Jahres noch das drohende Hartz IV. Wer ab 2005 wegen Hartz IV überhaupt kein Geld mehr bekommen würde, musste schnell noch einen Antrag stellen, um sich zumindest das Ich-AG-Geld noch rechtzeitig zu sichern. Dazu kommt, dass ab 2005 nur noch diejenigen, die das so genannte Arbeitslosengeld I, also Taggelder, beziehen, einen Anspruch haben. Alle, die wegen der Gesetzesänderung das so genannte Arbeitslosengeld II erhalten, das die Arbeitslosenhilfe für ausgesteuerte Arbeitslose ersetzt, haben keinen Anspruch mehr auf Gründungsförderung. So wurde Ende 2004 aus einer Art Torschlusspanik heraus nochmals ein richtiger Run ausgelöst.

Wießner weiter: «Das war ein schlimmer Fehlanreiz. Arbeitsloseninitiativen haben sogar massiv dazu geraten, auf diese Weise Hartz IV zu umgehen. Sozialpolitisch war das so nicht gedacht.»

## Ich-AG – ein Weg aus der Illegalität?

Ein weiterer Grund für das Angebot der Ich-AG war der Gedanke, dass man so viele graue und schwarze Tätigkeiten aus der Illegalität holen könne. Denn wenn ein Handwerker, der sich schwarz zu seinem Arbeitslosengeld mit Reparaturen etwas hinzuverdient, daraus ein offizielles Gewerbe macht, fließt ein Teil seiner Einnahmen zurück in die Steuer- und Sozialversicherungskassen. Vielfach gelingt das auch. Der Haken liegt darin, dass man bei einer Ich-AG maximal 25 000 Euro pro Jahr verdienen darf. Nur, so Dolling: «Das bremst. Existenzgründer sollten motiviert sein, so viel Geld wie möglich zu verdienen. So sitzen die Leute im Oktober über ihren Büchern und schauen, ob sie in diesem Jahr noch eine Rechnung schreiben können.» Und so fließt ein Teil der Einnahmen doch wieder schwarz. ■■

### Nützliche Links

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

Gründerportal des Bundesministeriums für Wirtschaft und Arbeit

[www.iab.de](http://www.iab.de)

IAB – Institut für Arbeitsmarkt- und Berufsforschung, erstellt Analysen für die Bundesagentur für Arbeit.

Der IAB-Bericht «Neues von der Ich-AG. Nicht jeder Abbruch ist eine Pleite» kann unter <http://doku.iab.de/kurzber/2005/kb0205.pdf> heruntergeladen werden.

### Literatur

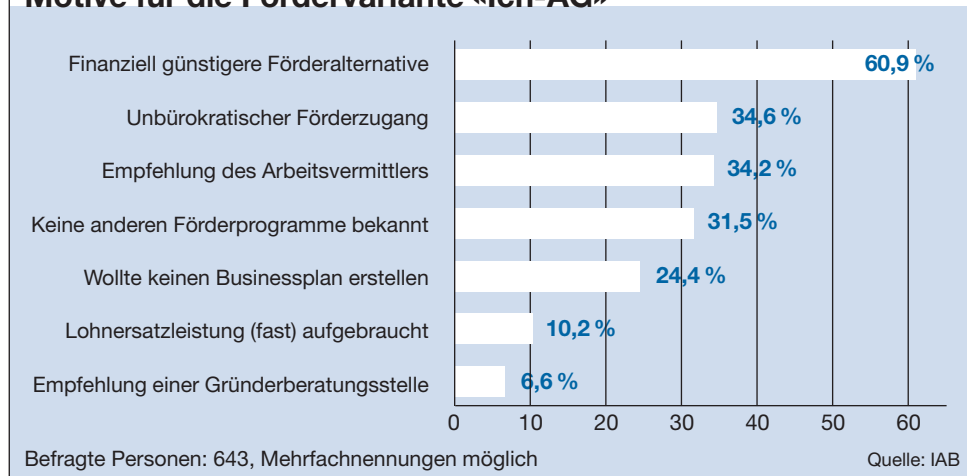
Seidel Michael  
Existenzgründung aus der Arbeitslosigkeit. Erfolgsfaktoren und ihre prozesshafte Entstehung und Veränderung. Deutscher Universitäts-Verlag, 2002, 258 Seiten, Euro 49.– ISBN 3-8244-0637-3

Andreas Lutz  
Ich-AG und Überbrückungsgeld  
Linde international, 2005, ca. 200 Seiten, Fr. 27.60, ISBN 3-7093-0059-2

Andreas Lutz  
Businessplan für Ich-AG, Überbrückungsgeld und andere Existenzgründer  
Linde international, 2005, ca. 200 Seiten, Fr. 27.60, ISBN 3-7093-0056-8

Gerhard Hörner  
Tatort Arbeitsamt – Viele Tipps für Arbeitslose. So wehren Sie sich gegen schlechten Service. Linde international, 2002, 150 Seiten, Fr. 27.60, ISBN 3-7093-0062-2

## Motive für die Fördervariante «Ich-AG»





# Ich-AG: der Modellbauer und die Hundebetreuerin

Die Region Hof ist die strukturschwächste Region im Freistaat Bayern. Direkt an der Grenze zur ehemaligen DDR und zu Tschechien gelegen, profitierte sie bis zur Grenzöffnung von der Grenzlandförderung; heute fließen die Fördergelder in die benachbarten neuen Bundesländer. Die Arbeitslosenquote lag 2004 mit 11,8 Prozent zwar nur knapp über dem deutschen Durchschnitt

(10,8 Prozent), aber gewaltig über dem bayerischen Schnitt von 7 Prozent. Im vergangenen Jahr bezogen in der Region Hof 305 Personen die Existenzgründungsförderung im Rahmen der Ich-AG, 380 das nur ein halbes Jahr lang gewährte Überbrückungsgeld. «der arbeitsmarkt» hat zwei Jungunternehmende besucht, die den Schritt aus der Arbeitslosigkeit in die Selbständigkeit wagten.

## Sabine Müller, Hundesalon Merlin und Tier-Reiki

Sabine Müller wagte den Schritt in die Selbständigkeit im Oktober 2003. Sie entschied sich für eine Ich-AG, da es ihr sicherer erschien, drei Jahre zumindest eine geringe Förderung zu bekommen, als nur ein halbes Jahr lang vom Staat unterstützt zu werden.

Als sie arbeitslos wurde, besuchte sie die Hundecoiffeurschule und holte sich dort das nötige Know-how vom richtigen Hundebaden über Ohrenpflege, Behandlung von Problemhaut bis hin zu den verschiedensten Hundefrisuren. Dann machte sie sich mit ihrem «Hundesalon Merlin» selbständig. «Früher war ich Nachtschwester, jetzt habe ich mein Hobby zum Beruf gemacht», denn das Fell ihres eigenen, heiss geliebten Schnauzers habe sie schon immer selbst getrimmt, erzählt die fröhliche 29-jährige Hundecoiffeuse.

Ohne Eltern und Grosseltern wäre der Schritt trotz des Zuschusses durch das Arbeitsamt nicht möglich gewesen. «Allein die Einrichtung vom Schertisch und der Hundebadewanne bis hin zur Fönbox kostet eine Menge», rechnet Sabine Müller vor. Dazu kommen Ladenmiete, Fixkosten, Werbung und Fortbildungen. «Anfangs braucht es schon Sitzfleisch», erinnert sie sich. «Da denkt man sich dann: Nun habe ich all das viele Geld ausgegeben und jetzt kommt keiner. Aber wenn sich die ersten Kunden gut bedient fühlen, spricht sich das langsam herum.»

Sie ist ständig daran, neue Kunden zu finden, schaltet Werbung in der Lokalzeitung, fragt bei Tierärzten, ob sie ihren Flyer auslegen darf, geht zu Züchtern. «Und in der Mittagspause führe ich meinen Hund

an den Orten aus, wo viele Hundebesitzer unterwegs sind. Da kommt man ins Gespräch, und ich verteile Visitenkarten.» Heute lebt sie vor allem von Mund-zu-Mund-Propaganda, hat etwa 150 feste Kunden, die in regelmässigen Abständen mit ihrem Liebling vorstellig werden. «Da kennt man dann auch die Wehwechen der vierbeinigen Kunden. Gerade bei meinen «Rentnern» weiss ich, wer Probleme mit dem Ischias hat, mit der Prostata. Die Hundebesitzer schätzen es, wenn ich ihnen Ratschläge geben kann.»

Ständig kümmert sie sich um ihre Weiterbildung. «Da muss man ständig dranbleiben, die Mode ändert sich. Früher hat man beim Pudel die Ohren oben ausrasiert, das käme heute nicht mehr in Frage.» Auch Tricks holt sie sich aus der Fortbildung, etwa wie man einen Hund so frisiert, dass dessen O-Beine nicht mehr auffallen. «Und wenn ein Hund im Alter einen Senkrücken bekommt, lasse ich halt oben die Haare länger, dann sieht man das nicht so.»

Zudem hat sie mittlerweile ein weiteres Angebot in ihrem Salon: Reiki für Tiere. Das soll Problemtiere beruhigen und die Selbstheilungskräfte fördern. Den Kurs zum ersten Grad hat sie von ihrem Lebensgefährten geschenkt bekommen. Noch auf dem Weg zur Veranstaltung war sie nicht besonders überzeugt: «Ich hab gedacht, das kann wieder ein Schmarren sein, und war skeptisch. Aber ich bin eines Besseren belehrt worden. Mittlerweile habe ich sogar den zweiten Grad erworben.» Noch ist Reiki nur ein Nebengeschäft. Die Leute hier im bayerischen Norden seien eben etwas konservativ,



Foto: Rainer Schmitt

ein eher zurückhaltendes Völkchen. «Die junge Generation kann damit aber schon was anfangen. Die Leute kommen, weil das Tier ein Problem hat, und sehen, dass es tatsächlich hilft», hat sie erfahren. Darüber hinaus bildet sie sich über einen Fernlehrgang zur Bachblütentherapeutin weiter. «Ich versuche, mir nach und nach mehrere Standbeine aufzubauen, denn man weiss nie, was noch alles kommt in den nächsten Jahren.»

Ruhiger gelebt habe sie als Nachtschwester, aber dennoch will sie ihre Selbständigkeit

nicht mehr missen. Sie hat ihren Traumberuf gefunden. Dafür hat sie keine festen Arbeitszeiten mehr, an Ferien ist nicht zu denken, Kalkulationen und Buchhaltung wollen ebenfalls erledigt sein. Ohne Steuerberater, der ihre Buchhaltung regelmässig überprüft, läuft nichts.

Ob sie den Schritt noch einmal wagen würde, wenn sie genau wüsste, was auf sie zukommt, weiss sie nicht. «Schon die ganzen

Anträge auszufüllen, war mühsam, all das Beamtendeutsch, oft weiss man gar nicht, was die meinen», erinnert sie sich. «Ich glaube wenn man selbständig ist, gibt es von der Wiege bis zur Bahre nur noch Formulare.»

Oft habe sie sich allein gelassen gefühlt bei all den unternehmerischen Entscheidungen, die sie als Angestellte ja nie habe treffen müssen, auf die sie nicht vorbereitet war. Sie

musste eine passende Krankenkasse finden, sich selbst rentenversichern. Irgendwann erfuhr sie, dass sie auch Betriebshaftpflicht und Berufsunfähigkeitsversicherung abschliessen sollte, «denn man weiss nie, ob nicht doch mal ein Hund zubeisst». Gebissen worden sei sie bisher allerdings erst zweimal, und nie ernsthaft. «Scheinbar bin ich in Hundekreisen eine ernst zu nehmende Persönlichkeit», ergänzt sie verschmitzt. AvA

## Dieter Kalb, KD-Modelltechnik

Dieter Kalb verschickt jeden Tag ein gutes Dutzend Päckchen an seine Kunden, Modellbaufraks in ganz Europa. Zur Selbständigkeit kam er «mehr durch Zufall», wie er sagt. Während er im bayrischen Hof die Technikerschule besuchte, entdeckte er die Liebe zum Modellfliegen. Ein schönes Hobby, aber ein Problem gab es: Gewisse Teile waren in der Gegend kaum zu bekommen, und irgendwann schlossen auch noch die letzten Spezialläden. «Die meist älteren Kollegen haben mir gesagt: Du bist doch jung und hast einen Computer. Geh doch mal online und schau, ob du da die Sachen nicht herkriegst», erzählt Kalb. So bestellte er seine ersten Kabel und Stecker, meist ein bisschen mehr, als er brauchte, denn dann gab es Mengenrabatt. Immer mal wieder verkaufte er ein paar Teile bei eBay und startete nebenbei irgendwann einen kleinen Online-Shop.

Im Juli 2004 machte er sich damit selbständig. Er nahm das Überbrückungsgeld in Anspruch und kam in den Räumen des Gründerzentrums Hof unter, wo er von günstigen Rahmenverträgen – etwa mit der Post – profitiert. Mittlerweile hat er knapp 850 Kunden, von denen die Hälfte regelmässig bei ihm bestellt. Bestellungen kommen aus ganz Europa, obwohl sein Katalog bisher nur auf Deutsch existiert. Ihn auf Englisch auszuweiten, hat er schon lange vor, aber er hat keine Zeit dazu.

14- bis 16-Stunden-Tage sind für Dieter Kalb heute der Normalfall, freie Wochenenden selten. Das war natürlich nicht immer so. «Anfangs sass ich manchmal vor dem PC und kam ins Grübeln, wenn tagelang keine Bestellung kam», erinnert er sich. «Klar kam da der Gedanke: War das jetzt das Richtige? Aber dann bin ich halt fliegen gegangen, das bringt auf andere Gedanken.» Mit der Zeit kam er dahinter, warum sich manches nicht verkaufte: «Viele Teile nützen nur, wenn man sie in der Kombination mit anderen bekommt. Wenn der Kunde einen Motor will, braucht er dazu auch Motorsteller, Luftschrauben und Akkus. Er bestellt

nur, wenn er alles aus einer Hand bekommt, schon wegen der Versandkosten.»

Anfangs verbrachte Kalb am PC viel Zeit in den verschiedenen Modellfliegerforen. Dort gab er Tipps, und mit der Zeit fanden so viele den Weg zu seinem Online-Katalog. «Klar schreibt man da nicht: Und das Teil kannst du dann bei mir bestellen, sondern gibt bei seinem Nutzernamen dezent die Webadresse an. Der Mensch ist ja klickfreudig, wenn er irgendwo einen Link sieht, kann er nicht widerstehen.» Zudem schickt er, wenn er neue Produkte hat, Infos und Bilder davon an Fachzeitschriften, die das gerne aufgreifen. Beides ist kostenlose Werbung, die hilft, sein Angebot bekannter zu machen – aber zeitaufwändig.

Den Grossteil seiner Zeit verbringt Kalb damit, spezifische Antriebsauslegungen für die speziellen Vorstellungen seiner Kunden auszuknobeln oder E-Mails mit Fragen zu beantworten, und ärgert sich manchmal: «Oft ginge es am Telefon schneller, aber man kann den Leuten ja nicht vorschreiben, wie sie ihre Infos einholen.» Zu seinem Service gehört auch CNC-Fräsen (Computer Numerical Control). Kunden können ihm Pläne von speziellen Teilen schicken, die sie nicht vorgefertigt beziehen können. Kalb fräst sie ihnen. Noch ist das nur ein kleines Nebengeschäft, «aber es zieht andere Verkäufe nach sich».

Buchhaltung und Kalkulation empfindet er als lästiges Übel, aber das gehöre eben dazu. In der Lagerhaltung ist er vorsichtig, mehr als einen Wochenbedarf hat er nicht vorrätig, Nachschub bekommt er ja innerhalb von vier Tagen. Teure Teile ordert er ohnehin nur, wenn ihm eine Bestellung vorliegt. Und die Zahlungsmoral der Kunden? «Die ist ganz gut. Aber ich liefere sowieso nur gegen Bankeinzug, Vorkasse oder Nachnahme. Falls doch mal jemand nicht bezahlt, lege ich die Rechnung einfach aufs Fax und schicke sie dem Inkassobüro. Dann ist das aus dem Kopf», erklärt Kalb. Er habe bei Kollegen schon zu oft gesehen, wie diese sich



selber abmühten, an ihre Ausstände zu kommen. Das koste enorm viel Zeit und Kraft. Mit dem Inkassobüro habe er bisher immer sein Geld bekommen, auch wenn es schon mal ein paar Monate dauern könne. Zudem koste ihn das nicht einmal Geld, die Gebühren hole sich das Inkassobüro vom säumigen Kunden.

Sein Ziel ist, in etwa zwei Jahren jemanden einstellen zu können, der ihm Routinearbeiten abnimmt. «Ich packe jedes Päckchen selber, schreibe alle Rechnungen. In der Zeit würde ich lieber neue Artikel suchen und in den Shop einbinden. Und vielleicht treffe ich ja mal einen findigen Konstrukteur, der gern zeichnet und viel Zeit hat. Dann könnte ich mehr eigene Modelle anbieten, momentan gibt es nur ein einziges.» Und vielleicht hat er auch wieder irgendwann Zeit zum Fliegen. AvA