

Petra van Laak

AUF
EIGENEN
BEINEN

Eine vierfache Mutter
startet in die
Selbständigkeit

DROEMER

**Besuchen Sie uns im Internet:
www.droemer.de**



© 2013 Droemer Paperback

Ein Unternehmen der Droemerschens Verlagsanstalt

Th. Knaur Nachf. GmbH & Co. KG, München

Alle Rechte vorbehalten. Das Werk darf – auch teilweise –
nur mit Genehmigung des Verlags wiedergegeben werden.

Redaktion: Antje Steinhäuser

Umschlaggestaltung: ZERO Werbeagentur, München

Umschlagfoto: Karoline Wolf

Satz: Adobe InDesign im Verlag

Druck und Bindung: CPI – Clausen & Bosse, Leck

Printed in Germany

ISBN 978-3-426-22635-3

5 4 3 2 1

Für Mechthild

Kapitelfolge

Bist du wahnsinnig geworden? Oder warum ich mit 0 Euro eine Existenz gründete	11
Wie machen Sie das bloß? Oder wie wichtig es ist, ein Team im Rücken zu haben	15
Da müssen Sie sich erst mal arbeitslos melden. Oder warum es manchmal besser ist, einfach loszulegen	20
Das kann ich doch auch alleine. Oder wie Ihnen Experten auf die Sprünge helfen	31
Wie komme ich denn jetzt an Aufträge? Oder warum man seinen ersten Kunden nie vergisst	43

Kenn ich Sie?	
Oder warum das Netzwerken so wichtig ist	60
Da geht doch alles drunter und drüber!	
Oder warum die Kombination von Humor und Gelassenheit unschlagbar ist	76
Überraschen Sie mich, Frau van Laak!	
Oder wie ich lernte, mich gegen überzogene Kundenerwartungen zur Wehr zu setzen	85
Sie sind unsere Rettung!	
Oder wie sich erste Erfolge anfühlen	112
Dafür wollen Sie auch noch Geld haben?	
Oder warum es sich lohnt, gegen Ungerechtigkeit zu kämpfen	125
Was macht denn das für einen Eindruck?	
Oder warum Äußerlichkeiten wichtig, aber nicht alles sind	139
Aufgeben gilt nicht, Frau van Laak!	
Oder warum Sie unbedingt jemanden brauchen, der an Sie glaubt	148
Einfach nichts sagen?	
Oder warum die schlichte Wahrheit meist die beste Lösung ist	156

Das nennen Sie Wachstum?	
Oder warum es klüger ist, seinen ganz eigenen Erfolgsbegriff zu finden	168
Was wollen Sie denn in Zürich?	
Oder warum Sie immer neugierig bleiben sollten	178
Du warst den ganzen Sommer über im Büro, Mama.	
Oder warum es falsch ist, keine Pause zu machen	203
Was für ein Award?	
Oder warum es gut ist, an Wettbewerben teilzunehmen	225
Wieso, <i>Sie</i> sind doch der Profi!	
Oder warum es manchmal besser ist, ein Projekt abubrechen	237
Was machst du eigentlich genau?	
Oder was Kinder vom Business wissen sollten	256
Toleranz – ich kann's.	
Oder das Geheimnis, zu leben und leben zu lassen	263
Was ist schon sicher?	
Oder wie es sich mit dem Risiko leben lässt	272

Willst du das Schreibbüro in zehn Jahren
immer noch führen?

Oder warum Veränderung

so viel Spaß macht 279

Bist du wahnsinnig geworden?

Oder warum ich mit 0 Euro
eine Existenz gründete.

Sag mir, dass ich es schaffe.«
»Okay. Du schaffst es.«

»Echt?«

»Nein.«

Da saß ich nun. Mir gegenüber hockte Bertolt, ein alter Bekannter aus Studentenzeiten, in seinem orthopädisch optimierten Schreibtischsessel. Seine Sekretärin hatte er gebeten, eine halbe Stunde lang keine Gespräche zu ihm durchzustellen, er habe eine wichtige Unterredung. Und zwar mit mir, der Studienfreundin, die er von einem idiotischen Vorhaben abbringen müsse.

»Vorsichtig gesagt, du bringst nicht gerade die idealen Voraussetzungen mit«, beeilte sich Bertolt, sein kategorisches »Nein« abzumildern.

Ich glaube, er hatte Angst, ich könne in Tränen ausbrechen. Dabei weckte sein Urteil über meine geplante Selbständigkeit keine Verzweiflung in mir, sondern eher so etwas wie Widerstandsgeist.

»Mensch, überleg doch mal. Vier Kinder, alle noch in der Schule. Alleinerziehend. Keine Kohle. Fünf Jahre aus dem Beruf raus. Du kennst niemanden aus dem Business.«

»Sieben. Es waren sieben Jahre, Bertolt.«

»Na toll. Denk an das Risiko. Auftragsflauten. Kaum Freizeit. Urlaub kannst du knicken. Was ist, wenn ein Kind krank wird? Oder alle kriegen die Masern? Wie willst du das denn machen? Bist du wahnsinnig geworden?«

»Masern hatten sie alle schon. Windpocken auch. Und wenn mich das, was ich in den letzten drei Jahren erlebt habe, nicht hat wahnsinnig werden lassen, dann brauche ich jetzt auch nichts mehr zu fürchten.«

Mein Entschluss vor einigen Jahren, mich als vierfache, alleinerziehende Mutter ohne Kapital selbständig zu machen, kam nicht ganz freiwillig. Unzählige Versuche, einen Job zu finden, der uns fünf durchbringen würde, waren fulminant gescheitert. Mit den kleinen Nebenjobs, die ich ergatterte, kam ich finanziell ohne ergänzende Sozialleistungen nicht aus. Die Aussicht auf ein von den Behörden bestimmtes Bittsteller-Dasein war mir (und den Kindern) ein Graus.

»Dein Gründungswillen in Ehren, aber du hast sie doch nicht mehr alle«, kommentierte Bertolt. »Noch mehr Unsicherheiten in deinem Leben? Wir leben in einer Eigentumswohnung, das hilft uns, wenn meine Agentur mal nicht genug abwirft. Sabine kümmert sich um Mareile und Tim, ich hab den Rücken frei. Du bist viel besser als Angestellte aufgehoben. Bewirb dich weiter!«

In der Gründung eines eigenen Unternehmens sah ich nicht so sehr Risiken, wie Bertolt es tat, sondern vor allem Chancen: mehr Unabhängigkeit, mehr Flexibilität, mehr Familienkompatibilität, mehr Talententfaltung – und auf

lange Sicht vielfältigere Möglichkeiten, mehr Geld zu verdienen. Sicher, ich musste mich auch mit den klassischen Vorurteilen gegenüber der Selbständigkeit auseinandersetzen. »Selbst und ständig« heißt es so schön. Wer sagte mir, dass es bei mir genauso sein musste?

Als jemand, der den Spagat zwischen Beruf und Familie in den Griff bekommen wollte, fand ich die Szenen aus den abhängigen Beschäftigungsverhältnissen im Gegensatz zum Szenario der Selbständigkeit viel schlimmer.

Der Chef einer großen Kanzlei hatte zu meiner Freundin, einer jungen Anwältin und Mutter eines 13 Monate alten Kindes, gesagt:

»Warum gehen Sie schon? Es ist erst 18 Uhr.«

»Ich bin seit 8 Uhr hier und eigentlich nur halbe Tage beschäftigt.«

»Der Tag hat 24 Stunden, und die Hälfte sind zwölf Stunden.«

Es hatte ein auslösendes Moment für meinen Entschluss, mich selbständig zu machen, gegeben. Ich hetzte wieder einmal von einem schlecht bezahlten, kleinen Job zu spät nach Hause, es war ein dunkler und nebliger Winterabend. Die Kinder hatten ihren Wohnungsschlüssel nicht dabei, und als ich auf den Hof des Mietshauses kam, bot sich mir ein seltsames Bild: An unserem wackeligen Gartentisch saßen die beiden Großen, Jonas und Frieda, in ihren dicken Jacken und Handschuhen und machten Hausaufgaben. Ihre beiden jüngeren Geschwister Till und Millie standen etwas abseits in der Nähe der Haustür und sprangen abwechselnd hoch. Sie sorgten dafür, dass der Bewegungsmelder für das Licht an der Hauswand immer wieder ansprang, damit die Großen genug Beleuchtung hatten, um

zu sehen, was sie da mit klammen Fingern in ihre Schullefte schrieben.

Ich wusste nicht, welches Gefühl bei mir überwog: das Schuldgefühl (Rabenmutter!) oder der Stolz (Die wissen sich gut zu helfen!). Aber eines wusste ich ganz sicher: Die Kinder hätten seit einer Stunde ins Warme an unseren großen Küchentisch gehört, mit einer Mutter, auf deren zeitliche Absprachen sie sich hätten verlassen können. Ich hatte die Hetze satt. Ich hatte genug von den fremdbestimmten Tagesabläufen. Von den Abhängigkeiten von Arbeitgebern und Ämtern. Ich wollte selbst für meinen beruflichen Erfolg sorgen, mit einem Höchstmaß an Autonomie – und in jenem Moment, auf diesem dunklen, winterlichen Hof, mit Blick auf die vier frierenden (aber dennoch vergnügten) Kinder war der erste und schwierigste Schritt in die Selbständigkeit, nämlich der mentale, endlich getan.

»Ruf mich an, wenn du nicht mehr weiterweißt«, gab mir Bertolt noch mit auf den Weg, als die dreißig Minuten Gesprächszeit um waren. »Wenn ich dich schon nicht von deinem Vorhaben abbringen kann.«

»Niemand hält mich jetzt mehr auf!«

Und dann rief ich ihm noch keck über die Schulter hinweg zu: »Ich werd's euch allen zeigen!«

Schon aus Prinzip rief ich Bertolt nicht wieder an. Dafür meldete er sich dann bei mir, um zum fünfjährigen Bestehen meiner Agentur zu gratulieren.

Wie machen Sie das bloß?

Oder wie wichtig es ist,
ein Team im Rücken zu haben.

Es gab vier Personen, die von Anfang an an den Erfolg dieses Unterfangens glaubten: Jonas, Frieda, Till und Millie, zu dem Zeitpunkt zwischen acht und vierzehn Jahre alt. Denn sie hatten am eigenen Leibe erfahren – wenn auch nicht immer ganz bewusst wahrgenommen –, wie sehr wir immer wieder in einer Sackgasse steckten.

Wenn Sie selbst mit dem Gedanken ans Sich-selbständig-Machen spielen sollten, werden Sie immer wieder Bedenkenträgern begegnen, die Ihnen von einer Gründung abraten. Lassen Sie sich nicht ins Bockshorn jagen. Statt sich darüber den Kopf zu zerbrechen, was alles *nicht* klappen könnte, machen Sie sich lieber Gedanken darüber, was alles *klappen* könnte. Achten Sie mehr auf Ihre Stärken als auf Ihre Schwächen. Menschen mit dem Mut zur Veränderung führen ein interessanteres Leben (allerdings auch ein anstrengenderes). Wenn Sie für eine Sache wahrhaftig brennen, dann machen Sie es. Der Rest ist gute Organisation und Expertise, die Sie sich in Form von Beratern mit ins

Boot holen können. Machen Sie etwas, das Sie gut können, ganz egal, ob es das schon zigfach gibt. Nicht die Frage, ob das jemand braucht, ist interessant, sondern die Frage, was das Einzigartige daran ist, wenn *Sie* es machen.

Ich wusste, ich kann gut texten. Das können viele. Es ging darum, mein Alleinstellungsmerkmal, auch USP (Unique Selling Proposition) genannt, aufzudecken, das mich von den vielen anderen Textern und Lektoren am Markt unterscheiden würde. Manchmal zeigt sich ein solches Merkmal erst im Laufe der Arbeit. Bei mir waren es Einfühlungsvermögen und Anpassungsfähigkeit. Ich erspürte sehr schnell, was mein Gegenüber brauchte, und war in der Lage, mich dann blitzschnell darauf einzustellen, auch inhaltlich. Ganz egal, ob es sich um einen Werbetext für eine neue Eissorte oder das Grundsatzpapier eines Ministeriums handelte.

Für mich war der Schritt ins Dasein als Selbständige gar nicht so groß wie anfangs befürchtet. Das Wesentliche, worauf es bei der Unternehmerpersönlichkeit ankommt, war ja bereits angelegt. In den vergangenen Jahren hatte ich Stehvermögen bewiesen, Einfallsreichtum und Führungsqualitäten, wenn es darum ging, ein Team von vier lebendigen Kindern zu steuern.

»Gute Texte werden immer gebraucht«, sagte ich im Familienrat zu meinen Kindern.

Wir diskutierten gemeinsam am Küchentisch die Konsequenzen meiner beruflichen Neuorientierung. Der Familienrat war unser wertvolles, demokratisches Instrument, um wichtige Belange unseres familiären Mikrokosmos zu besprechen.

»Machst du dann so Sätze für Fernsehwerbung?«

»Werden wir reich?«

»Oder du dichtetest für Haribo?«

»Nö, Mama schreibt so Broschüren für Firmen.«

»Nein, die erfindet kostbarliche Wörter.«

Während sich die Sprösslinge mit meinem zukünftigen Portfolio auseinandersetzten, beschäftigte mich die Frage, wie sehr ich die vier als starkes Team im Hintergrund benötigen würde, um die Selbständigkeit erfolgreich aufbauen zu können.

Ein bisschen war das wie bei den von Experten diskutierten Fallstudien aus dem Harvard Business Manager, die typische Probleme des Manageralltags aufgreifen. Auch hier in der Küche ging es jetzt darum, innerbetriebliche Kompetenzen zu erkennen – Jonas war Meister darin, mit geringstmöglichem Aufwand das Bestmögliche zu erreichen; er war der richtige Mann für die nun notwendige Prozessoptimierung in unserem Unternehmen Familie. Auch ein wichtiges Thema: Talentförderung. Frieda hatte einen sehr genauen Blick dafür, wann und wo welche Aufgabe in der Familie anstand. Die ideale Besetzung für den Posten Projektleitung Haushalt. Mit entsprechendem Einzelcoaching und gezielten Weiterbildungsmaßnahmen hatte ich an dieser Stelle mein Personal bereits erfolgreich entwickelt. Noch ein Fokus, den man als Managerin nicht vernachlässigen darf: Topleute halten. Till wurde mit Boni unserem Betrieb langfristig erhalten. Sie bestanden aus besonders großen Fleischportionen. Budget-Verwaltung? Die Haushaltskasse legte ich in die Hände einer vertrauenswürdigen Prokuristin, die die Grundrechenarten hervorragend beherrschte. Millie sollte später gegen Kinokarten auch noch meine vorbereitende Buchhaltung für das Büro übernehmen.

Nicht zu vergessen: kurzfristige Team-Erfolge schaffen. Im Sommer hieß das: Eis spendieren, im Winter: Waffeln backen.

Wie machen Sie das bloß?! Die Koordinaten Mutter, vier Kinder, alleinerziehend und selbständig rufen bei anderen immer wieder Erstaunen, Kopfschütteln, Respekt, aber auch Verwirrtheit, manchmal auch schreckhaftes Zurückweichen hervor. Natürlich ist das eine große Herausforderung, zwei Unternehmen auf einmal zu führen: Firma Familie und Firma Textagentur van Laak. Aber es ist keine Zauberei. Am Ende dieses Buches werden Sie wissen, dass auch ich nur mit Wasser koche. Allerdings müssen die Zutaten stimmen.

Dies ist kein Businessplan-Ratgeber, keine Existenzgründer-Fibel. Es ist eine Geschichte, die von den Widrigkeiten erzählt, wie sie vielen im Alltag begegnen. Es ist auch die Geschichte davon, wie ich lernte, diese als gegeben zu akzeptieren und das Beste draus zu machen. Meine Situation ist typisch für viele andere, die sich in der Lebensmitte befinden: Es kommt zu einem Bruch im Leben, vielleicht gab es schon die innerliche Kündigung im Job, eine Trennung oder einen Umzug in eine andere Stadt, oft ist wenig Geld da, es kommt zu einer beruflichen Neuorientierung.

Dieses Buch beschreibt einen – meinen – Weg in die Selbständigkeit. Dass kein Geld für Investitionen vorhanden war und ich nebenbei eine Menge anderer Dinge stemmen musste, habe ich mit vielen anderen Existenzgründern gemein. Sie werden ihre eigene Situation an der ein oder anderen Stelle womöglich wiedererkennen und auflachen (oder seufzen). Und wenn diejenigen, die mit dem Gedanken spielen »Sollte ich nicht vielleicht ...?«, auf einmal mehr Mut und Lust auf ein Leben als Unternehmer bekommen, dann freue ich mich sehr.

»So, Kinder, jeder weiß jetzt über seine Haushaltsaufgaben Bescheid. Jonas, du fährst morgen einkaufen. Till, du hast Kochdienst. Gibt es sonst noch etwas zu besprechen?«

»Mama, wir finden, du sollst für Porsche texten.«

Schön, wenn insgesamt schon einmal vier Leute an einen glauben, dachte ich. Und fügte laut hinzu: »Wir fangen mit kleinen Brötchen an, die Torten kommen später!«

Da müssen Sie sich erst mal arbeitslos melden.

Oder warum es manchmal besser ist,
einfach loszulegen.

Ist die Entscheidung endlich gefallen, kann es nicht schnell genug gehen.

Zwei Stufen auf einmal nahm ich hinauf in die vierte Etage des Business Centers. Überall Glas und Stahl, dazwischen Sichtbeton, in die zugigen Flure waren Barcelona Chairs und entsprechende Sofas gestellt, als ob der unternehmerische Erfolg sämtlicher Mieter des Businessgebäudes von pseudo-avantgardistischer Architektur und der Möblierung durch Design-Klassiker abhinge.

Zimmer 405, Existenzgründer-Service, einmal laut geklopft, und hinein preschte ich, atemlos und voller Vorfreude auf mein großartiges Projekt, das mich seit vielen Wochen ununterbrochen beschäftigte: die Gründung einer kleinen Agentur für gute Texte.

Im Raum bremste ich sofort ab, denn unmittelbar hinter der Tür quetschten sich drei Personen an überdimensionierte Schreibtische, auf denen sich Aktenordner und Papierstapel türmten. Auf einem Tisch sah man vor lau-

ter gelben Klebezetteln die Schreibtischunterlage nicht mehr, auf dem nächsten lag eine Computertastatur, auf deren Buchstabetasten sich überall ein bräunlich-schwärzlicher Film um eine helle, fettig glänzende Mitte gebildet hatte. Über allem waberte der Geruch von Filterkaffee, der seit Stunden auf der lauwarmen Heizplatte einer orange-farbenen Kaffeemaschine tapfer vor sich hin reduziert wurde.

Von den drei Mitarbeitern, zwei Frauen, ein Mann, schaute nur der Mann auf. Er saß rechts von mir und war ungefähr in meinem Alter, schwarzer Lockenkopf, etwas zu ernste Augen. Er trug ein ausgewaschenes, dunkelblaues T-Shirt und eine Hose aus feingeripptem Kord, die Füße steckten in schwarzen Lederschuh, die vorne zehenschonend gerundet waren.

Ich stellte mich kurz vor, schaute dabei alle drei abwechselnd an, denn noch wusste ich nicht, bei welcher der drei Personen ich den Termin hatte, der mir per Telefon vier Wochen zuvor zugewiesen worden war. Die Frau links von mir hob kurz den Kopf, um sich dann wieder in ihre Unterlagen zu vertiefen. Der Lockenkopf seufzte.

»Da ist Frau Yildiz für zuständig. Aber die ist krank.«

Es folgte keine weitere Erläuterung. Ich wartete noch ein bisschen in das träge Schweigen der drei Menschen hinein. Die Pause schien ungewohnt lange, denn nun hoben beide Frauen gleichzeitig den Kopf, mit neugierigem Gesichtsausdruck.

»Ähm, ja, Frau Yildiz ist seit drei Tagen krank. Wann sie wiederkommt, wissen wir leider auch nicht«, ließ der Lockenkopf verlauten.

Meinen Namen hatte ich genannt und mein Anliegen vorgetragen, nämlich den Termin zur Erstberatung für

Existenzgründer wahrnehmen zu wollen. Weder hatten die drei Mitarbeiter sich vorgestellt, noch gaben sie mir anständig Auskunft. Mein Elan fiel von Sekunde zu Sekunde mehr in sich zusammen. War das hier eine Beratungseinheit für Existenzgründer oder der Club der stillen Trinker schlechten Kaffees?

»Frau Yildiz geht also nicht. Wer von Ihnen könnte mich denn beraten?«, versuchte ich es.

Der Lockenkopf wand sich, während die beiden Frauen sehr schnell ihre Köpfe senkten und wieder mit ihren Papieren raschelten.

»Nee, das geht nicht, darauf sind wir jetzt nicht vorbereitet. Da müssen Sie nochmals wiederkommen, wenn Frau Yildiz wieder gesund ist.«

Die hellen Blätter der Grünstängel auf dem Fensterbrett zitterten leicht, als draußen ein Lkw vorbeidröhnte. Die eine Frau schloss das Fenster und quetschte sich dann an mir vorbei nach draußen auf den Flur, wo das Klack-Klack ihrer Absätze noch eine ganze Weile zu hören war. Die andere startete gebannt auf ein Papier und machte sich Notizen am Rand, so dass die Message eindeutig war: nicht ansprechen.

»Das stört mich nicht, wenn Sie nicht vorbereitet sind. Ich habe nur ein paar Fragen«, wandte ich mich wieder dem Mann zu. »Ich störe auch nicht lange.«

Der Lockenkopf atmete tief ein und aus.

»Na gut, lassen Sie mal hören.«

Seine Kollegin am Schreibtisch gegenüber schaute kurz hoch – sie schien seine Reaktion erwartet zu haben. Sie verkniff sich ein Lächeln und senkte wieder den Kopf.

Herr Einkenel (seinen Namen erfuhr ich erst zum Schluss, als ich um seine Visitenkarte bat) hörte sich meine Fragen

mit verschränkten Armen an. Mir ging es nur darum herauszubekommen, wie ich an finanzielle Mittel kommen konnte, ohne ein Darlehen aufnehmen zu müssen. Meine Gründungsidee verlangte keine großen Investitionen, jedoch wollte ich möglichst einen Mikrokredit, wie ihn zum Beispiel die Förderbank KfW anbietet, umgehen. Das Wort »Schulden« hatte in den letzten Jahren eine unschöne Präsenz in meinem Leben gehabt – nein, ich konnte das Gefühl, etwas zu schulden, nicht länger ertragen. Und ich hatte zu wenig Zeit. Ich wollte starten, und es musste auf Anhieb klappen. Die Person eines Gründers stellen wir uns ja gerne als jungdynamischen Kämpfer ohne andere Verpflichtungen vor – ich aber war 41 Jahre alt und hatte vier Kinder zu ernähren.

Ich hatte von einem Modell gehört, Gründerzuschuss oder so ähnlich, und ich dachte mir, dass dies passen könnte.

»Da müssen Sie sich erst mal arbeitslos melden.«

»Wie, arbeitslos?«

»Sie profitieren vom Gründungszuschuss nur, wenn der Ihnen aus der Arbeitslosigkeit in die Selbständigkeit hilft.«

»Aber ich bin doch gar nicht arbeitslos, ich meine, ich komme doch gerade so klar und will jetzt einfach loslegen und noch besser klarkommen.«

»Geht nur, wenn Sie arbeitslos sind.«

In meinem Kopf ratterten die Gedanken rauf und runter. Herr Einenkel schaute auf die Fingernägel seiner linken Hand und strich sich über den Handrücken. Er hatte offensichtlich alles gesagt und wartete auf meinen Abgang.

»Also wenn ich jetzt hin und wieder Übersetzungen mache und andere Jobs, dann reicht das nicht, um fünf Leute durchzubringen«, fing ich wieder an. Herr Einenkel schaute sich inzwischen seine rechte Hand an.

»Das Ganze soll endlich auf eine richtige Basis gestellt werden. Ich möchte eine Textagentur aufmachen. Das ist doch was Gutes, das ist doch förderungswürdig, oder?«

»Melden Sie sich arbeitslos, dann kommen Sie wieder. Dann ist auch Frau Yildiz wieder da und kann sich um Ihren Fall kümmern. Ich hab jetzt Mittagspause.«

Hilfesuchend blickte ich zum anderen Schreibtisch. Einenkels Kollegin hielt kurz mit dem Lesen inne.

»Ja, richtig, arbeitslos melden.«

Und sie las weiter. Ich sagte beiden Auf Wiedersehen und ärgerte mich, dass meine Verabschiedung dafür, dass man mich dermaßen hatte auflaufen lassen, viel zu freundlich geklungen hatte.

Ich stapfte den zugigen Flur entlang. Die hatten doch tatsächlich meinen Gründungsenthusiasmus abgewürgt. Aber nur für einige Stunden.

Von einer systematischen Gründung in einzelnen, durchdachten Schritten war ich ziemlich weit entfernt. Das Konzept erarbeitete ich mir nebenbei im Laufschrift. Rückblickend waren es meine Entschlossenheit und meine unbändige Energie, die das Projekt trotz der anfänglich fehlenden Struktur vorangebracht haben.

Allein schon meiner jüngsten Vergangenheit wegen kam der Weg über die Arbeitslosigkeit für mich nicht in die Tüte. Dabei wäre es natürlich das Einfachste gewesen, wenn ich mich formal arbeitslos gemeldet hätte und dann auf der Schiene Gründungszuschuss gefahren wäre. In den Jahren davor hatte ich jedoch Ämter satt gesehen – wenn ich auch nur das erste Formular hätte ausfüllen müssen, hätte mich das in eine regelrechte Depression gestürzt. Amt für Wohnraumsicherung, Sozialamt, Wohngeldstelle, Jugendamt – ich kannte sie alle. Und wollte nichts mehr damit zu tun

haben. Sosehr mir staatliche Hilfe auf die Beine geholfen hatte, sosehr hatte mich das alles in eine Abhängigkeit gebracht, aus der heraus ich auf keinen grünen Zweig mehr zu kommen schien. Jetzt hatte ich endlich ein vernünftiges Ziel vor Augen, den Aufbau eines Redaktionsbüros, und das wollte ich partout autonom verfolgen.

Bevor ich mich zur Gründung einer eigenen Unternehmung entschloss, hatte ich mir auch Gedanken über Franchisekonzepte gemacht. Beim Besuch der deGUT (Deutsche Gründer- und Unternehmertage) informierte ich mich an dem Stand des Deutschen Franchiseverbands. Hier wurden mir in einer kurzen, kompetenten Beratung mögliche Franchisegeber genannt. Es waren die meist hohen Investitionskosten, die mich davon abhielten, diese Linie weiterzuverfolgen. Als Franchisenehmer ist man zudem weisungsgebunden gegenüber dem Franchisegeber. Eigenhändig Marketing-Entscheidungen treffen? Ein No-Go. Ein eigenes Kundenbindungskonzept entwickeln? Nein, das muss nach den Vorgaben des Franchisegebers laufen. Wo wenig Kapital nötig war, um in ein Franchisesystem einzusteigen, gab es oft einen anderen Haken. Zu mir hätte durchaus auch ein Nachhilfeeinstitut gepasst, bis auf die Arbeitszeiten. Genau dann, wenn ich verstärkt für meine Kinder da sein wollte, nämlich nachmittags ab 17 Uhr, wäre ich im Institut gefordert gewesen. Außerdem hatte ich weiß Gott in meinem Leben schon genug mit Kindern und Schule zu tun, und jetzt noch auf der Arbeit? Nein, ich wollte raus, etwas Bunteres, anderes, Neues, raus in die Unternehmerwelt.

Spannend fand ich auch das Angebot eines Münchner Relocation-Unternehmens, als Franchisenehmer eine Filiale in Berlin aufzubauen. Ein klassischer Relocation-Dienstleister kümmert sich für Zugezogene aus dem Ausland um

den Umzug und um die Verankerung am neuen Wohnort. Ein richtig guter Service stattet die Zuziehenden zum Beispiel bereits bei der Ankunft auf dem Flughafen mit Sim-Karten für das deutsche Mobilfunknetz aus, stellt den Kontakt zu Schulen, Kindergärten, Kirchengemeinden her, kümmert sich um einen Babysitter, legt eine Liste mit Einkaufsmöglichkeiten für koschere Nahrungsmittel an und so weiter. Das Allerwichtigste aber: Der Service muss rund um die Uhr erreichbar sein, ähnlich einer Hebamme, nur dass hier keinem Kind, sondern einem neuen Stadtbewohner auf die Welt geholfen wird. Diesen Service der ständigen Erreichbarkeit hätte ich als Alleinerziehende mit vier Kindern nicht bieten können, ohne mich völlig auszupowern oder die Kinder häufig sich selbst überlassen zu müssen.

Gründermessen bieten Selbständigen und solchen, die es werden wollen, eine gute Orientierung, um mehr über Branchen, Business und Finanzierungen herauszufinden. Es ist aber auch schon ein Fortschritt, wenn man die Messe verlässt und nun genau weiß, was man *nicht* will.

Meine nächste Anlaufstelle sollte die Wirtschaftsförderung sein. Ich hatte auf einer kleinen Tagung für Existenzgründer eher nebenbei etwas über diese Einrichtung aufgeschnappt und erhoffte mir dort eine fundierte Auskunft, was mein Unterfangen betraf. Das war im Prinzip richtig gedacht. Genau an dem Tag jedoch, an dem ich unangemeldet im Rathaus aufschlug, war die höchst professionelle und engagierte zuständige Sachbearbeiterin (ich lernte sie ein halbes Jahr später bei einer Netzwerkveranstaltung durch Zufall kennen) nicht im Hause. Ich wurde vom Sekretariat auf einen Kollegen verwiesen, der den Gang hinter ein paar Zimmer weiter saß.