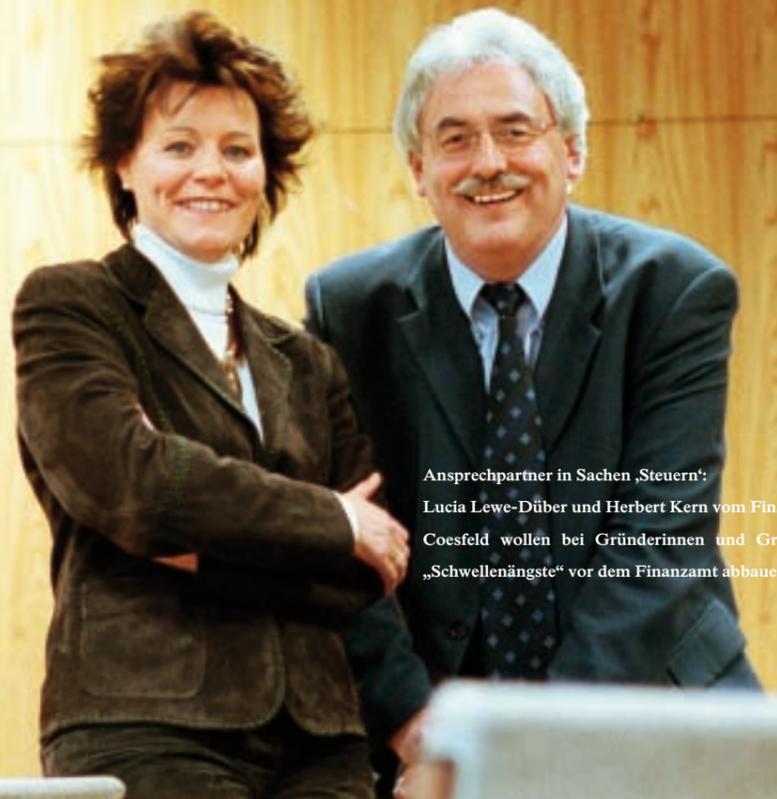


GO!

In dieser Ausgabe

- Keine Angst vor dem Finanzamt
- Damit es nicht zur Krise kommt:
Controlling
- „Kunden wollen keine One-Man-Show“:
Kooperationen
- Gründung Bit für Bit:
IT-Branche



Ansprechpartner in Sachen ‚Steuern‘:
Lucia Lewe-Düber und Herbert Kern vom Finanzamt
Coesfeld wollen bei Gründerinnen und Gründern
„Schwellenängste“ vor dem Finanzamt abbauen.

Keine Angst vor dem Finanzamt

Im Umgang mit dem Finanzamt gilt es für junge Unternehmen vom Start weg, einige Spielregeln zu beachten. Damit aus dem Steuerbescheid kein teures Lehrgeld wird.

Umsatz- und Gewinnschätzung, Umsatzsteuer, Lohnsteuer für Angestellte? Spätestens bei der ‚Anmeldung einer selbstständigen Tätigkeit‘ klopft das Finanzamt in Form eines vierseitigen Fragebogens an die Tür. „Da hat man Hemmungen, das ganze auszufüllen“, erinnert sich Jungunternehmerin Nicole Dick aus Billerbeck bei Coesfeld, die sich im August 2003 als Mediengestalterin selbstständig gemacht hat. Vor dem Thema Steuern hatte die 31-Jährige erst mal gehörigen Respekt. Doch die ‚Institution Finanzamt‘ bekam für sie schnell „ein menschliches Gesicht“, so Nicole Dick. Genauer gesagt, zwei Gesichter: Bei einem Existenzgründungsseminar der Wirtschaftsförderung Coesfeld gab Lucia Lewe-Düber vom Finanzamt Coesfeld für die rund 50 Teilnehmer einen ‚Crashkurs‘ in Sachen Steuern und stellte ihren Kollegen Herbert Kern als Ansprechpartner für junge Unternehmen vor.

Ein fester Ansprechpartner. Seit anderthalb Jahren bietet das Finanzamt Coesfeld einen festen Ansprechpartner für junge Unternehmen an – ein Service, der inzwischen bei vielen Finanzämtern im Bereich der Oberfinanzdirektion Münster eingerichtet wurde (siehe auch: Weitere Infos). Viele ihrer Fragen zum Thema Steuern habe bereits das Gründungsseminar beantwortet, sagt Nicole Dick. Weitere Details klärte sie mit Herbert Kern. „Mit unserem Angebot wollen wir Schwellenängste gegenüber dem Finanzamt abbauen“, sagt Lucia Lewe-Düber. Von dem Service profitierten beide Seiten, ergänzt Kern. Schließlich erleichterten korrekt ausgefüllte und pünktlich eingereichte Steuerformulare auch die Arbeit des Finanzamtes. Denn im Umgang mit dem Finanzamt gebe es zahlreiche mögliche Stolpersteine, die beiden Seiten das Leben schwer machen können. Häufige Probleme tauchen schon bei der Abgrenzung zwischen gewerblichen und freiberuflichen Tätigkeiten auf. „Da gibt es neben den klar einzuordnenden Berufen auch viele

Grauzonen, die man im Einzelgespräch mit seinem Finanzamt, das am Schluss die Einordnung vornimmt, klären sollte.“ Eine Frage, die auch für Gründerin Sylvia Brinkbäumer von existenzieller Bedeutung war: Die 38-Jährige berät als Wirtschaftsmediatorin Unternehmen in Konfliktfällen. Nach Gründungsseminar und Gesprächen mit Kern stand fest, dass sie als Freiberuflerin eingestuft werden kann. „Dadurch ist mein Buchführungsaufwand deutlich geringer, als wenn ich ein Gewerbe angemeldet hätte.“

Zu niedrige Prognosen. Ein weiterer Fallstrick sind die Umsatz- und Gewinnschätzungen fürs erste Wirtschaftsjahr. Da würden viele Existenzgründer der Versuchung erliegen, ihre Prognosen zu niedrig anzusetzen, sagt Lucia Lewe-Düber. Wenn dann der erste Steuerbescheid mit einer kräftigen Nachzahlung und deutlich höheren Vorauszahlungen ins Haus flattert, gebe es häufig ein böses Erwachen. Viele Fehler werden auch bei der Aufzeichnungs- und Buchführungspflicht gemacht, berichtet Kern. „Am besten heftet man gleich alles ab“, lautet sein Rat. Das gelte auch für Rechnungen und Belege, die vor dem offiziellen Start in die Selbstständigkeit anfallen. Eine grobe Fahrlässigkeit, die jungen Unternehmen das Genick brechen kann: Unangenehme Post vom Finanzamt, etwa Zahlungsaufforderungen, werden ignoriert. „Das kann für den Unternehmer sehr schnell sehr teuer werden“, warnt Norbert Bachmann von der Oberfinanzdirektion (OFD) Düsseldorf. „Man sollte in diesem Fall keine Scheu haben, mit dem Sachbearbeiter im Finanzamt zu telefonieren.“

Guter Rat vom Steuerberater. Eins können die zuständigen Ansprechpartner beim Finanzamt nicht: einen kompetenten Steuerberater ersetzen. „Wir dürfen schon aus rechtlichen Gründen keine Steuerberatung anbieten“, sagt Lucia Lewe-Düber. Ob man als Existenzgründer auf einen Steuerberater verzichten kann, bezweifeln auch die Fachleute vom Finanzamt. „Da spart man am falschen Ende“, meint Kern. Auch für Kleingründer, die als ‚Ich-AG‘ starten, sei die

Steuerthematik meist zu komplex. „Spätestens bei der Erstellung des Jahresabschlusses sollte man einen Steuerberater hinzuziehen.“

„Man sollte schon im Vorfeld der Existenzgründung eine Stunde beim Steuerberater investieren“, lautet der Rat von Wolfgang Meyer, Vizepräsident der Steuerberaterkammer Düsseldorf. „Man kann schon beim Start so viel falsch machen, dass der Schaden hinterher immens ist.“ Auch Nicole Dick hat trotz gutem Draht zum Finanzamt nicht auf einen Steuerberater verzichtet – und schätzt seine Arbeit. Freiberuflerin Sylvia Brinkbäumer kommt zurzeit noch ohne Steuerberater aus – „aber eventuell gehe ich mit meinem Jahresabschluss zu einem Steuerberater.“

Weitere Infos

Unter www.go.nrw.de (InfoCenter) finden Sie weitere Informationen zum Thema Steuern. Dort gibt es auch die Broschüre ‚Steuerwegweiser für junge Unternehmerinnen und Unternehmer‘ des Finanzministeriums NRW. Eine Übersicht zum Thema finden Sie auch in der *Go!* Broschüre ‚In 16 Zügen zur eigenen Firma‘, die beim Service Center Mittelstand unter **0180 130 130 0** angefordert oder unter www.go.nrw.de heruntergeladen werden kann.

Das Starternetz www.starternetz.de lädt Gründer und junge Unternehmen am 26. Januar von 11 bis 13 Uhr zum Experten-Chat über ‚Steuern und Jahresabschluss‘ ein. Unter www.finanzamt.de finden Sie aktuelle Informationen, Formulare und vieles mehr der Finanzverwaltung. Unter www.stbk-nrw.de gibt es einen Suchdienst der Steuerberaterkammern, bei dem man Steuerberater in der Region recherchieren kann.

Service-Center-Mittelstand
0180 130 130 0*
www.go.nrw.de

Auf Sanierungskurs ist Unternehmer Marcus Franken (l.). Hilfe bekommt er dabei von Senior Coach Dieter Lambach von Starter Consult.

„RuhrstART“ für Gründungen. Gründerinnen und Gründern aus Kunst und Kulturwirtschaft, die sich im Ruhrgebiet selbstständig machen wollen, bietet die Gesellschaft für Innovative Beschäftigungsförderung (G.I.B.) in Kooperation mit regionalen Go! Gründungsnetzwerken spezielle Beratung und Begleitung an. Das mehrstufige Angebot reicht von Informationsveranstaltungen zur Gründungsförderung über Gründungszirkel, in denen Gründerinnen und Gründer unter fachlicher Anleitung gemeinsam ihr Unternehmenskonzept erarbeiten, bis zur konkreten Unterstützung in der Phase des Markteintritts im „RuhrstART Special Marketing“. Nähere Informationen unter www.gib.nrw.de oder unter 02041 767 202.

Mit Brief und Siegel. Nach erfolgreichem Stapellauf in Münster startet der Unternehmerinnenbrief NRW nun auch in weiteren Landesteilen in NRW durch: in den Wirtschaftsregionen Aachen und Emischer-Lippe, in Düsseldorf, Essen, Mülheim, Wuppertal und im Kreis Mettmann. Das kostenlose Angebot richtet sich an Gründerinnen, die mit einem konkreten Vorhaben in die Selbstständigkeit starten wollen, sowie an Unternehmerinnen, die mit ihrem Betrieb wachsen wollen. Der Unternehmerinnenbrief ist eine Initiative des Ministeriums für Gesundheit, Soziales, Frauen und Familie NRW und wird von Go! unterstützt. Weitere Informationen im Internet unter www.unternehmerinnenbrief.de.



Damit es nicht zur Krise kommt

Eine vorausschauende Planung hilft, Unternehmensrisiken zu minimieren. Damit bei einer Krise rechtzeitig gegengesteuert werden kann. Die Warnsignale waren schon im Herbst 2003 unübersehbar: Monat für Monat klafften Einnahmen und Ausgaben immer weiter auseinander. „An jeder Baustelle habe ich Verlust gemacht, weil ich die Stundensätze für meine Mitarbeiter am Markt nicht durchsetzen konnte“, sagt Unternehmer Marcus Franken (38) aus Essen. Doch erst als im Februar 2004 die Jahresbilanz des Innenausbau-Unternehmens (www.franken-innenausbau.de) vom Vorjahr schwarz auf weiß vor ihm lag, da war der Punkt erreicht: „Wenn ich jetzt nicht was tue, tun andere was“, dümmerte es Franken.

Fatales Verhaltensmuster. Warnsignale verdrängen und weitermachen wie bisher – ein Verhaltensmuster, das Christiane Siegel nur allzu gut kennt. Wenn sich dann die Unternehmen hilflos an die Krisenberaterin der G.I.B. wenden, ist es häufig zu spät, umzusteuern. Dann hilft nur noch der geordnete Rückzug – in die Insolvenz. Dabei gibt es eine einfache Faustregel, die vielen Unternehmen die Pleite ersparen könnte: „Je früher Unternehmen in der Krise Beratungs- und Unterstützungsangebote nutzen, desto größer ist die Wahrscheinlichkeit, dass Sanierungsbemühungen erfolgreich sind und Arbeitsplätze gerettet werden“, sagt die Krisenberaterin.

Früh die Weichen stellen. Um Krisen rechtzeitig zu erkennen und gegensteuern zu können, sollten schon in der Gründungsplanung einige Weichen gestellt werden, empfiehlt Christiane Siegel. Voraussetzung für einen sicheren Start in die Selbstständigkeit ist eine sorgfältige Planung. Dabei sollten alle Beratungsangebote genutzt werden, denn Hauptursache für das Scheitern in der Gründungsphase sind Informationsdefizite. Vor allem bei der Einschätzung des Marktes und der finanziellen Belastungen planen die meisten Gründerinnen

und Gründer zu optimistisch, warnt die Krisenberaterin. „Meist stellt sich in der Anlaufphase etwa bei den geplanten Umsätzen die Worst-Case-Planung als die realistische heraus.“ Zurückhaltend planen, lautet daher die Devise – und finanzielle Reserven für eventuelle Durststrecken einkalkulieren.

Kennzahlen im Blick. Die Planrechnungen, die im Rahmen des Businessplans erstellt wurden, sind auch ein wichtiges Steuerungsinstrument bei der weiteren Entwicklung des Unternehmens. Gründerinnen und Gründer wie bestehende Unternehmen sollten mindestens eine fortlaufende Liquiditätsplanung machen und die für ihr Unternehmen wesentlichen Kennzahlen stets im Blick haben. Ein regelmäßiger Abgleich der Soll- und Ist-Werte dieser Kennzahlen ist das beste Frühwarnsystem, um Krisen schon im Ansatz zu erkennen. „Bei starken Abweichungen von den Planzahlen sollte man sofort reagieren und bei Bedarf externen Rat hinzuziehen“, sagt Christiane Siegel. Denn wer nach dem „Prinzip Hoffnung“ erst mal abwartet, vermindert die Chancen, das Ruder herumzureißen. Ein solches Controlling-System könne man je nach Umfang entweder selbst einrichten, oder sich dabei von einem freien Unternehmensberater oder einem Steuerberater mit betriebswirtschaftlichen Know-how unterstützen lassen, sagt Christiane Siegel.

Regelmäßiges Controlling. Die beste Vorbeugung vor Krisen sei eine zeitnahe, präzise Buchhaltung, sagt auch Ludger van Holt vom Steuerberaterverband Düsseldorf. Steuerberater verfügten über die entsprechenden Werkzeuge. „Das Problem ist nur, dass viele Unternehmer diese Daten bei ihrem Steuerberater gar nicht abfragen“, sagt van Holt. Gründerinnen und Gründer sollten ihren Steuerberater einen klaren Auftrag erteilen, wenn sie einen regelmäßigen Controlling-Report haben wollen, rät van Holt. „Und sie sollten sich in die Welt der Kennzahlen einführen lassen und sich jede Auswertung von ihrem Steuerberater erläutern lassen.“

Hilfe von Senior Coach. Unternehmer Marcus Franken hatte selbst monatlich seine wichtigsten Kennzahlen erfasst – und dennoch erst mal „alle betriebswirtschaftlichen Warnsignale ignoriert“. Dass es ihm dennoch gelang, das Ruder herumzureißen, verdanke er Senior Coach Dieter Lambach von Starter Consult, so Franken. Der ehemalige Sparkassen-Manager Lambach erarbeitete mit Franken ein Sanierungskonzept und erreichte bei den Verhandlungen mit der Bank eine Umschuldung in langfristige Darlehen. Um wieder rentabel arbeiten zu können, kamen alle Kosten auf den Prüfstand – mit schmerzhaften Einschnitten: Unter anderem wurde die Belegschaft von zwölf auf vier Mitarbeiter reduziert. Inzwischen stehe sein Unternehmen wieder auf einer „sauberen finanziellen Grundlage“, meint Franken. „Wir sind massiv kleiner geworden und konzentrieren uns auf rentable Nischen am Markt.“ Vor kurzem hat Franken wieder einen neuen Mitarbeiter eingestellt.

Weitere Infos

Einen Überblick über die Risikoanalyse in der Gründungsplanung gibt die Go! Broschüre ‚In 16 Zügen zur eigenen Firma‘, die Sie beim Service Center Mittelstand unter 0180 130 130 0 anfordern oder unter www.go.nrw.de downloaden können. Dort erhalten Sie auch Informationen über Zuschüsse von Bund und Land für Unternehmensberatungen und Angebote zur Krisenberatung.

Unter www.go.nrw.de/senior-coaching finden Sie eine Übersicht über Vereine und Institutionen in NRW, die ehrenamtliches Senior Coaching anbieten. Checklisten zur Risikoanalyse und Planrechnungen gibt es als Download unter www.gib.nrw.de. Viele weitere Infos zum Thema gibt es auch unter www.existenzgruender.de (Suchbegriff „Krisenmanagement“).

„Kunden wollen keine One-Man-Show“

Feste Kooperationen unter Gründerinnen und Gründern und unter bestehenden Unternehmen sind hoch im Kurs, denn sie bieten zahlreiche Vorteile am Markt. Das Logo von ‚CommuniBit‘ bringt die Kooperations-Idee auf den Punkt: Wie ein stilisiertes Brandenburger Tor laufen drei Säulen zusammen und bilden ein gemeinsames Dach. Die drei Säulen von ‚CommuniBit‘, das sind die drei Existenzgründer Jessica Saum (Marketing), Kilian Spohr (Programmierung) und Thomas Bergmann (Grafik). Zur Kooperation ‚CommuniBit‘ (www.communibit.com) schließen sich die drei Spezialisten nur zusammen, wenn sie einen Auftrag gemeinsam bearbeiten: Komplettpakete für den Internetauftritt von kleinen und mittleren Unternehmen. Ansonsten arbeiten sie jeweils für eigene Kunden.

„In Ruhe ausprobieren.“ Kennengelernt haben sich die drei beim *Go!* Projekt ‚Gründen im Team‘ (www.g-i-t.de) in Düsseldorf im April 2004. „Zunächst wollten wir gemeinsam eine GmbH gründen“, berichtet Thomas Bergmann, mit 52 Jahren der Älteste im Kooperationsstrio. „Doch dann haben wir gemerkt, dass das eine Nummer zu groß war für den Anfang.“ In der Kooperation könne jeder zunächst von zuhause aus arbeiten – „und wir können in Ruhe ausprobieren: klappt’s miteinander, oder klappt’s nicht?“ Die geringeren Kosten und das geringere finanzielle Risiko waren auch für Jessica Saum die wichtigsten Argumente für eine Kooperation statt einer Teamgründung. „Ich könnte auch nicht alle Leistungen alleine erbringen, die wir als CommuniBit anbieten“, sagt die 27-Jährige. Kilian Spohr (32) hat bereits versucht, alleine am Markt Fuß zu fassen – „doch das hat nicht geklappt“, sagt er. „Viele Kunden wollen keine One-Man-Show haben, die wollen ein Unternehmen mit Leistungen aus einer Hand.“

Gemeinsam am Markt. Der gemeinsame Auftritt am Markt sei das wichtigste Merkmal einer Kooperation, sagt Heike Kirchhoff. Die freie Kooperationsberaterin bei ‚Gründen im Team‘ hat auch ‚CommuniBit‘ bei der Planung ihrer Kooperation unterstützt. Im Unterschied zu einer Teamgründung agieren die Partner in einer Kooperation dabei weiterhin als eigenständige Unternehmer, die neben den gemeinsamen auch eigene Aufträge bearbeiten. Doch wie kommt man an geeignete Kooperationspartner? Voraussetzung sei es, Netzwerke unter Existenzgründern zu knüpfen, meint Heike Kirchhoff. Kooperationen lebten vor allem von einer Vertrauensbasis unter den Partnern – und die muss erst mal aufgebaut werden, ehe man den Schritt zu einer Kooperation wagt. „Bei einer Kooperation ist es wie bei einer Ehe: Die Chemie muss stimmen“, meint GiT-Projektleiterin Gabriele Zimmermann. Die GiT-Prozesse seien offenbar „eine ideale Brutstätte für Kooperationen“.

Fundgruben für Kooperationspartner. Gute Gelegenheiten Kontakte und Netzwerke zu knüpfen, sind auch Veranstaltungen für Gründer, Branchentreffs von Berufsverbänden, Gründerstammtische oder Gründer-Foren im Internet, etwa die GiT-Community. Businessplan-Wettbewerbe wie der von NUK (www.n-u-k.de) oder dortmund-project (www.start2grow), sind ebenfalls ideale Foren zum Erfahrungsaustausch. Eine weitere Möglichkeit, Kooperationspartner zu finden, sind Börsen im Internet wie die GiT-Kooperationsbörse (www.g-i-t.de). Eine Fundgrube für bestehende Unternehmen ist die Kooperationsbörse des Deutschen Industrie- und Handelstages (DIHT): Unter www.kooperationsboerse.ihk.de wurden allein in den letzten 12 Monaten mehr als 2000 Kooperationsangebote eingestellt.

Partner fürs (Geschäfts-)Leben. Bevor man sich auf die Suche nach Kooperationspartnern begibt, sollte man erst seine eigene Existenzgründung unter Dach und Fach haben, rät Heike Kirchhoff – und man sollte wissen, was der oder die ideale Partner fürs (Geschäfts-) Leben mitbringen soll. Sind die Kooperationspartner gefunden, sollten die wichtigsten Spielregeln in einem Kooperationsvertrag festgehalten werden. „Der Kooperationsvertrag sollte allen Partnern genügend Freiheiten lassen, eigenständig agieren zu können“, sagt Heike Kirchhoff. Besonders heikel sei oft das Thema ‚Kunden‘. Um Konflikte zu vermeiden, könnten etwa Provisionsregelungen für denjenigen, der den Kunden akquiriert hat, fixiert werden. Viele Kooperationen tauschten zu Beginn auch Listen aus, damit klar sei, wer welchen Kunden mit in die Kooperation eingebracht hat. Bei ‚CommuniBit‘ arbeitet jeder Kooperationspartner auf eigene Rechnung. Derjenige, der den Kunden eingebracht hat, gibt auch das gemeinsame Angebot ab. Die jeweiligen Auftrags-Anteile der Kooperationspartner werden nach dem nötigen Arbeitsaufwand kalkuliert und später abgerechnet. Erste Kunden fand die Kooperation unter anderem unter den GiT-Teilnehmern.

Weitere Infos

Eine Übersicht über Kooperationsbörsen im Internet sowie Broschüren mit Infos zu Kooperationen – Musterverträge, kartellrechtliche Grenzen etc. – finden Sie unter www.go.nrw.de (Networking). Dort gibt es auch eine Übersicht über Businessplan-Wettbewerbe, Gründerstammtische, und weitere Veranstaltungen, auf denen man Netzwerke knüpfen kann. Die G.i.T. Kooperationsbörse www.g-i-t.de bietet eine Erstberatung zum Thema an unter **0211 68 00 138**.

Gemeinsam als ‚CommuniBit‘ am Markt: Die drei Existenzgründer Thomas Bergmann, Jessica Saum und Kilian Spohr (v.l.).



Verkehrsströme im Visier: Dr. Joachim Wahle,
Geschäftsführer des Software-Unternehmens
TraffGo GmbH aus Duisburg.



START-Messe auch 2005. Die START-Messe wird auch 2005 die bundesweit wichtigste Informationsbörse für Gründerinnen und Gründer sowie junge Unternehmen werden. Der Termin ist vom 21. bis 23. Oktober in der Messe Essen. Mehr als 13.500 Besucher strömten zur START 2004 – das sind 13 Prozent mehr als im Vorjahr (12.000). 306 Aussteller präsentierten ihre Angebote, Dienstleistungen und Produkte, 183 Vorträge, Seminare und Workshops standen auf dem Programm. Zentraler Anziehungspunkt der Messe war wieder der Gemeinschaftsstand von *Go!* Im Mittelpunkt der Beratungen standen die Themen ‚Gründen aus der Arbeitslosigkeit‘, ‚Senior-Coaching‘, ‚Unternehmensnachfolge‘ und ‚Innovative Ideen und technologieorientierte Gründungen‘. Weitere Infos zur START 2005 unter www.start-messe.de.

Ich-AG strenger geprüft. Wer sich mit einer Ich-AG selbstständig machen möchte, muss bei seiner Agentur für Arbeit seit September 2004 eine Kurzbeschreibung der Geschäftsidee, einen Kapitalbedarfs- und Finanzierungsplan sowie eine Umsatz- und Rentabilitätsvorschau vorlegen. Die Plausibilität dieser Unterlagen soll künftig durch eine fachkundige Stelle, etwa durch IHK oder Handwerkskammer, geprüft werden. Nähere Informationen zum Antragsverfahren gibt die zuständige Agentur für Arbeit. *Go!* bietet spezielle Beratungen für Gründerinnen und Gründer aus der Arbeitslosigkeit an. Weitere Infos, darunter auch eine Vorlage für einen kleinen Geschäftsplan, unter www.go.nrw.de (Zielgruppen) oder 0180 130 130 0.

Gründung Bit für Bit

Nach mageren Jahren geht es in der IT-Branche wieder aufwärts. Wo liegen Chancen für Existenzgründungen? Herbst 2001: Schlechte Zeiten für die ‚New Economy‘. Die Spekulationsblase am ‚Neuen Markt‘ war längst geplatzt. ‚9/11‘ und die weltweite Terrorangst hatten vielen Anlegern die Spekulationslust ausgetrieben. In dieser Zeit wechselten zwei ehemalige Studenten vom Hörsaal in den Chefessel des eigenen Software-Unternehmens TraffGo (www.traffgo.com). „Das war eigentlich von der allgemeinen Stimmungslage der schlechteste Zeitpunkt, um ein Unternehmen in unserer Branche zu gründen“, erinnert sich Dr. Joachim Wahle.

Förderung durch ‚PFAU‘. Dass Firmengründer Wahle und sein Kompagnon Tim Meyer König die harte Startphase dennoch überstanden, verdanken sie einer cleveren Produktidee, einer vorsichtigen Planung – und dem ‚PFAU‘-Programm. Das ‚Programm zur Finanziellen Absicherung von Unternehmensgründern aus Hochschulen‘ sicherte den Lebensunterhalt der beiden Existenzgründer in den ersten beiden Jahren ab (Siehe auch: Weitere Infos). „PFAU war für uns der Auslöser schlechthin, uns selbstständig zu machen“, sagt Wahle. „Ohne die Förderung hätten wir das gar nicht finanzieren können.“ An der Universität Duisburg-Essen fanden der Physiker und der Schiffstechniker das ideale Umfeld, um aus ihren Ideen marktfähige Produkte zu entwickeln: Software, die Verkehrsströme simuliert – von Autos über Schiffe bis zu Menschenmassen in Fußballstadien.

Eine Frucht der engen Zusammenarbeit von TraffGo mit der Uni und dem Landesbetrieb Straße NRW ist das im Auftrag des Landes entwickelte Internetportal www.autobahn.nrw.de. Dort können Autofahrer aktuelle Stauprognosen über die Autobahnen in NRW abrufen. Inzwischen ist TraffGo auch mit anderen Software-Anwendungen erfolgreich am Markt, hat mit Dr. Hubert Klüpfel den dritten Inhaber mit ins

Boot genommen und drei Angestellte. Was sich endlich aufhellen müsse, sei das „Stimmungstief in Deutschland“, meint Wahle. Denn nach wie vor seien potenzielle Investoren im Lande äußerst zurückhaltend.

Kaum Wagniskapital. Zurückhaltung von Investoren beklagt auch Thomas Mosch, Gründungsexperte des Branchenverbandes Bitkom. Nach dem kräftigen Abschwung Ende der 90er Jahre verzeichnet die IT-Branche mit bundesweit rund 50.000 Unternehmen wieder steigende Umsatzzahlen. Neugründungen gebe es vor allem im Bereich der weniger kapitalintensiven IT-Dienstleistungen, so Mosch. Im Bereich der Spitzentechnologien starten dagegen kaum Gründer. Der Grund: Die Finanzierung von hochinnovativen Startup-Unternehmen, die schnell sechs- oder siebenstellige Summen verschlingt, könne kein Existenzgründer selber stemmen, so Mosch. Die Finanzierung über Wagniskapital sei „praktisch zum Erliegen gekommen.“ Hoffnungen setzt Mosch auf neue Gründerfonds für Hochtechnologieunternehmen, die der Bund angekündigt habe. Chancen für Gründerinnen und Gründer, Nischen am Markt zu besetzen, sieht Mosch vor allem für kleine, flexible IT-Dienstleister, etwa als Webdesigner oder Systemtechniker für kleine Unternehmen. Einen Markt der Zukunft sei die IT-Sicherheit. Bedarf an externen Dienstleistern gebe es auch in der IT-Administration.

Erfolgsfaktor Vernetzung. Für Jörg Dannenberg, Teamleiter von start2grow, ist ein wichtiger Erfolgsfaktor von Gründerinnen und Gründern im IT-Bereich die Vernetzung mit und in der Branche. Das Netzwerk sei auch der Hauptnutzen der bundesweiten Businessplan-Wettbewerbe (www.start2grow.de), die im Rahmen des dortmund-projects durchgeführt werden. Mehr als 560 Coaches stehen den Teilnehmern bei Bedarf mit Rat zur Seite. Im Verlauf des Gründungsprozesses findet ein regelmäßiger Austausch auch unter den Teilnehmern statt. Die intensive Begleitung

und Vernetzung macht sich offenbar bezahlt: Von 164 Teilnehmern der IT-Wettbewerbe von start2grow, die seit 2001 in Dortmund gegründet haben, sind 159 noch am Markt, berichtet Dannenberg. Dortmund scheint überhaupt ein gutes Pflaster für Gründungen in der Informationstechnologie zu sein: Mit rund 850 Unternehmen und 14.000 Beschäftigten sei Dortmund der größte IT-Standort Deutschlands, berichtet Roger Zwiehoff, von „mybird“ (www.mybird.de), einem Netzwerk von 85 IT-Unternehmen in der Region.

Für TraffGo-Gründer Joachim Wahle war die größte Schwierigkeit, „ein Team zu finden und zusammen zu halten“. Chancen für Existenzgründungen gebe es überall, meint der Unternehmer. „Sie müssen eine gute Idee haben und sie gut umsetzen.“ Und noch einen Tipp gibt er aus eigener Erfahrung weiter: „Man sollte auch alle Förder- und Beratungsangebote nutzen.“

Weitere Infos

Eine Übersicht über Beratungs- und Förderangebote für Gründungen finden Sie unter www.go.nrw.de – spezielle Angebote wie das PFAU-Programm finden Sie unter der Rubrik Zielgruppen (Studenten/Technologiegründungen). Informationen über technologie- und innovationsbezogene Förderprogramme aus NRW, Bund und EU gibt es auch unter www.innovationsfinanzierung.nrw.de. Einige Technologie- und Gründerzentren in NRW haben sich auf IT-Gründungen spezialisiert; weitere Infos dazu unter www.tgz-nrw.de. Zahlreiche branchenspezifische Informationen finden Sie unter www.bitkom.de.

Impressum

Herausgeber

Gesellschaft für Wirtschaftsförderung
Nordrhein-Westfalen mbH (GfW)

Kavalleriestraße 8–10
40213 Düsseldorf

in Kooperation mit
Ministerium für Wirtschaft und Arbeit
des Landes Nordrhein-Westfalen
(MWA)

Gestaltung

BOROS
Agentur für Kommunikation
www.boros.de

Fotografie

www.hartmutnaegele.de

Redaktion

VOKOM Vogginger Kommunikation
Gronewaldstraße 50
53639 Königswinter

Die *Go!* Zeitung gibt es kostenlos
über das Service-Center Mittelstand
unter 0180 130 130 0.