



KREFELD | MÖNCHENGLADBACH | NEUSS | VIERSEN

Guck mal, wer da gründet!

Erfolgreiche Existenzgründungen am Mittleren Niederrhein



Existenzgründung und Unternehmensförderung

www.mittlerer-niederrhein.ihk.de



Industrie- und Handelskammer
Mittlerer Niederrhein

Vorwort



„Guck mal, wer da gründet!“ ...

Herausgeber

**Industrie- und Handelskammer
Mittlerer Niederrhein**
Nordwall 39
47798 Krefeld

Redaktionsleitung/Redaktion

Wolfgang Koger, IHK Mittlerer Niederrhein

Texte

Dr. Dunja Beck, Mönchengladbach

Gestaltung

360° Design, Krefeld

Produktion

van Acken Druckerei & Verlag GmbH, Krefeld

Bildnachweis

Unternehmerportraits: Andreas Baum, Mönchengladbach
Titelmotiv: Montage 360° Design/AdobeStock
S. 3 OJO Images, S. 6 Montage 360° Design/Thinkstock

HAFTUNGSAUSSCHLUSS

Die Inhalte dieser Publikation wurden mit größter Sorgfalt erarbeitet und zusammengestellt. Für ihre Richtigkeit und Vollständigkeit sowie für zwischenzeitliche Änderungen übernimmt der Herausgeber jedoch keine Gewähr. Dies gilt auch für die Inhalte der hier lediglich zu Informationszwecken angegebenen externen Internetseiten.

...sicherlich ein außergewöhnlicher Titel für eine Broschüre der IHK-Schriftenreihe. Aber: Erfolgreiche Existenzgründer sind eben auch außergewöhnlich. Sie brauchen Ideen, Elan, Risikofreude und Vertrauen in das eigene Konzept. Daher lag es nahe, diese Attribute auch in „Guck mal, wer da gründet!“ zum Ausdruck zu bringen. Denn wir beschreiben hier 27 außergewöhnliche Gründerinnen und Gründer. Es sind spannende Geschichten, so unterschiedlich wie die Branchen und Kulturen, aus denen unsere porträtierten Existenzgründer stammen. Eines ist ihnen jedoch gemeinsam: Die Geschichten machen Mut, den Schritt in die berufliche Selbstständigkeit zu wagen.

Erfolgsgeschichten fangen in der Regel klein an. Die Gründer von heute sind nicht schon morgen „Weltmarktführer“. „Gut Ding“ will eben Weile haben, zumindest meistens. Die Broschüre „Guck mal, wer da gründet!“ soll Gründungsinteressierte motivieren und sie an der einen oder anderen Stelle auch zum Nachdenken anregen. Der wichtigste Erfolgsfaktor bei einer Unternehmensgründung ist und bleibt die dahinterstehende Person. Ihre Idee muss tragfähig sein, sie muss zudem von ihrem eigenen Vorhaben überzeugt sein, über die notwendige Leidenschaft verfügen und darf sich von Rückschlägen nicht beeindrucken lassen.

Um es auf den Punkt zu bringen: Der Gründer muss über einen langen Atem verfügen und für sein Vorhaben „brennen“! Natürlich benötigen Gründer auch das richtige Umfeld. Neben einem Beraterkreis ist die volle Unterstützung von Freunden und Familie wesentlich.

Je mehr Gründer eine Region hat, desto besser. Nur auf diesem Wege entstehen die Innovationen, die man für erfolgreiches Wirtschaften benötigt. Unser Dank gilt den hier vorgestellten 20 Unternehmen, die diese Publikation mit viel Engagement und Leidenschaft möglich gemacht haben. Sie repräsentieren Beispiele, die naturgemäß nur für einen Teil der „Gründerszene“ stehen. Ihre Geschichten können Vorbilder sein.

Wir wünschen allen Lesern jede Menge neue Anregungen bei der Lektüre.

Hauptgeschäftsführer,
Industrie- und Handelskammer
Mittlerer Niederrhein

Inhalt

Vorwort _ 3

IHK-Gründungsservice _ 6



Amparos GmbH _ 8



ANTHONY'S
Kochschule & Restaurant _ 10



Atelyeah _ 12



Café & Confiserie Adams _ 14



creativgraphic _ 16



Das Käserad _ 18



dQdt KG _ 20



DREYPLAS GmbH _ 22



Dürselen GmbH & Co. KG _ 24



Ehren Zuckerwarenfabrik e.K. _ 26



Jo Fink PHOTOGRAPHY _ 28



Great Grades _ 30



HI-Plan Ingenieurbüro GmbH _ 32



Kleeblatt – Alltagshilfe und Demenzbetreuung
Bach und Dokur GbR _ 34



Kletterkirche Mönchengladbach GmbH _ 36



Knee GbR –
Sandra Knee und Dr. Johann Knee _ 38



Life Systems
Medizintechnik-Service GmbH _ 40



MR.BAKER _ 42



Tiergesundheitszentrum
Dr. G. Schierz & Dr. L.-M. Bildheim GbR _ 44



Waterfront Event & Veranstaltungs GmbH
Wakebeach 257! – Wakeboard und Wasserski Dormagen _ 46



IHK-Gründungsservice

Das Informations- und Serviceangebot des Geschäftsbereichs Existenzgründung und Unternehmensförderung der IHK Mittlerer Niederrhein orientiert sich am Lebenszyklus eines Unternehmens: von der Unterstützung bei der Ideenentwicklung über die Prüfung des Businessplans, den Zeitpunkt der Gründung, die Festigungs- und Wachstumsphase des Unternehmens bis hin zur Regelung der Unternehmensnachfolge. Auf diesem Weg begleiten wir Unternehmen bei betriebswirtschaftlichen und rechtlichen Fragestellungen. Zu den Themenfeldern gehören unter anderem Konzeption, Finanzierung, Rechtsform, Marketing und öffentliche Finanzierungshilfen.

Unser Angebot im Überblick:

- Informationsveranstaltung „Kick-off“-Existenzgründung
- persönliche Beratung
- Sprechtag
- Kontaktvermittlung
- Prüfung von Unternehmenskonzepten
- Annahmestelle für Förderanträge (bei bestimmten Förderprogrammen)
- Abgabe von Stellungnahmen zu Förderanträgen (unter anderem bei KfW und Bürgschaftsbank NRW)

Pro Jahr haben wir etwa 2.000 persönliche Kontakte zu Gründungsinteressierten. Dabei haben wir den Anspruch an uns selbst:

- Wir sind neutral, informieren und beraten unabhängig und kundenorientiert.
- Wir sind regional und überregional vernetzt.
- Wir informieren und beraten unter anderem zu Betriebswirtschaft und Recht.
- Wir stellen uns individuell auf die Bedürfnisse der Ratsuchenden ein.

Lernen Sie das Team des Gründungsservice kennen und informieren Sie sich über unsere Leistungen.



Michael Adams



Bodo Erken

Mehr Freiheit durch mehr Sicherheit

„Amparo“ ist spanisch und bedeutet „Schutz“. In Anlehnung daran haben Michael Adams (43) und Bodo Erken (45) ihr Unternehmen Amparos genannt. „Wir möchten, dass unsere Kunden mit unseren Produkten alles sichern können, was ihnen lieb und teuer ist“, sagen die beiden Firmengründer. Die Amparos GmbH in Neuss entwickelt, produziert und vertreibt seit ihrer Gründung im November 2015 GPS-Tracker, die einfach zu bedienen sind und in zahlreichen verschiedenen Bereichen genutzt werden können.

Die Geschäftsidee entstand bereits drei Jahre zuvor. Michael Adams und Bodo Erken waren für ihre Kunden häufig in den USA unterwegs – sie arbeiteten international im Bereich Unternehmensberatung. „Dort ist das Thema GPS-Tracking viel präsenter als in Deutschland. Es ist ganz normal, dass man einen Tracker in seinem Auto hat“, sagen sie. Und: „Wir haben festgestellt, dass es bei uns auf dem Markt kein Produkt gibt, das für den Endverbraucher leicht verständlich und bedienbar ist.“ Weitere Recherchen bestätigten die beiden in ihrer Idee und führten schließlich zur Firmengründung. „Der Markt ist sensibilisiert und die technischen Voraussetzungen in Form von Smartphones, über die die Geräte per App überwacht und gesteuert werden, sind inzwischen weit verbreitet“, sind sie sicher.

Die Anwendungsbereiche der Amparos-GPS-Tracker sind vielfältig. So können die kleinen Geräte beispielsweise für die Personen-, Fahrzeug- oder Haustierortung eingesetzt werden. Im Angebot sind mehrere Modelle, die alle zwar auf derselben Technologie basieren, aber unterschiedliche Funktionen besitzen, je nach Einsatzzweck. Fahrzeug-Tracker beispielsweise verfügen über eine Ortungsfunktion mit bis zu einem Meter Genauigkeit sowie einen Stoß- und Bewegungsmelder. Personen-Tracker, zum Beispiel für Kinder oder an Demenz erkrankte Menschen, haben zusätzlich SOS- und Direktwahltasten und eine Wechselsprechfunktion, über die im Notfall kommuniziert werden kann. Tracker für Haustiere sind sowohl mit Ortungsfunktion als auch mit einer Beleuchtung ausgestattet. „Die Sicherheit gehört zu den Grundbedürfnissen der Menschen“, sagt Michael Adams und Bodo Erken fasst zusammen: „Unsere Geräte bieten den Nutzern eine einfache Möglichkeit, dieses Bedürfnis zu stillen. Und das gibt nicht zuletzt auch mehr Freiheit.“

Was sind für einen Existenzgründer die größten Hürden?

Um andere von der eigenen Idee zu überzeugen, ist manchmal ein dickes Fell nötig. Man muss aufpassen, dass man nicht betriebsblind wird und auch der Zugang zu Finanzen gestaltet sich nicht immer so einfach, wie geplant. Wir hatten das Glück, dass sich unser Bankberater gerade genau mit diesem Thema beschäftigt hatte.

Was lief besonders gut während der Gründungsphase?

Besonders herausragend war die Unterstützung, die wir von der IHK erhalten haben. Dort hat man sich wirklich Zeit für uns und unser Konzept genommen und hervorragend beraten. Auch dass wir jederzeit auf die Unterstützung unserer Familien zählen konnten, hat uns sehr geholfen. Es ist wichtig, dass man Menschen hat, die auch an die eigenen Ideen glauben.

Welche negativen Erfahrungen haben Sie gemacht?

Dass manche Prozesse langwieriger sind, als wir gedacht hatten.

Welche Erfolgserlebnisse können Sie verzeichnen?

Wir konnten die ersten geplanten Umsätze realisieren. Die Kunden sind begeistert von unserem Produkt. Über diese positive Resonanz freuen wir uns sehr.

Welche Aspekte sprechen für den Standort?

Die gute Anbindung an die Autobahnen sowie die kurze Anreise zum Flughafen. Zudem ein gutes Netzwerk in der Nachbarschaft und günstige Mietverhältnisse.

Welche Tipps können Sie Existenzgründern mit auf den Weg geben?

Unbedingt Kontakt mit der IHK aufnehmen und die Möglichkeit nutzen, externe Berater einzuschalten, die von der IHK gefördert werden. Man sollte einen Zeitpuffer vorhalten, denn manches dauert einfach länger als geplant. Und nicht zuletzt sollte man immer an sich und seine Idee glauben und sich nicht entmutigen lassen.

AMPAROS 
DEIN GUT BESCHÜTZT

Michael Adams + Bodo Erken
Amparos GmbH
Blindeisenweg 8 _ 41468 Neuss
T 02131 3838804 _ E service@amparos.de
www.amparos.de

Ehrliche Küche



Eigentlich wollte Anthony Sarpong eine Kochschule eröffnen, um sein Wissen, das er in mehreren Sterne-Küchen und unzähligen Auslandsaufenthalten gesammelt hatte, weiterzugeben. Dass es dann eine Kochschule mit angeschlossenem Restaurant wurde, ist der Größe der Immobilie an der Moerser Straße zu verdanken. „Das Lokal war perfekt, aber zu groß für eine Kochschule“, erzählt der 34-Jährige. Kurzerhand erweiterte er sein Konzept, an dem er drei Jahre lang gefeilt hatte, und trat mit seiner Idee an den Eigentümer und den Architekten heran. „Beide waren begeistert, denn die Kombination Kochschule und Restaurant ist schon etwas ganz Besonderes“, sagt der Koch.

Dennoch hat es von den ersten Gesprächen bis zur Eröffnung im April 2015 rund ein Jahr gedauert. „Dieses Jahr war lang und schwer“, sagt Anthony Sarpong. Doch er bereut nicht, durchgehalten zu haben: „Wir können jetzt unsere Gäste mit unserer Qualität überzeugen. Wir bieten eine ehrliche Küche, die sehr speziell und sehr eigen ist. Ich habe als Privatkoch die halbe Welt bereist und unter anderem in Zwei-Sterne-Häusern gearbeitet. In dieser Zeit habe ich alles gespeichert, was ich gesehen habe und viel Neues gelernt.“ Die Köche des ANTHONY'S können ebenfalls auf Tätigkeiten in Sterne-Küchen zurückblicken und bringen ihr Know-how in die Speisen und Menüs ein. Die Gäste wissen so viel Erfahrung, Kreativität und Leidenschaft fürs Kochen zu schätzen – das Restaurant hat bereits zahlreiche Stammgäste gewonnen.

In der Kochschule bieten Anthony Sarpong und sein Team unterschiedliche Kurse zu diversen Themen an. Teilnehmen können sowohl Einzelpersonen als auch Gruppen. Für Privatpersonen stehen Küche und Restaurant beispielsweise für Geburtstagsfeiern zur Verfügung, für Firmen sind Angebote wie Teambuilding, Jubiläums- oder Weihnachtsfeiern vorgesehen.

Die Kochkurse sind individuell buchbar, Mindestteilnehmerzahl ist sechs. „Ab 30 Personen feiern wir eine Küchenparty“, sagt der Chef. Wichtig ist ihm, den Teilnehmern zu zeigen, was aus einzelnen Zutaten in Verbindung mit Gewürzen oder in Kombination mit anderen Zutaten herausgeholt werden kann. „Ich freue mich immer, wenn wir jedem Gast ein besonderes Geschmackserlebnis bieten können, das er so vorher noch nicht hatte.“



Nähschule und kreativer Treffpunkt



Michaela Drosten kann sich noch gut an ihren ersten selbst gestrickten Pullover erinnern. Sie war sieben Jahre alt und der Pulli flaschengrün. „Ich hatte schon von klein auf Spaß daran, mit Wolle und Stoffen umzugehen und zu sehen, was die Materialien hergeben“, sagt sie. Aus dieser Freude am Gestalten ist vor knapp vier Jahren das Atelyeah in Mönchengladbach entstanden. Im Oktober 2012 gründete die Ingenieurin der Bekleidungstechnik ihre Kreativwerkstatt in einer historischen Stadtvilla an der Lützowstraße. „Ich möchte hier Menschen, die kreativ sind und Handarbeit genauso lieben wie ich, einen Treffpunkt bieten“, erklärt sie.

Die Idee für ein solch kreatives Zentrum entstand bereits während ihrer beruflichen Tätigkeit in der Bekleidungsindustrie. Drei Jahre vergingen, bis sie die Zeit für ihr Konzept gekommen sah und die Türen zum Atelyeah dann erstmals geöffnet wurden. Seitdem bietet Michaela Drosten, unterstützt von Schneiderin und Schnitt-direktrice Steffi Nix, Näh-, Strick-, Häkel- und Stick-Workshops für Anfänger und Fortgeschrittene aller Altersgruppen an. Es gibt Events, unter anderem mit bekannten Textildesignern oder Präsentationen von neuen Garnen und Stoffen.

Darüber hinaus ist das Atelyeah „Co-Sewing-Space“, also Miet-Atelier. Das heißt, die Ausstattung mit Industrie-Nähmaschinen, professionellen Bügelanlagen und Zuschneidetischen kann stunden- oder tageweise gemietet werden. Stoffe, Garne und Wolle sowie Zubehör gibt es im angeschlossenen Laden.

Die Vielseitigkeit ist Michaela Drosten wichtig: „Wir haben für jeden, der sich mit textilen Gestalten beschäftigen möchte, das Passende und stehen unseren Kunden und Gästen gerne mit Rat und Tat zur Seite.“ Ein Konzept, das sich bewährt hat, denn das Atelyeah ist bereits in ganz Deutschland bekannt und sogar europaweit ist das Angebot gefragt. Und Michaela Drosten feilt weiter daran: Nächstes Projekt ist ein Onlineshop und im Herbst erscheint Teil zwei ihres erfolgreichen Nähanleitungsbuchs „Durchstarten an der Nähmaschine“.

Was sind für einen Existenzgründer die größten Hürden?

Man muss auf jeden Fall ehrlich zu sich selbst sein. Es ist ganz wichtig, sich in dem Bereich, in dem man sich selbstständig machen möchte, sehr gut auszukennen. Man muss genau wissen, was auf einen zukommt. Und man muss sich selbst fragen, ob man das auch wirklich bewältigen kann. Für mich war die größte Hürde, die passenden Räumlichkeiten zu finden.

Was lief besonders gut während der Gründungsphase?

Alles – nachdem ich dieses Haus hier gefunden hatte. Das hat mehrere Monate gedauert, aber sonst kann ich nur Positives berichten. Die Unterstützung von der IHK hat mir sehr geholfen, gute Tipps gab es über das Gründungsportal. Die Gespräche mit meinem Vermieter verliefen durchweg positiv und auch die Beratung bei den Banken war sehr gut.

Welche Erfolgserlebnisse können Sie verzeichnen?

Die halten bis heute an. Ich bekomme jeden Tag so viel positive Resonanz von meinen Kunden, über die ich mich sehr freue. Meine Gäste und Kunden fühlen sich hier wohl und nehmen sogar Anreisen von mehreren Hundert Kilometern auf sich, um beispielsweise Wolle zu kaufen oder an einem Event teilzunehmen. Genau das ist es, was ich mit dem Atelyeah erreichen wollte.

Welche Tipps können Sie Existenzgründern mit auf den Weg geben?

Das Wichtigste ist, dass die Unterlagen vollständig, perfekt und präzise sind. Als Gründer hat man es mit Menschen zu tun, die ihren Job ernst nehmen, egal ob es um Genehmigungen bei der Stadt oder die Finanzierung über die Banken geht. Diese Ansprechpartner müssen sehen, dass man es selbst auch ernst meint. Für mich war in diesem Zusammenhang der Kontakt zur IHK sehr hilfreich.

Welche Aspekte sprechen für den Standort?

Für mich sind es in erster Linie die Räumlichkeiten, die mich veranlasst haben, hier das Atelyeah zu gründen. Natürlich ist aber auch die Lage zwischen Düsseldorf und Köln optimal. An Mönchengladbach gefällt mir das Familiäre, Traditionelle. Die Menschen sind sehr bodenständig und kommen gerne wieder, wenn es ihnen gefallen hat. Auch Empfehlungen funktionieren sehr gut in dieser Stadt.

Welche negativen Erfahrungen haben Sie gemacht?

Keine. Es lief alles reibungslos und darüber bin ich sehr glücklich.



Michaela Drosten
Atelyeah
Lützowstraße 1 _ 41061 Mönchengladbach
T 02161 5675267_ E mdrosten@atelyeah.info
www.atelyeah.info



Kleine, feine Marke

Schokoladen-, Sahne- oder Buttercremetorte, Obsttörtchen, Käse- oder Streuselkuchen – die Liste lässt sich noch lange fortsetzen, denn im Café an der Dorfstraße in Meerbusch-Büderich gibt es über 60 verschiedene Torten- und Kuchenspezialitäten. Dazu Kaffee aus einer kleinen Privatrösterei, ausgewählte Teesorten, belgische Pralinen, Schweizer Schokolade und Marmeladen aus Wien. Olaf Włodarczyk hat im Café & Confiserie Adams ein Konzept umgesetzt, das er mit den Worten „alles, nur nicht Standard“ umschreibt. Und das gut ankommt. „Wir konnten bereits viele Stammgäste gewinnen und sind bis über die Grenzen von Meerbusch hinaus bekannt“, freut sich der 46-Jährige.

Eröffnet hat er das Café im August 2014. Schon ein Dreivierteljahr vorher hatte er die im Jahr 2000 von Karl Adams gegründete Confiserie Adams übernommen. „Wir kannten uns über meinen Job im Vertrieb für einen Schweizer Pralinen-Hersteller“, erzählt Olaf Włodarczyk. „Als ich hörte, dass Herr Adams sich zurückziehen wollte, habe ich zugegriffen.“ Ein zweites Mal griff er zu, als der Neubau an der Dorfstraße mit einem Café geplant wurde. Er bewarb sich, bekam den Zuschlag und zog um. Beide Entscheidungen hat er nicht bereut. „Wir haben hier ein Angebot, das es so nicht überall gibt“, sagt er. Das betrifft sowohl das ausgewählte Sortiment als auch die Einrichtung. Hier hat der Unternehmer klassische mit modernen Elementen kombiniert. So bilden der Kronleuchter und die geraden Linien von Tischen und Stühlen einen interessanten Kontrast. „Es ist wichtig, einen Stilmix zu finden, der die Kunden anspricht.“

Seine Produkte bezieht Olaf Włodarczyk von Herstellern, die Wert auf Qualität und Handwerk legen. Die Torten- und Kuchenspezialitäten beispielsweise kommen täglich frisch von einer traditionellen Konditorei aus Herne, die Kaffeerösterei hat ihren Sitz in Herborn. „Karl Adams hat sich zuerst mit Feinkost und dann mit der Confiserie einen sehr guten Ruf erarbeitet. Von diesem profitiere ich heute und möchte das Niveau der kleinen, feinen Marke ‚Adams‘ natürlich halten“, betont Olaf Włodarczyk.

Was sind für einen Existenzgründer die größten Hürden?

In meinem Fall hat das Genehmigungsverfahren länger gedauert, als ich geplant hatte. Obwohl ich die Konzession schon ein Dreivierteljahr vorher beantragt hatte, erfolgte die Abnahme erst am Tag der Eröffnung.

Was lief besonders gut während der Gründungsphase?

Den Businessplan zu erstellen ist mir besonders leicht gefallen, da ich so viele Ideen hatte. Sehr gute Erfahrung habe ich auch bei der gesamten Abwicklung von Konzepterstellung und Finanzierung erfahren. Ich hatte durchweg kompetente Gesprächspartner – vom Architekten über den Ladenbauer bis zum Sparkassenberater.

Welche Erfolgserlebnisse können Sie verzeichnen?

Das Geschäft läuft und ich bin glücklich, dass es so ist wie es ist. Wir haben uns in Meerbusch etabliert und unsere Position gefunden. Ich freue mich über die positive Resonanz meiner Kunden, die neben Meerbusch aus sämtlichen umliegenden Städten kommen – von Düsseldorf über Krefeld oder Viersen bis Mönchgladbach. Und ich bin sehr stolz auf meine Mitarbeiter, die Kernmannschaft ist vom ersten Tag an mit dabei. Die Zusammenarbeit macht großen Spaß. Da habe ich großes Glück gehabt.

Welche negativen Erfahrungen haben Sie gemacht?

Die Zusammenarbeit mit einigen Handwerkern war teilweise eine Herausforderung, da manches zunächst nicht wie geplant umgesetzt wurde. So kam es auch, dass einige Arbeiten erst kurz vor der Eröffnung fertig wurden.

Welche Tipps können Sie Existenzgründern mit auf den Weg geben?

Anderen Menschen mit Erfahrung zuhören. Man muss zwar nicht alles gleich umsetzen, aber man sollte Ratschläge annehmen. Dabei sollte man sein eigenes Konzept aber auf keinen Fall aus den Augen verlieren. Und man darf sich keinesfalls ausruhen, wenn das Geschäft läuft. Man muss jeden Tag beobachten wie es sich entwickelt. Feintuning ist ganz wichtig. Das ist ein Grund dafür, dass ich jeden Tag morgens die Tür zum Café selbst auf- und abends wieder abschließe.

Welche Aspekte sprechen für den Standort?

Wir sind hier im Herzen von Büderich. Wenn man ein Café eröffnen möchte, dann nur hier. Deshalb habe ich auch keine Sekunde gezögert, als ich von den Plänen des Neubaus hörte. Wir haben einen großen Parkplatz direkt vor der Tür und sind auch von außerhalb gut zu erreichen.

Café & Confiserie Adams

Olaf Włodarczyk
Café & Confiserie Adams
Dorfstraße 1b _ 40667 Meerbusch
T 02132 757955 _ E service@confiserie-adams.de
www.confiserie-adams.de

Mit Liebe zum Detail



Schon vor über 25 Jahren, kurz nach seiner Schriftsetzer- und Fotosatzlehre, besuchte Uwe Geratz – damals gemeinsam mit seinem besten Freund – ein Existenzgründersseminar bei der IHK in Mönchengladbach. „So kurz nach der Lehre war der Schritt in die Selbstständigkeit dann doch etwas zu früh“, erinnert sich der 50-Jährige. Also schloss er in der folgenden Zeit eine Ausbildung zum Repro Fotografen an und baute ein paar Jahre später die Abteilung für digitale Bildherstellung und Aufbereitung im PrePress-Bereich eines großen Druck- und Verlagshauses in Düsseldorf auf. Diesen Bereich leitete er über 15 Jahre, bis zur vollständigen Digitalisierung der Prozesse.

Mit dieser Erfahrung als Basis und vielen neuen Ideen und Konzepten im Kopf, verwirklichte Uwe Geratz schließlich 2013 den schon 1988 gefassten Entschluss und gründete mit creativgraphic seine Agentur für Web und Print in Viersen. „Viele Firmen vergeben heute aufgrund neuer wirtschaftlicher Strukturen und finanztechnischer Aspekte zahlreiche Dienstleistungen im Bereich Bilder, Medien, Print- und Webdesign extern“, begründet er seine Entscheidung. Und der Erfolg gibt ihm recht. Inzwischen beschäftigt er zwei Mitarbeiter und im Herbst möchte er einen weiteren Arbeitsplatz schaffen.

creativgraphic bietet unter anderem die Entwicklung von Webauftritten und kümmert sich um Optimierung und Relaunch von bestehenden Internetseiten. Daneben gehören handgezeichnete Illustrationen, Karikaturen und Cartoons sowie Grafik-

design und Werbedruck für Printmedien zum Leistungsspektrum. Ein Schwerpunkt ist die digitale Bildbearbeitung. Dazu zählen Retuschen, Freisteller, Farbkorrekturen und Fotomontagen. Zukünftig möchte sich Uwe Geratz verstärkt auch dem Thema interaktive 360°-Fotografie widmen. „360°-Fotografie eignet sich hervorragend für virtuelle Rundgänge, beispielsweise in Autohäusern, Ferienwohnungen, Einrichtungshäusern sowie im Bereich Möbel-/ Sanitär- und Küchengeschäfte oder für Unternehmens- und Produkt-Präsentationen im Internet“, sagt er. creativgraphic betreut große Zeitungsverlage, aber auch kleine und mittelständische Unternehmen, Vereine und Privatpersonen. Egal mit welchem Auftrag seine Kunden an Uwe Geratz herantreten: „Wir legen großen Wert auf Qualität und Effektivität. Und nicht zuletzt steckt in jedem Projekt die Liebe zum Detail“, sagt der Firmengründer.

Was sind für einen Existenzgründer die größten Hürden?
Da ich mich gut vorbereitet habe, gab es in meiner Startphase keine großen Hürden.

Was lief besonders gut während der Gründungsphase?
Dank hoher Kundentreue und großer Unterstützung der Wirtschaftsförderung für Existenzgründer der Stadt Viersen, hatte ich einen sehr erfolgreichen Start im Viersener Gewächshaus für Jungunternehmer – mit Sitz im alten Gymnasium in Viersen. Hier (er)lebt man ein gutes Netzwerk von Jungunternehmern.

Welche Erfolgserlebnisse können Sie verzeichnen?
Die positive Erfahrung, Menschen durch gute Arbeit zu begeistern, zufriedene Kunden zu haben und natürlich auch das gute Gefühl, Menschen einen Arbeitsplatz bieten zu können. Unterstreichen möchte ich noch das positive Flair hier im Gewächshaus für Existenzgründer in Viersen, mit vielen netten Jungunternehmern und einem echt guten Netzwerk. Ein Ort, an dem man jeden Tag gerne zur Arbeit geht, weil rundherum einfach ein exzellentes Arbeitsklima herrscht.

Welche negativen Erfahrungen haben Sie gemacht?
Beim Thema „echtes Netzwerk“ muss man viel Glück haben, um auf gute und ehrliche Partner zu treffen. Es gibt sie auf jeden Fall, aber gelegentlich spürt man leider auch ein paar schwarze Schafe auf.

Welche Aspekte sprechen für den Standort?
Natürlich der gute Einstieg, bei dem man sich und sein junges Unternehmen in den ersten drei Jahren in einer von der Wirtschaftsförderung der Stadt Viersen subventionierten Büro-WG formen und entwickeln kann. Vom wirtschaftlichen Aspekt sehe ich für mein Unternehmen keinen absoluten, lokalen Vorteil, da unsere meisten Kundenkontakte eher überregional statt in der „Kreisliga“ zu verbuchen sind.

Welche Tipps können Sie Existenzgründern mit auf den Weg geben?
Man muss klare Ziele haben, seinem guten Bauchgefühl folgen und vertrauen. Zu einem guten und erfolgreichen Unternehmen zählen Visionen – frei nach dem Motto „entdecke die Möglichkeiten“ – kreative, innovative Ideen und natürlich ein gutes und zufriedenes Team. Das ist erfahrungsgemäß das beste Kapital jeder Firma. Und natürlich darf man sich nie auf der Basis ausruhen.



Uwe Geratz
creativgraphic
Am alten Gymnasium 6 _ 41747 Viersen
T 02162 8180571 _ E info@creativgraphic.de
www.creativgraphic.de



Es gibt Ideen, die viele Jahre im Verborgenen schlummern und nur auf den passenden Zeitpunkt warten, um wieder aufzutauchen. Maria (52) und Dirk Raitbaur (51) hatten mit ihrem Käserad eine solche Idee. Die beiden gebürtigen Niederrheiner verbrachten einige Jahre außerhalb ihrer Heimat, verloren diese jedoch nie aus dem Blick. Genauso wenig wie den Gedanken an die berufliche Selbstständigkeit. „Wir haben schon vor über zwölf Jahren damit geliebäugelt, ein Geschäft in Kempen zu eröffnen“, erzählt Dirk Raitbaur. Und dass es ein Fachgeschäft für Käse sein sollte, war auch schon früh klar. „Käse ist so vielfältig, wir lieben es einfach, damit umzugehen“, ergänzt seine Frau Maria.

Der Selbstständigkeit stand jedoch immer wieder etwas im Weg. Dirk Raitbaur war als gelernter Koch in München beschäftigt und arbeitete anschließend fast 20 Jahre lang als Käseverkäufer. Maria Raitbaur hat Stationen in der Gastronomie und als Industriekauffrau hinter sich. Der Zeitpunkt, die Idee vom eigenen Geschäft wieder ans Tageslicht zu holen, war gekommen, als Dirk Raitbaur Arbeitgeber sein Unternehmen aufgab. Jetzt oder nie, dachte sich das Ehepaar, suchte nach dem passenden Ladenlokal und eröffnete im Juni 2014 das Käserad an der Orsaystraße.

Spezialitäten für Käseliebhaber

Im Sortiment des kleinen Fachgeschäfts gibt es Käsespezialitäten aus Ländern wie Italien, Spanien, Frankreich, Holland, Norwegen oder England in ebenso vielen verschiedenen Herstellungsvarianten. So ist der Heumilchkäse von einer Allgäuer Käsealm genauso zu finden wie der sechs Monate im Leinensack gereifte Cheddar aus England. Daneben bietet das Käserad allerlei zum Käse Passendes. Feine Öle aus Spanien und Kreta, Senf aus Monschau, Schüttelbrot aus dem Allgäu und Feigenbrot aus Spanien zum Beispiel. Ausgesuchte Weine sowie Käsesalate und Frischkäse nach selbst entwickelten Rezepten runden das Angebot ab. Auf Wunsch stellen Maria und Dirk Raitbaur Käseplatten und Geschenkkörbe für Fir-

men- oder private Anlässe zusammen und zukünftig möchten sie ihren Service für ihre ältere Kundschaft erweitern. Geplant sind Außer-Haus-Lieferungen in der Kempenener Innenstadt.

Offen bleibt noch die Frage nach dem Lieblingskäse im Hause Raitbaur. Das Ehepaar schaut sich an und schüttelt gleichzeitig die Köpfe: „Den gibt es nicht. Wir haben so viele Käsesorten im Angebot und bekommen regelmäßig neue, da kann man sich nicht auf eine Sorte festlegen.“

Was lief besonders gut während der Gründungsphase?

Eigentlich alles, da wir uns anderthalb Jahre vorher gründlich informiert haben. Wir haben unseren Businessplan selbst erarbeitet und einen Steuerberater eingeschaltet, damit wir keine Fehler machen. Außerdem besuchten wir ein Gründungsseminar des STARTERCENTER NRW im Technologie- und Gründerzentrum Niederrhein in Kempen. Dort gab es viele Informationen, die uns sehr geholfen haben.

Welche Erfolgserlebnisse können Sie verzeichnen?

Seit der Eröffnung haben wir schon viele Kunden gewinnen und einen Kundenstamm aufbauen können. Unser Angebot wurde sofort, vom Tag der Eröffnung an, angenommen. Das freut uns sehr. Sehr gut lief auch die Zusammenarbeit mit unserem Vermieter, der uns mit allem freie Hand gelassen hat.

Was sind für einen Existenzgründer die größten Hürden?

Für uns war es zum einen der finanzielle Aspekt. Die KfW-Förderung war uns eine große Hilfe bei der Umsetzung unseres Konzepts. Zum anderen mussten wir das passende Ladenlokal finden, was uns gelungen ist, denn wir fühlen uns sehr wohl hier an der Orsaystraße.

Welche negativen Erfahrungen haben Sie gemacht?

Im Grunde keine. Man muss sich aber natürlich im Klaren darüber sein, dass man in der Selbstständigkeit weniger Freizeit, Geld und Urlaub hat.

Welche Tipps können Sie Existenzgründern mit auf den Weg geben?

Unbedingt vorher mit der Familie über die Vor- und Nachteile der Selbstständigkeit sprechen. Denn dadurch ändert sich der gesamte Familienalltag. Ganz wichtig ist es, den Businessplan selbst zu schreiben und sich intensiv auf die Gespräche mit den Banken vorzubereiten. Und man sollte so viele Informationen einholen wie möglich. Bei der IHK beispielsweise gibt es viele Angebote und Broschüren zum Thema Existenzgründung.

Welche Aspekte sprechen für den Standort?

Wir sind hier im Herzen von Kempen, gegenüber vom Klosterhof und mitten zwischen anderen guten Geschäften. Dadurch gibt es viel Publikumsverkehr. Außerdem stehen ausreichend Parkmöglichkeiten zur Verfügung.

Das Käserad

Hochwertige Käse und mehr...

Maria + Dirk Raitbaur
Das Käserad
Orsaystraße 16 _ 47906 Kempen
T 02152 9596312 _ E d.raitbaur@live.de



Präzise Messtechnik

Seine ersten Prototypen hat Roland Czech (50) in der heimischen Garage gebaut. Das war vor über fünf Jahren und der Beginn seiner Selbstständigkeit. Heute ist seine Durchfluss-Messtechnik bei namhaften Unternehmen wie Bosch, VW, MAN oder DEUTZ gefragt: Roland Czech bietet mit seiner Firma dQdt KG die Entwicklung, Fertigung und Kalibrierung von Durchfluss-Messgeräten für Flüssigkeiten an. Dazu gehören unter anderem Messanlagen für Motor- und Komponenten-Prüfstände, Messanlagen für den Fahrversuch, Sensoren für Mess-Systeme sowie individuelle Messanwendungen vom Design bis zum Muster- und Prototypenbau.

Vor der Firmengründung im November 2010 hatte der Ingenieur für Technische Chemie viele Jahre in unterschiedlichen Unternehmen gearbeitet und umfassende Erfahrung in der Konzeption, Auslegung und Umsetzung von Mess-Systemen, Kalibrierständen sowie Applikationen für Motor- und Komponenten-Prüfstände gesammelt. Im Zuge der Gründung hat er ein bewährtes Messprinzip weiterentwickelt und einen neuen Präzisionsmesssensor konstruiert. „Auf dieser Basis wusste ich, dass ich eine Chance in dieser Marktnische habe“, erinnert er sich. Er investierte in einen kleinen Maschinenpark, um einen eigenen Muster- und Prototypenbau aufbauen zu können. „Mein Konzept war von Anfang an, den Muster- und Prototypenbau selbst in die Hand zu nehmen, da so eine Menge Entwicklungszeit eingespart werden kann.“

Schwerpunkte des dQdt-Leistungsspektrums sind die Kraftstoffverbrauchs-Messung von Fahrzeugen, Additiv-Messung, Stichwort „AdBlue“, oder Leckage-Messung bei Hydraulikkomponenten. Kunden findet Roland Czech vor allem in der Automobilindustrie. Hier unter anderem im Entwicklungsbereich oder im Bereich Fahrversuche. Auch Automobil-Zulieferer zählt die dQdt KG zu ihren Kunden. Zudem arbeitet Roland Czech mit Forschungseinrichtungen zusammen. „Es gibt sehr viele Anwendungsbereiche, in denen die Durchfluss-Messtechnik zum Einsatz kommt“, sagt der Ingenieur und blickt positiv in die Zukunft: „Das Messprinzip, das hinter meinen Produkten steht, hilft meinen Kunden, ihre Produktion sicherer und schneller zu machen.“

Messtechnik
für
Fluidverbrauch



Roland Czech
dQdt KG
Dießemer Straße 166 _ 47799 Krefeld
T 02151 5689364 _ E roland.czech@dqdt.de
www.dqdt.de

Was sind für einen Existenzgründer die größten Hürden?

Die Finanzierung. In meinem Fall war beispielsweise der Geldbedarf für Investitionen am Anfang sowie zur Überbrückung bis zu den ersten Einnahmen sehr hoch – das lag an der langen Aufbauphase meiner Firma.

Welche Erfolgserlebnisse können Sie verzeichnen?

Ich konnte gute Kontakte mit namhaften Firmen, Konzernen und Institutionen herstellen und auch schon einige als Kunden gewinnen – die Resonanz ist durchweg positiv. Zudem ist es mir gelungen, ein verkaufsfähiges Serienprodukt neu zu entwickeln.

Welche Aspekte sprechen für den Standort?

Der Standort verfügt über eine gute Lieferanteninfrastruktur. Ich fühle mich hier sehr wohl und das Gebäude bietet auch noch Platz für Erweiterungen.

Was lief besonders gut während der Gründungsphase?

Ich konnte und kann mich immer noch auf die volle Unterstützung meiner Frau verlassen. Das ist ganz wichtig, denn ohne Rückhalt in der Familie kann man einen solchen Schritt nicht machen. Außerdem hatte ich keine Probleme passende Lieferanten zu finden und musste auch keine nennenswerten Entwicklungsrückschläge verzeichnen.

Welche negativen Erfahrungen haben Sie gemacht?

Die Gespräche bei der Bank entwickelten sich während der längeren Aufbauphase anders, als ich es eingeschätzt hatte.

Welche Tipps können Sie Existenzgründern mit auf den Weg geben?

Geduld ist ganz wichtig. Man sollte, abhängig von der Geschäftsidee, eine lange Aufbauphase einplanen – und eine noch längere in Betracht ziehen. Bei negativen Erlebnissen und Gefühlen bloß nicht in Panik ausbrechen, das bringt einen nicht weiter. Absagen von Institutionen sollte man nicht persönlich nehmen und sich vor allem dadurch nicht lähmen lassen. Bei schlechter Resonanz sollte man seine Unternehmung hinsichtlich ihrer Perspektiven hinterfragen und gegebenenfalls die Prämissen überdenken und Prioritäten verlagern.



Experte für Kunststoffe

Sein Geschäftsmodell beruht auf jahrzehntelanger Erfahrung. Michael Vartmann ist seit über 20 Jahren in der Kunststoff-Branche zu Hause. 15 Jahre lang war er bei einem japanischen Handelskonzern für Polymere beschäftigt, einige Jahre davon in Japan selbst, und als Geschäftsführer leitete er verschiedene, in der Branche weltweit tätige Handelsunternehmen. „Ich musste mich in dieser Zeit sehr viel nach anderen richten“, erzählt der Unternehmer, „das wollte ich auf Dauer nicht mehr.“

Den ersten Schritt in die Selbstständigkeit machte Michael Vartmann 2000 in Form eines Joint Ventures. Allerdings hatte er damals schon die Idee, ein nachhaltiges Geschäft in kleinerem Rahmen aufzubauen. Im Jahr 2011 sah er dann seine Chance gekommen, dies umzusetzen und sich zu 100 Prozent auf eigene Beine zu stellen: Er gründet die DREYPLAS GmbH in Meerbusch, ein Handelsunternehmen für hochwertige Polymere und Additive.

Anfangs beschäftigte die DREYPLAS GmbH zwei Mitarbeiter, heute sind es mit den beiden Niederlassungen in Polen und den USA circa 20. Das Unternehmen bezieht die Kunststoff-Rohmaterialien wie Granulate, Compounds, Blends und Additive vor allem von japanischen Kunststoff-Produzenten, zunehmend aber auch von Herstellern in Europa. Beliefert werden weltweit tätige Kunststoff-Verarbeiter, die Klebstoffindustrie, die Automobil-, die Elektronik- sowie die Baustoffindustrie.

Michael Vartmann: „Vor allem Compoundeure, die spezielle Additive und Hochleistungs-Kunststoffe für ihre Produkte benötigen, um diese den Anforderungen ihrer Kunden anzupassen, greifen auf unser Angebot zurück.“

„Wir sind heute weltweit in einem Nischenmarkt aufgestellt“, sagt der Unternehmer. „Unsere Kundenkontakte sind langfristig angelegt und die Kunden wissen, dass sie sich auf unseren Service und unser Know-how verlassen können.“ Letzteres soll in Zukunft erweitert werden: Michael Vartmann plant eine Erweiterung des Produktspektrums und damit der Kernkompetenzen, die heute bei Kohlefaser und Tribiologie (Polymer-Schmierung) liegen, sowie eine eigene Produktion. „Wir möchten zukünftig einige Veredelungsschritte an den Produkten, die wir vertreiben, selbst durchführen. Das spart Transportwege und somit Zeit und Kosten.“

Was lief besonders gut während der Gründungsphase?
Ich konnte mich hundertprozentig auf die Unterstützung meiner Kollegen verlassen. Auch mein Steuerberater und die Bürgschaftsbank haben mir während dieser Zeit sehr geholfen und mir viel Mut zugesprochen.

Was sind für einen Existenzgründer die größten Hürden?
Die größte Hürde ist nach meiner Erfahrung die Beschaffung von Finanzmitteln. Gerade für ein Handelsunternehmen wie unseres, sind manche Abläufe nicht nachvollziehbar.

Welche Erfolgserlebnisse können Sie verzeichnen?
Wir haben es geschafft, uns zu etablieren und zu einem Namen in der Branche zu werden. Auch die Eröffnung unserer Niederlassung in den USA im Jahr 2015 ist ein großer Erfolg. Und natürlich ist jeder neue Kunde ein Erfolgserlebnis, egal ob großes oder kleines Unternehmen.

Welche Aspekte sprechen für den Standort?
Die gute Infrastruktur und die Nähe zu Düsseldorf. Dort sind viele japanische Unternehmen angesiedelt. Wenn unsere Geschäftspartner aus Japan zu uns kommen, fühlen sie sich hier gleich zu Hause. Außerdem ist die Kostenbasis hier in Meerbusch anders als in der Großstadt.

Welche negativen Erfahrungen haben Sie gemacht?
Keine.

Welche Tipps können Sie Existenzgründern mit auf den Weg geben?
Kante zeigen. Man muss sich Kompetenzen erarbeiten und sollte sich eine Nische suchen, in der einem keiner etwas vormachen kann. Und man muss auf dem Teppich bleiben und sollte über einen gewissen finanziellen Spielraum verfügen. Die Kosten sollte man immer im Blick haben und so gering wie möglich halten – aber auch nicht an den Mitarbeitern sparen.

 **DREYPLAS**

Michael Vartmann
DREYPLAS GmbH
Meerbuscher Str. 64–78, Haus 6A _ 40670 Meerbusch
T 02159 81531-0 _ E info@dreyplas.com
www.dreyplas.com



Spezialisiert auf mechanische Bearbeitung, Konstruktion und Montage

Wenn die Wellenlänge stimmt, ist die wichtigste Hürde genommen. Das hat Dirk Berg (49) festgestellt, als er auf Hans-Joachim Dürselen traf. „Herr Dürselen war auf der Suche nach einem Nachfolger für sein Unternehmen und ich schaute mich nach einer passenden Firma um“, erzählt der Ingenieur und Betriebswirt. Viele Jahre hatte er nach der Maschinenschlosser-Ausbildung sowie anschließendem Maschinenbau- und BWL-Studium in der Maschinenbau-Branche gearbeitet. Zuletzt war Dirk Berg als Geschäftsführer international tätig. „Ich habe viele Facetten der Industrie kennenlernen dürfen“, sagt er, „aber der Wunsch, das eigene Unternehmen zu verantworten, war immer da.“

Drei Jahre lang führte er Gespräche mit unterschiedlichen Institutionen und sah sich verschiedene Firmen an, bis er Anfang 2015 auf den Papierbohrmaschinen-Hersteller und Zulieferer für die Maschinenbau-Industrie in Mönchengladbach stieß. „Hier passte sofort alles perfekt“, sagt er und erinnert sich an die zügige Abwicklung der Übergabe: „Wir haben das in weniger als einem halben Jahr geschafft und damit jeden Rekord gebrochen.“ Seit Oktober 2015 ist Dirk Berg Inhaber der vor 50 Jahren gegründeten Dürselen GmbH & Co. KG. 22 Mitarbeiter sind für das Unternehmen tätig, darunter sowohl Auszubildende als auch langjährig Beschäftigte. „Es ist für ein Unternehmen wie dieses sehr wichtig, solche Know-how-Träger zu haben. Einige Mitarbeiter sind seit über 25 Jahren dabei“, betont er.

Schwerpunkt der Dürselen GmbH sind Dienstleistungen rund um die Fertigung von Präzisions- und Großteilen, Baugruppenfertigung und -montage sowie Sondermaschinenbau nach externer oder eigener Konstruktion für Unternehmen aus dem Werkzeug-, Textil- und Verpackungs-Maschinenbau sowie für die Automobilzulieferindustrie, die Pharmazeutische Industrie und die Luftfahrtindustrie weltweit. „Fertigungsschwerpunkt ist das Fräsen, Bohren und die Zerspanung“, erklärt Dirk Berg. „Unsere Spezialität ist die präzise Bearbeitung von Großbauteilen. Wir können Bauteile bis zu 16 Meter Länge bearbeiten. Und unsere Kräne sind auf bis zu 50 Tonnen ausgelegt.“ Zweites Standbein ist die Entwicklung und Produktion von Papierbohrmaschinen, Finishing-Systemen und Verpackungs-Maschinen für die Grafische Industrie, Buchbindereien und Druckereien.

Was sind für einen Existenzgründer die größten Hürden?

Wenn man, wie ich, von außen in ein Unternehmen kommt, ist es eine größere Herausforderung, sich mit dem Unternehmen vollständig zu identifizieren, als wenn man dort schon tätig war. Für mich war das kein Problem, da ich genau solch ein Unternehmen gesucht hatte. Außerdem muss man den richtigen Finanzpartner finden und sollte sich mehrere Angebote machen lassen.

Was lief besonders gut während der Gründungsphase?

Ich habe das Unternehmen ja im Rahmen einer Nachfolgeregelung übernommen. Da ist es entscheidend, dass die Chemie zwischen ehemaligem und zukünftigem Gesellschafter stimmt. Ich war zur richtigen Zeit am richtigen Ort, dadurch konnte der Übernahmeprozess sehr schnell und unkompliziert durchgeführt werden.

Welche Aspekte sprechen für den Standort?

Wir sind hier in Autobahnnähe und somit gut erreichbar. Der Standort passt für das Unternehmen insgesamt sehr gut.

Welche Erfolgserlebnisse können Sie verzeichnen?

Zum einen, dass das Unternehmen mir jetzt selber gehört. Auf diese Selbstständigkeit habe ich viele Jahre hingearbeitet. Zum anderen freue ich mich, dass wir in der gesamten Belegschaft einen fairen Umgang pflegen. Wir kommen gut miteinander zurecht, das ist sehr positiv.

Welche negativen Erfahrungen haben Sie gemacht?

Eigentlich keine. Natürlich kostet es Nerven, auf den ein oder anderen Termin oder eine Entscheidung zu warten. Mir ging es manchmal nicht schnell genug, trotz zügiger Abwicklung.

Welche Tipps können Sie Existenzgründern mit auf den Weg geben?

Unbedingt den Rat von Fachleuten einholen. Allerdings sollte man sich nicht nur auf Ratschläge verlassen, denn letztlich muss jeder die Entscheidung für sich selbst treffen. Bei einer Unternehmens-Nachfolge ist es wichtig, sich als Externer unbedingt mehrere Betriebe anzuschauen, bevor man sich entscheidet. Wichtig ist auch ausreichend Zeit einzuplanen.



Dirk Berg

Dürselen GmbH & Co. KG
Oppelner Straße 33 _ 41199 Mönchengladbach
T 02166 609174 _ E info@duerselen.de
www.duerselen.de

Industrielle Fertigung trifft Tradition und Leidenschaft



der Tradition von Hubert Ehren. Ihm liegt viel daran, die überlieferten Rezepturen beizubehalten. Oft blättert er in dem handgeschriebenen Rezeptheft des Gründers und lässt so gemeinsam mit seinem kleinen Team die Klassiker wieder aufleben.

Valentin Wessels, der eigentlich aus Bayern kommt, hatte lange vor der Übernahme der Zuckerwarenfabrik Kontakt mit dem ehemaligen Inhaber Helmut Vossekaul. „Wir haben schon vor zehn Jahren gemeinsam Rezepturen und Produkte entwickelt“, erzählt der junge Unternehmer. Oft besuchte er deshalb die 1955 von Hubert Ehren gegründete Fabrik und trat schließlich Mitte 2014 die Nachfolge an.

Seitdem produziert der Bonbon-Macher nun seine Spezialitäten mit den Maschinen und Formen, die noch aus der Zeit der Firmengründung stammen und mit denen schon Hubert Ehren seine Kräuter- und Lakritzbonbon-Spezialitäten hergestellt hatte. Denn Valentin Wessels arbeitet in

Lakritzbonbons beispielsweise werden heute noch in derselben Herstellungsweise produziert, wie vor über 60 Jahren. „Industrielle Fertigung nach traditioneller Art“, fasst Valentin Wessels die Geschäftsphilosophie zusammen. Die bei seinen Kunden gut ankommt. 35 bis 40 Millionen Bonbons liefert die Ehren Zuckerwarenfabrik pro Jahr an den Großhandel, Marktbesucher, Schausteller, Apotheken und Confiserien in Deutschland und Europa. Vereinzelt werden die süßen Produkte – rund 100 Sorten sind zu haben – auch weltweit verschickt, nach Kanada oder Japan zum Beispiel. Und wer neben den Klassikern das Außergewöhnliche sucht, für den werden neue Rezepturen entwickelt, etwa mit Solesalz aus den Alpen oder indischen Gewürzen.

Das Bonbon machen ist seine Leidenschaft. Valentin Wessels hat schon in frühester Jugend seine Passion für das süße Zuckerwerk entdeckt. Mit zwölf Jahren kochte er die ersten Sahne-Karamell-Bonbons gemeinsam mit seinem Opa in der heimischen Küche. Mit 15 gründete er seine eigene Firma und verkaufte Bonbon-Spezialitäten auf Märkten und in der Schule. Und vor rund zwei Jahren übernahm der heute 25-Jährige die Ehren Zuckerwarenfabrik an der Königstraße in Mönchengladbach-Rheydt.

Was sind für einen Existenzgründer die größten Hürden?

Gerade in der Lebensmittelbranche ist es heutzutage in Deutschland sehr schwierig, sich selbstständig zu machen. Man muss viele Anforderungen erfüllen, bevor man dann endlich loslegen kann. Einen Produktionsbetrieb zu gründen ist dann noch eine zusätzliche Herausforderung, auch was die Verhandlungen mit Banken und die Finanzierung angeht.

Was lief besonders gut während der Gründungsphase?

Die Übergabe mit dem vorherigen Inhaber Helmut Vossekaul hätte nicht besser laufen können. Die Einarbeitung hat super funktioniert und ich kann mich auch heute noch jederzeit an ihn wenden, wenn ich Fragen habe.

Welche Erfolgserlebnisse können Sie verzeichnen?

Messen zu besuchen, meine Produkte vorzustellen, Erfahrungen zu sammeln und im Austausch mit erfahrenen Menschen zu sein, bereitet mir großen Spaß.

Welche negativen Erfahrungen haben Sie gemacht?

Ich stehe jeden Tag vor neuen Herausforderungen. Ein Beispiel sind die Dokumentationen im Rahmen des Qualitätsmanagements. Hierfür muss in einem kleinen Betrieb wie meinem derselbe Aufwand betrieben werden, wie in einem Großunternehmen. Das nimmt sehr viel Zeit in Anspruch.

Welche Aspekte sprechen für den Standort?

Für Mönchengladbach spricht auf jeden Fall die gute Infrastruktur und Anbindung. Die Lage ist optimal, da wir hier sehr nah am Rhein-Ruhr-Bereich sind. Zudem können die Mitarbeiter hier günstiger wohnen und leben als in den größeren Nachbarstädten.

Welche Tipps können Sie Existenzgründern mit auf den Weg geben?

Auf jeden Fall frühzeitig die Dienstleistungen der IHK in Anspruch zu nehmen. Informationen von Fachleuten einzuholen ist ganz wichtig. Außerdem sollte man möglichst schnell versuchen, sein Geschäft auf die Bahn zu bringen, damit man bald erste Markterfahrung sammeln kann. Also – nicht zu lange planen, sondern Marktforschung in der Realität betreiben.



Valentin Wessels
Ehren Zuckerwarenfabrik e.K.
Königstraße 115 _ 41236 Mönchengladbach
T 02166 46635_ E v.wessels@ehren.de
www.ehren.de

Von Afrika inspiriert



Wer Joachim (Jo) Finks Fotostudio in Nettetal-Kaldenkirchen betritt, sieht sich unwillkürlich in eine andere Welt versetzt. An allen Wänden der großen Halle finden sich Fotografien mit beeindruckenden Aufnahmen von Menschen und Tieren aus dem Masai Mara Naturreservat in Kenia. Und wenn er dann noch von seinem Malaika Adventure Camp erzählt, wird die Begeisterung für Afrika auch in seinen Worten spürbar.

2012 reiste Jo Fink zum ersten Mal nach Afrika, um dort die Natur fotografisch einzufangen. „Da hat es mich gleich gepackt, ich war sofort fasziniert“, erzählt er. Mehrere Aufenthalte in der Masai Mara folgten und gleichzeitig reifte der Wunsch, sich beruflich zu verändern. „Ich stand damals vor der Entscheidung, mache ich weiter wie bisher oder orientiere ich mich neu“, sagt er. Nach dem Studium hatte Jo Fink viele Jahre in der Versicherungsbranche gearbeitet und dort Karriere gemacht. Doch das Fotografieren hat ihn nie losgelassen. „Die Fotografie begleitet mich, seit ich laufen kann.“

Im Dezember 2014 war die Entscheidung gefallen: Jo Fink machte seine Passion zum Beruf und eröffnete im Juni 2015 sein großes Fotostudio. Zum Leistungsspektrum gehören unter anderem Website-, Produkt-, Business-, Hochzeits-, Beauty- und Porträt-, Familien- und Paarfotografie sowie Event- und Tierfotografie. Das Angebot richtet sich an Privatpersonen und Unternehmen. Für Unternehmen bietet Jo Fink zusammen mit Webdesigner Nik Karagozov unter „fototrifftdesign“ hochwertige und technisch auf allen Endgeräten funktionierende Websitegestaltung mit einer individualisierten

Fotosprache an. „Auch das Wording der Webseitexte ist eine unserer Stärken“, sagt Jo Fink. „Hier arbeite ich mit einem jungen und sehr kreativen Webdesignerteam zusammen.“ Und natürlich gehört auch die fotografische Safaribegleitung in der Masai Mara zu Jo Finks Angebot. Verknüpft mit einem Aufenthalt im Malaika Camp, das er im März 2015 eröffnet hat. „Das luxuriöse Safaricamp haben mein guter Freund John, ein Masai aus der Masai Mara, und ich gemeinsam in seiner Heimat aufgebaut“, erzählt Jo Fink.

Mit Fotostudio, Websitegestaltung und Safaricamp hat Jo Fink seine berufliche Neuorientierung breit aufgestellt. Wichtig ist ihm, seine Kunden in allen drei Bereichen zu begeistern. „Meine Kunden wissen, dass ich jeden Auftrag mit großer Leidenschaft ausführe“, betont er.

Was lief besonders gut während der Gründungsphase?

Ich habe auf Anhieb eine geeignete, repräsentative Halle mit großem Rolltor, Empfangsbereich, Lagerraum und sanitären Bereichen für mein Fotostudio gefunden. Hier habe ich die Möglichkeit, größere Produkte, wie zum Beispiel ein Auto problemlos ins Studio zu bringen. Außerdem konnte ich zur Eröffnungsfeier verschiedene Printmedien dazu bewegen, über meine Geschäftseröffnung zu berichten. Auch der Besuch des Bürgermeisters zur Eröffnung war hilfreich. Und nicht zuletzt klappte die Zusammenarbeit mit meinem Unternehmensberater und der IHK sehr gut.

Welche Aspekte sprechen für den Standort?

Grundsätzlich kann ich als Fotograf ortsunabhängig arbeiten. Trotzdem ist die Lage hier in Nettetal-Kaldenkirchen optimal. Hier ist die Miete günstiger als in der Großstadt. Parkplätze sind reichlich und kostenlos vorhanden. Und die Anbindung an die Autobahnen A 61 und A 40 ist sehr gut.

Welche Erfolgserlebnisse können Sie verzeichnen?

Es ist mir in den ersten Monaten gelungen, Aufträge zu vielen unterschiedlichen von mir angebotenen Themen der Fotografie und der Websitegestaltung zu akquirieren. Ich bekomme viel positive Resonanz von den Kunden, die mit meiner Arbeit sehr zufrieden sind.

Welche negativen Erfahrungen haben Sie gemacht?
Keine.

Was sind für einen Existenzgründer die größten Hürden?

Wenn man ein Existenzgründer-Darlehen benötigt, ist die Vorlage eines durchdachten Businessplans eine wichtige Voraussetzung. Einen solchen Plan zu erstellen, geht nach meinen Erfahrungen nur mit der Hilfe eines Unternehmensberaters. Außerdem ist nach dem Start eine der größten Herausforderungen, sein Unternehmen bei potenziellen Kunden bekannt zu machen. Der Aufbau von Kundenbeziehungen und das Bekanntwerden erfordern ständige Aktivitäten.

Welche Tipps können Sie Existenzgründern mit auf den Weg geben?

Man sollte sich einen genügend großen finanziellen Spielraum schaffen. Eine detaillierte, durchdachte Planung zum Vorhaben ist wichtig und unbedingt Informationen bei der IHK einholen. Wer Gründungskapital benötigt, braucht einen guten Unternehmensberater für die Erstellung eines Businessplans. Zuschüsse für die Kosten kann man bei der IHK beantragen. Und man sollte mit jedem über das Geschäft sprechen. Bekannt werden ist alles.

Joachim Fink PHOTOGRAPHY

Joachim Fink
Jo Fink PHOTOGRAPHY
Steylerstraße 27 _ 41334 Nettetal-Kaldenkirchen
T 02157 1387505 _ E info@jofink.de
www.jofink.de

Lernportal für Bestnoten



Joe Trenk war kein guter Schüler. Das sagt er selber. „Ich war unmotiviert und hatte schlechte Noten.“ So kam es, dass er die Schule mit jeweils einer Fünf in Mathe und Physik in der zehnten Klasse abbrach und dann auch noch die Ausbildung zum Einzelhandelskaufmann nach nur neun Monaten beendete. „Ich hatte keine Aufgabe, keine Visionen und keine Ziele mehr“, sagt der 22-Jährige. Und er wusste: „Ich muss jetzt etwas verändern.“

Also setzte er sich hin und verschlang Bücher über Zeitmanagement, Motivation und Lerntechniken. Und er entwickelte ein Lernkonzept. So erfolgreich, dass er sich – inzwischen ging er wieder zur Schule – in der 13. Klasse einen Notendurchschnitt von 0,7 und damit als erster Schüler in Deutschland in jedem Schulfach 15 Punkte, also eine Eins plus, erarbeitet hatte. Sein Abitur machte er mit 0,8. Was ihn zu diesem Erfolg geführt hat? „Disziplin und die richtige Technik“, sagt er. Letztere hatte er Ende 2015 bereits 67 Schülern in einem Seminar nahegebracht. Mit dem Ergebnis, dass jeder seine Noten verbessern konnte. „Der Erfolg dieser Schüler hat mich extrem inspiriert“, betont Joe Trenk. Und er ließ ihn den Mut fassen, die Online-Lernplattform Great Grades zu gründen. Das war im Februar 2016 und inzwischen haben sich zahlreiche Schüler für eine Mitgliedschaft angemeldet. „In den ersten drei Monaten waren es bereits 70“, freut sich der Gründer.

Great Grades beruht auf drei Standbeinen: auf Videokursen zu unterschiedlichen Bereichen wie beispielsweise Motivation, auf einem Online-Karteikarten-System und auf der Community. In das Karteikarten-System hat Joe Trenk seine Stichpunkte aus verschiedenen Fächern zur Vorbereitung auf den Unterricht und auf Klausuren eingearbeitet und in der Community, einem Forum für alle Mitglieder, können unter anderem Lerngruppen gebildet werden. Getestet hat der junge Unternehmer sein Lernkonzept mit Justus, einem Krefelder Schüler, der mit seinem Notendurchschnitt von 2,4 nicht zufrieden war. „Er hat es geschafft, den Notenschnitt auf 1,4 anzuheben und hat nun alle Möglichkeiten fürs Studium“, so Joe Trenk, der selbst kürzlich mit dem Studium der Wirtschaftspsychologie an einer Fernuniversität begonnen hat.

Was lief besonders gut während der Gründungsphase?
Die Beratung bei der IHK. Dort hat man sich sehr viel Zeit für mich genommen. Positiv war außerdem die Zusammenarbeit mit dem Webdesigner, dabei habe ich gemerkt, wie effektiv Teamarbeit sein kann.

Was sind für einen Existenzgründer die größten Hürden?
Der Mut zur Gründung und auch der Mut wieder aufzustehen, wenn etwas nicht gleich positiv läuft. Man muss auch bei Rückschlägen immer an den Erfolg glauben, schwere Zeiten werden immer kommen. Wichtig ist, aus Fehlern zu lernen, sie zu analysieren und zu verbessern. Auch die Zeitinvestition kann eine Hürde sein, wenn man nebenher noch einen Beruf ausübt oder zur Schule geht.

Welche Erfolgserlebnisse können Sie verzeichnen?
Ich konnte innerhalb von drei Monaten 70 Mitglieder gewinnen. Und ich habe vielen Schülern geholfen, ihre Ziele zu erreichen. Mein „Testkandidat“ Justus beispielsweise kann jetzt Medizin studieren.

Welche negativen Erfahrungen haben Sie gemacht?
Ganz am Anfang lief Great Grades überhaupt nicht, es gab kaum Nachfrage. Aber das hat mich nur bestärkt, am Ball zu bleiben, das Konzept weiter zu optimieren und nicht aufzugeben.

Welche Tipps können Sie Existenzgründern mit auf den Weg geben?
Das einzige Ziel eines Unternehmens sollte sein, den Kunden einen Nutzen zu bringen. Man muss eine Zuneigung zum Kunden entwickeln. Bei Rückschlägen nicht aufgeben, sondern das Konzept optimieren bis sich der Erfolg einstellt. Und unbedingt kompetente Unterstützung einholen, ohne diese kann man kein Unternehmen gründen.

Welche Aspekte sprechen für den Standort?
Für mein Konzept ist der Standort eher zweitrangig, da ich die Plattform von überall auf der Welt betreiben kann.



Joe Trenk
Great Grades
Goethestraße 82 _ 47799 Krefeld
T 0157 32620023 _ E joetrenk@great-grades.de
www.great-grades.de



Schritt für Schritt zum Chef

Dass er eines Tages Mitinhaber des Ingenieurbüros sein würde, hatte Robert Tengler 2008 nicht geahnt, als er sich bei HI-Plan in Grefrath bewarb. „Ich habe damals als planender Ingenieur angefangen, gemeinsam mit zwei weiteren Kollegen“, erzählt der 41-Jährige. „Insgesamt waren wir sieben Mitarbeiter.“ Heute sind daraus 18 geworden und Robert Tengler ist ihr Chef. Im Mai 2015 übernahm er 50 Prozent der Geschäftsanteile des 2001 von Maria Löcher und Lothar Hochscheid gegründeten Büros. Die anderen 50 Prozent hält Lothar Hochscheid, der ebenfalls als Geschäftsführer fungiert.

Die Übergabe erfolgte in kleinen Schritten und begann bereits 2012. „Frau Löcher wollte sich sukzessive aus dem laufenden

Betrieb zurückziehen“, berichtet der Diplom-Ingenieur. Zunächst erhielt er Handlungsvollmacht, 2013 Prokura und knapp ein Jahr vor Übernahme der Geschäftsanteile stieg er in die Geschäftsleitung ein. „Diese Vorgehensweise kam mir sehr entgegen, da ich mich so gut vorbereiten konnte. Ein weiterer Vorteil war, dass ich den Betrieb und die Kunden schon einige Jahre kannte.“

HI-Plan bietet Planung, Beratung und Projektentwicklung für Anlagen rund um die Haustechnik für öffentliche Gebäude wie Schulen, Verwaltungsgebäude, Krankenhäuser oder Altenheime sowie für Industriehallen, Praxen, Banken oder Hotels. Die Auftraggeber – Städte, Landkreise, öffentliche und freie Träger – kommen vor

allem aus der Region, aber auch aus ganz Deutschland. „Unsere Aufgabe ist es, effiziente Anlagen auf das jeweilige Projekt zugeschnitten normgerecht und kollisionsfrei zu planen“, fasst Robert Tengler das Leistungsspektrum zusammen. „Die Bauherren erwarten eine lückenlose Planung, die alle gesetzlichen Regelungen erfüllt. Deshalb müssen wir uns mit sämtlichen Normen für jedes Gewerk auskennen.“ Mitarbeiterschulungen sowie interne Informationen über aktuelle technische Neuerungen gehören daher zum täglichen Geschäft. Den Nachwuchs „zieht“ sich HI-Plan selbst. „Es motiviert, wenn man Auszubildende übernimmt oder Mitarbeitern mehr Verantwortung übergibt“, betont Robert Tengler und spricht dabei aus eigener Erfahrung.

Was sind für einen Existenzgründer die größten Hürden?

Es gibt viele Dinge, an die man vorher nicht gedacht hat und die dann viel Zeit kosten. Unter anderem war mir nicht bewusst, wie viele Unterlagen man für eine zügige Finanzierung bereit halten muss. Zudem darf man auch die personellen Gegebenheiten nicht außer Acht lassen. In meinem Fall war es ja so, dass ich vom Kollegen zum Chef wurde. Da verändert sich dann das Verhältnis untereinander. Allerdings haben die Kollegen durchweg sehr positiv reagiert.

Was lief besonders gut während der Gründungsphase?

Ganz wichtig war die Unterstützung von meiner Familie, besonders von meiner Frau. Ich habe das Glück, dass einige Familienmitglieder ebenfalls selbstständig sind, so konnte ich auf deren Erfahrungen zurückgreifen. Auch die Kommunikation mit den Inhabern war äußerst positiv. Wir haben ein sehr familiäres Verhältnis und sie haben sehr transparent agiert. Darüber hinaus habe ich viel Unterstützung von Experten (Bank, Steuerberater, IHK, Wirtschaftsprüfer) bekommen, die mir sehr geholfen hat.

Welche Erfolgserlebnisse können Sie verzeichnen?

Super war der reibungslose Übergang. Ganz besonders freue ich mich über die positive Resonanz der Kunden. Außerdem konnten wir Abläufe verbessern, bessere Werkzeuge einsetzen und neue Kunden gewinnen. Gut finde ich, dass ich jetzt noch mehr eigene Ideen umsetzen kann.

Welche Aspekte sprechen für den Standort?

Wir sind hier ja ziemlich auf dem Land, was aber viele Vorteile hat. Das fängt bei der staufreien Anfahrt an und reicht bis zur günstigen Miete bzw. Nebenkosten. Zudem können wir „landorientiertes“ Personal abgreifen und befinden uns nicht zuletzt dank unserer Lage innerhalb der Reichweite vieler Kunden.

Welche negativen Erfahrungen haben Sie gemacht?

Keine, außer dass nur noch wenig Zeit für die Familie da war. Ich war quasi rund um die Uhr beschäftigt. Und das ist auch heute oft noch so, da man als Geschäftsführer andere Arbeitszeiten hat als ein Angestellter.

Welche Tipps können Sie Existenzgründern mit auf den Weg geben?

Man sollte sich in dem Bereich, in dem man sich selbstständig machen will, wirklich gut auskennen. Man sollte unbedingt realistisch planen, insbesondere mit Blick auf die finanziellen Mittel und die notwendige Energie, die man aufbringen muss. Rat und Unterstützung von Fachleuten einzuholen, möglichst auf Empfehlung, halte ich außerdem für ganz wichtig. Und ein gutes Bauchgefühl kann auch nicht schaden.



Robert Tengler
HI-Plan
Ingenieurbüro GmbH
Johannes-Girmes-Straße 116 _ 47929 Grefrath
T 02158 4084-0 _ E r.tengler@hi-plan.net
www.hi-plan.net



Sonja Bach



Zübeyde Dokur

Aktive Hilfe im Alltag

„Menschen mit Rat und Tat zur Seite zu stehen und dazu beizutragen, dass sie im Alter so lange wie möglich zu Hause bleiben können.“ Mit diesem Ziel gründeten Sonja Bach (45) und Zübeyde Dokur (38) vor gut zwei Jahren die Kleeblatt – Alltagshilfe und Demenzbetreuung in Mönchengladbach.

Den Entschluss, sich im Bereich Demenzbetreuung selbstständig zu machen, fasste Sonja Bach zunächst alleine. „Ich habe während meiner Arbeit in der ambulanten Pflege immer häufiger festgestellt, dass die Menschen mehr brauchen“, sagt sie. Ältere Menschen hätten oft keinen Ansprechpartner und niemanden, der auf sie eingeht, sie unterstützt und mit dem sie ihren Alltag teilen können. „Das wollte ich ändern.“ In ihrer Freundin Zübeyde Dokur fand sie eine Mitstreiterin mit Erfahrung im Gesundheits- und sozialen Bereich, unter anderem in der Migrantearbeit. Sonja Bach selbst arbeitete viele Jahre als Arzthelferin sowie in der ambulanten Pflege, und sie hat einen Abschluss als Fachwirt im Sozial- und Gesundheitswesen. Beide absolvierten eine Schulung zum Demenzbegleiter und gründeten im Mai 2014 ihr Unternehmen.

Inzwischen umfasst die Kundenkartei der Kleeblatt – Alltagshilfe und Demenzbetreuung über 100 Adressen. 13 Mitarbeiterinnen und zwei Mitarbeiter sind für Sonja Bach und Zübeyde Dokur tätig. „Wir wollten zwar langsam wachsen, aber der Bedarf ist so groß, dass das nicht möglich war“, freuen sie sich über die positive Entwicklung.

Das Unternehmen steht auf drei Säulen: Im Musikcafé an der Duvenstraße treffen sich demenzkranke Menschen, um miteinander Musik zu hören, zu musizieren, zu singen oder zu tanzen. Die Demenzbetreuung bietet Gruppenangebote oder Betreuung zu Hause. Und im Bereich Alltagshilfe steht Unterstützung im Haushalt, bei Einkäufen oder beim Erledigen von Formalitäten an. Die Betreuung richtet sich nach den individuellen Bedürfnissen. Sonja Bach und Zübeyde Dokur: „Es ist ganz wichtig, die Menschen dort abzuholen, wo sie gerade stehen. Deshalb machen wir auch vieles mit unseren Kunden gemeinsam und so, wie sie es bisher gewohnt waren.“

Welche
Erfolgs-
erlebnisse können
Sie
verzeichnen?

Wenn wir heute auf den Kundenstamm und unsere Mitarbeiter schauen, macht uns das glücklich. Die Kunden sind zufrieden, das macht uns zufrieden und gibt Kraft. Und es bestätigt uns, dass wir genau das Richtige getan haben. Immerhin trägt sich das Unternehmen schon seit dem ersten Jahr.

Was lief
besonders gut während
der Gründungsphase?

Wir haben uns umfassend im Vorfeld informiert. Unter anderem waren das IHK-Gründungsseminar und die Beratung von ALT HILFT JUNG NRW sehr hilfreich. Die Berater haben uns sehr darin bestärkt, unseren Weg zu gehen. Genau wie auch unsere Familien. Unsere Ehemänner standen von Anfang an hinter unserem Konzept.

Welche
negativen Erfahrungen
haben Sie gemacht?

Die Gespräche mit den Banken waren für uns die größte Herausforderung, das hatten wir so nicht erwartet. Solche Erfahrungen stärken aber auch.

Was sind für
einen Existenzgründer
die größten Hürden?

Am Anfang die eigene Unsicherheit. Man hat eine Idee und steht dahinter, weiß aber nicht genau, ob und wie man diese umsetzen kann. Das erste Jahr war sehr aufregend, da so viel Neues auf uns zukam. Jetzt im zweiten Jahr sehen wir alles schon etwas entspannter. Für uns war es in jedem Fall gut, dass wir die Selbstständigkeit zu zweit begonnen haben. So konnten wir uns gegenseitig unterstützen.

Welche Tipps
können Sie Existenzgründern
mit auf den Weg geben?

Man sollte ganz früh möglichst viele Infos sammeln. Sich über die Branche umfassend informieren und auch schauen, was andere in diesem Bereich anbieten. Außerdem sollte man sich nicht entmutigen lassen. Wenn man eine gute Idee hat, sollte man daran festhalten. Ganz wichtig ist, dass die Familie komplett hinter dem steht, was man vorhat.

Welche
Aspekte sprechen
für den Standort?

Wir liegen hier zentral, sind gut erreichbar und es gibt gute Parkmöglichkeiten.

Hoch hinaus



Klaus Fasbender

Bis zu 13 Meter hoch sind die Kletterwände. Es gibt große und kleine Griffe, Überhänge, Schrägen und Kanten. Unterschiedliche Schwierigkeitsgrade bieten für jeden Kletterer das Passende, egal ob Anfänger oder Könner. Eigentlich nichts Besonderes für eine Kletterhalle. Wenn nicht das Gebäude an sich so besonders für diesen Zweck wäre: In der ehemaligen Pfarrkirche St. Peter in Mönchengladbach-

Waldhausen haben die beiden begeisterten Kletterer Simone Laube (43) und Klaus Fasbender (40) Mitte 2010 ein 1.300 Quadratmeter großes Kletterparadies geschaffen.

„Wir hörten zufällig im Radio davon, dass die Kirche geschlossen werden sollte. Da kam uns spontan die Idee, unseren Traum vom eigenen Kletterparcours hier zu

verwirklichen“, erzählen die beiden Gründer und Geschäftsführer. Sie planten die Kletterwände und Klaus Fasbender fertigte 3-D-Modelle an. „Mit diesen, mit unserer Begeisterung und natürlich mit unserer Erfahrung als Kletterer konnten wir bei den Verantwortlichen punkten“, so Simone Laube. Und nicht zuletzt überzeugte die Philosophie, die hinter dem Konzept steckt, den Pfarrgemeinderat, den Kirchenvorstand, den Denkmalschutz und das Bistum. „Beim Klettern geht es um Kommunikation sowie vertrauens- und respektvollen Umgang miteinander und man übernimmt bewusst Verantwortung füreinander“, sagt Klaus Fasbender.

Insgesamt 14 Monate vergingen von der Planung bis zur Eröffnung der ersten Kletterkirche Deutschlands. Seitdem bieten Simone Laube und Klaus Fasbender gemeinsam mit ihrem Team Kurse für Anfänger und Fortgeschrittene, Schnupperklettern, Kindergeburtstage, Firmen-events, Betriebssport und Teambuilding sowie unterschiedliche Kurse, wie gegen Höhenangst, an. Und für die, die lieber auf dem Boden bleiben, gibt es ein kleines Bistro mit Blick auf die Kletterwände. „Bei uns ist jeder willkommen“, sagt Simone Laube. „Wir möchten Familien gemeinsam zum Sport bewegen und das Klettern vor allem Kindern und Jugendlichen zugänglich machen.“



Simone Laube

Was lief besonders gut während der Gründungsphase?

Der Kontakt mit dem Kirchenvorstand, dem Denkmalschutz und dem Architekten vom Bistum war super. Wir haben von Anfang an alle Zuständigen in unsere Planungen miteinbezogen und konnten sie so schnell begeistern. Auch der Kontakt mit der Bank lief sehr gut. Unser Berater war so von unserer Idee überzeugt und hat sich so für uns eingesetzt, dass wir von öffentlichen Finanzierungshilfen profitieren konnten.

Was sind für einen Existenzgründer die größten Hürden?

Man muss sich sehr genau überlegen, ob man das, was man vorhat, auch wirklich durchziehen kann und will. Wir haben unsere Jobs gekündigt und mit nichts angefangen, aber so sehr daran geglaubt, dass wir uns in Dinge eingearbeitet haben, von denen wir vorher noch nie gehört hatten.

Welche Erfolgserlebnisse können Sie verzeichnen?

Ganz viele. Wir haben Dinge geschafft, von denen viele geglaubt haben, dass es nicht klappt. Wir hatten sehr viele Helfer, die uns unglaublich unterstützt haben. Auch jetzt im laufenden Betrieb erleben wir jeden Tag Erfolgserlebnisse. Wenn wir beispielsweise mit Schulklassen arbeiten, ist es sehr schön, zu sehen, wie zehn-, elfjährige Kinder sich gegenseitig helfen und ihre Ängste überwinden. Ganz toll ist auch, dass wir bisher sogar schon zwei Ausbildungsplätze für Schüler ohne nennenswerten Schulabschluss vermitteln konnten.

Welche negativen Erfahrungen haben Sie gemacht?

Negative Erfahrungen kann man das so nicht nennen, aber es hat Dinge gegeben, auf die wir nicht vorbereitet waren. Aber solche Erfahrungen haben uns nur gestärkt. Man kann im Vorfeld niemals zu 100 Prozent etwas planen und sollte auch bei unvorhergesehenen Schwierigkeiten gelassen bleiben.

Welche Aspekte sprechen für den Standort?

Der Standort ist für uns perfekt. Einerseits, weil es in Mönchengladbach keine vergleichbare Kletterhalle gibt. Außerdem sind wir durch die Autobahnanbindung auch von außerhalb sehr gut erreichbar und auch die Busanbindung ist gut.

Welche Tipps können Sie Existenzgründern mit auf den Weg geben?

Wenn eine Idee wirklich gut ist und man daran glaubt, gibt es immer Möglichkeiten diese umzusetzen. Man muss sich nur trauen und um Unterstützung bitten. Man sollte sich nicht abschrecken lassen, auch nicht, wenn es um die Finanzierung geht. Auch da gibt es Möglichkeiten, von denen man vorher vielleicht noch nichts gehört hat. Und man sollte sich nicht immer nur nach der Norm richten, sondern auch mal etwas Ungewöhnliches versuchen.



Klaus Fasbender + Simone Laube
Kletterkirche Mönchengladbach GmbH
Nicodemstraße 36 _ 41068 Mönchengladbach
T 02161 4613960 _ E Buchung@Kletterkirche.de
www.kletterkirche.de

Traumjob in drei Tagen



Sandra Knee hat innerhalb von drei Tagen eine Entscheidung getroffen, die ihr zu ihrem Traumjob verholfen hat – und zu einem eigenen Unternehmen: Eine Freundin stieß beim Stöbern in einem Online-Kleinanzeigenmarkt auf einen Textilproduktionsbetrieb in Kaarst, für den ein Nachfolger gesucht wurde. „Sie dachte, das wäre etwas für mich, da ich auf Jobsuche war und schon immer in der Produktion arbeiten wollte“, erinnert sich die ausgebildete Bekleidungstechnische Assistentin und studierte Bekleidungstechnikerin. Obwohl sie eigentlich nicht nach einem eigenen Unternehmen suchte, schaute sie sich den Betrieb an. Und: „Ich merkte sofort, meine Freundin hat recht.“ Sie besprach sich mit ihrer Familie und sagte zu.

Seit Mai 2015 ist die 28-Jährige nun Chefin der Knee GbR. Sie mietete die Räumlichkeiten am Hanauer Weg, übernahm die Maschinen und das Inventar, ergänzte Fehlendes und legte los. Anfangs mit zwei

Näherinnen, inzwischen sind es zehn. Schnitt-Technikerin Sabine Flören, die Freundin, die sie auf den Betrieb aufmerksam machte, ist inzwischen ihre rechte Hand. „Die Nachfrage ist da und viel größer als gedacht“, freut sich Sandra Knee über den Erfolg ihres Unternehmens. „Wir sind sehr schnell gewachsen, was an der hochwertigen Qualität unserer Arbeit und unserer Vielseitigkeit liegt.“

Die Knee GbR ist breit aufgestellt. Verarbeitet werden kann nahezu jedes Material – von Seide über Jersey und Leder bis zu technischen Textilien. Angefertigt werden vor allem Musterteile, die den Produzenten als Prototypen dienen, Entwicklungsteile und Vertreterkollektionen. Daneben wer-

den Serien bis zu 2.000 Stück beispielsweise für kleine Design-Labels produziert. Von Mode über Schlafsäcke bis zu therapeutischer Hundebekleidung reicht das Spektrum. Zudem hat die Knee GbR eine eigene Schnittentwicklung im Haus. Eine weitere Spezialität ist die sogenannte Expressfertigung – innerhalb von 48 Stunden können Einzelteile geliefert werden.

Für die Zukunft hat die junge Unternehmerin weiterführende Pläne: Sie möchte Seminare anbieten, in denen Fragen wie „Wie baue ich eine Produktion auf?“ oder „Welche Probleme kann ich vermeiden?“ geklärt werden sollen. „Ich möchte meine Erfahrungen an Gründungs-Interessierte aus der Branche weitergeben“, kündigt sie an.

Was sind für einen Existenzgründer die größten Hürden?
Man muss seine Zielgruppe kennen, das ist ganz wichtig. Und man muss sich in dem Bereich, in dem man sich selbstständig machen möchte, wirklich gut auskennen. Wenn man ganz ohne Eigenkapital starten möchte, sollte man genügend Zeit einplanen.

Was lief besonders gut während der Gründungsphase?
Alles. Ich habe mir den Betrieb freitags angeschaut und sonntags zugesagt. Das war eine schnelle Entscheidung, die aber wohlüberlegt war. Und für die ich vollste Unterstützung von meiner Familie hatte. Genauso schnell wie die Entscheidung, war auch die gesamte Abwicklung. Ich hatte insgesamt nur drei Wochen Zeit, aber mit guter Organisation und einem bisschen Glück klappt auch das. Glück war auch, dass ich vier Mitarbeiterinnen aus der alten Belegschaft sowie die Telefonnummer des vorigen Unternehmens übernehmen konnte. Dadurch konnte ich gleich am Anfang einige Kunden gewinnen.

Welche Erfolgserlebnisse können Sie verzeichnen?
Die Nachfrage ist super, wir sind ein tolles Team mit hochqualifizierten Mitarbeitern. Da wir so viele verschiedene Produkte fertigen, muss jeder sehr viel können. Es freut mich sehr, dass meine Mitarbeiterinnen ihr Know-how mit einbringen. Und: Ich habe meinen Traumjob gefunden, kann gestalten und bin flexibel – auch wenn es heißt, viel zu arbeiten.

Welche negativen Erfahrungen haben Sie gemacht?
Wir mussten am Anfang ein paar Fehlkalkulationen in Kauf nehmen. An der Kalkulation haben wir fast ein Jahr lang getüftelt. Das war schwierig, da die Produkte so unterschiedlich sind. Außerdem traten Produktionsprobleme auf, mit denen keiner gerechnet hatte – trotz guter Planung.

Welche Aspekte sprechen für den Standort?
Die Nähe zur Modestadt Düsseldorf ist optimal. Viele unserer Kunden kommen aus dem Umland von Düsseldorf und Mönchengladbach. So können wir uns kurzfristig treffen, um beispielsweise Produkte zu besprechen. Aufgrund der Historie der Region ist es hier auch einfacher, gutes Personal zu finden. Wir fühlen uns hier in Kaarst sehr wohl.

Welche Tipps können Sie Existenzgründern mit auf den Weg geben?
Machen. Wenn man nichts macht, passiert auch nichts. Man sollte seine Chancen nutzen und auch mal ein Risiko eingehen, um seine Pläne zu verwirklichen. Sich von vielen Seiten Informationen zu holen ist auch sehr wichtig. Und den Rat von Fachleuten nicht vergessen. Bei mir war es der Steuerberater, der mir sehr geholfen hat – und immer noch hilft.



Sandra Knee
Knee GbR – Sandra Knee und Dr. Johann Knee
Hanauer Weg 25 _ 41564 Kaarst
T 02131 604258 _ E info@knee-textil.de
www.knee-textil.de



Im Dienst der Herzchirurgie

Als die Frage nach der Unternehmensnachfolge im Raum stand, haben Holger Heemels (49) und Christoph Schröder (49) keine Sekunde gezögert: „Wir haben immer an Life Systems geglaubt. Für uns war sofort klar, dass wir das Unternehmen weiterführen möchten.“ Über fünf Jahre waren beide bereits in leitenden Funktionen bei dem seit 2011 zum US-Konzern Specialty Care Inc. gehörenden Dienstleister für Kliniken und Herzcentren beschäftigt. Holger Heemels als Geschäftsführer, Christoph Schröder als kaufmännischer Leiter und Prokurist. Als sich der US-Konzern 2014 aus Deutschland zurückzog, nutzten sie ihre Chance und übernahmen Anfang 2015 das Unternehmen im Rahmen eines Management-Buy-outs – gemeinsam mit einer Gruppe von Investoren, die in der LSM Beteiligungsgesellschaft zusammengeschlossen sind, und der S-UBG AG, Beteiligungsgesellschaft der Sparkassen Aachen, Mönchengladbach und Krefeld.

Seit ihrer Gründung im Jahr 1995 bietet die Life Systems Medizintechnik-Service GmbH Herzcentren und Kliniken individuelle und speziell an deren herzchirurgische Abteilungen angepasste Dienstleistungen. Die Kernkompetenz des Unternehmens liegt dabei in der kardiotechnischen Vollversorgung. „Das bedeutet, wir statten Herzchirurgien mit Personal, Geräten sowie Verbrauchsartikeln aus“, erklärt Christoph Schröder. Das Personal, vor allem hochspezialisierte Kardiotechniker, aber auch Chirurgisch-Technische Assistenten, ist bei Life Systems angestellt und unterstützt die Herzchirurgien kurz- oder langfristig, je nach Bedarf. „Wir beschäftigen fast 20 Prozent aller Kardiotechniker Deutschlands, begleiten rund 15.000 herzchirurgische Eingriffe und kooperieren langfristig mit 19 Herzchirurgien in ganz Deutschland“, erklärt Holger Heemels. Über 100 Mitarbeiter gehören zum Life-Systems-Team.

Das Gerätemanagement umfasst sowohl die Vermietung als auch Beschaffung von Herz-Lungen-Maschinen. Life Systems unterhält Kontakte zu namhaften Lieferanten der Branche. Seit Kurzem vertritt das Unternehmen auch ein Produkt zum Einsatz im kardiologischen Bereich: das „Herzbett“ zur Anwendung der personalisierten EECF-Therapie. „Mit der EECF-Therapie können Herz- und Durchblutungsstörungen behandelt und eine Bypass-Operation ergänzt oder sogar vermieden werden“, so die beiden geschäftsführenden Gesellschafter, die mit Produkten wie diesem ihr Angebot zukünftig weiter ausbauen möchten.

Welche Erfolgserlebnisse können Sie verzeichnen?

Wir befinden uns jetzt im zweiten erfolgreichen Jahr. Das Unternehmen entwickelt sich besser, als wir prognostiziert hatten und es freut uns, dass wir zeigen konnten, dass uns unsere Unterstützer zu Recht ihr Vertrauen geschenkt haben. Wir haben bereits neue Arbeitsplätze in der Zentrale in Mönchengladbach und auch in unseren Kliniken geschaffen, da insbesondere der Bedarf an Kardiotechnikern weiter steigt. Außerdem konnten wir im vergangenen Jahr unseren größten Wettbewerber übernehmen und so unsere Position als Marktführer in Deutschland weiter ausbauen.

Was lief besonders gut während der Gründungsphase?

Mit der S-UBG haben wir relativ schnell einen Investmentpartner gefunden, der uns sehr fundiert und seriös beraten hat. Und auch sonst haben wir Unterstützung von vielen Seiten bekommen.

Was sind für einen Existenzgründer die größten Hürden?

Es war nicht einfach, eine Bank zu finden, die wir von unserer Sichtweise und Prognose überzeugen konnten und die bereit war, das Risiko mitzutragen. Jetzt haben wir eine Bank an unserer Seite, die von Anfang an mit einem anderen Ansatz agiert hat.

Welche negativen Erfahrungen haben Sie gemacht?

Man muss mit Enttäuschungen rechnen. Uns hat das aber nur bestärkt weiterzumachen.

Welche Tipps können Sie Existenzgründern mit auf den Weg geben?

Immer mehrere Fachleute ansprechen und sich nicht auf den Rat eines Einzelnen verlassen. Und auch nicht von vermeintlichen Fachleuten einschüchtern lassen. Außerdem sollte man unbedingt Meilensteine für Dinge definieren, die erbracht werden müssen. Und Referenzen fordern. Wenn man von seiner Sache überzeugt ist, sollte man sich nicht von seinem Weg abbringen lassen.

Welche Aspekte sprechen für den Standort?

Wir fühlen uns sehr wohl hier in Mönchengladbach. Unser Firmensitz liegt in ungestörter Umgebung und wir haben die Natur direkt vor der Tür. Auch die Infrastruktur ist sehr gut.

Zwei Filialen in vier Jahren



„Der Gedanke selbstständig zu sein war schon immer da“, erzählt Eduard Fehler. „Mein Onkel hat ein Lebensmittelgeschäft und für mich war von klein auf klar, ich möchte später auch mein eigener Chef sein.“ Von der Idee bis zur Umsetzung vergingen jedoch noch ein paar Jahre. Zunächst absolvierte Eduard Fehler eine Ausbildung zum Einzelhandelskaufmann und war danach unter anderem als stellvertretender Marktleiter im Einzelhandel tätig. „Das war eine schöne Zeit“, sagt der 31-Jährige. Doch sein eigentliches Ziel verlor er nie aus den Augen. Durch Zufall erfuhr er, dass die MR.BAKER-Filiale am Marktplatz in Grevenbroich verkauft werden sollte. „Da habe ich nicht lange überlegt.“ Er nahm Kontakt mit den damaligen Inhabern auf, man verstand sich auf Anhieb und im Juli 2012 erfolgte die Übernahme. Vor zwei Jahren eröffnete Eduard Fehler dann bereits die zweite Filiale in der Grevenbroicher Innenstadt – tatkräftig unterstützt von seiner Frau Ina.

Seitdem bieten der Inhaber und sein Team in beiden Filialen ein reichhaltiges Sortiment an Backspezialitäten an. Vom Brötchen in verschiedenen Varianten über Brot und Laugengebäck bis hin zu Plunder und Kuchen. Täglich werden die Teiglinge frisch angeliefert und in der Filiale aufbacken. Die Veredelung der Backwaren mit Schokolade, Puderzucker, Salz oder verschiedenen Körnern übernehmen die Mitarbeiter. Daneben hält MR.BAKER Snacks sowie Kaffeespezialitäten und Erfrischungsgetränke bereit.

Sämtliche Speisen können mitgenommen oder vor Ort genossen werden. Eduard Fehler hat für seine Kunden gemütliche Sitzplätze in beiden Filialen geschaffen – sowohl im Innen- als auch im Außenbereich. Die Gäste werden an den Tischen bedient und erhalten ihre Bestellung auf Porzellan-Geschirr. „Wir konnten schon viele Stammkunden gewinnen, die das zu schätzen wissen“, freut sich Eduard Fehler und er ist auch ein bisschen stolz, dass sein Geschäft so erfolgreich ist. „Immerhin ist meine Filiale am Marktplatz eine der größten von MR.BAKER.“ Und hat er die Selbstständigkeit je bereut? „Keinen Augenblick. Ich habe gute Laune, wenn ich morgens am Ofen stehe und freue mich, wenn ich sehe, dass alles vernünftig läuft.“

Was sind für einen Existenzgründer die größten Hürden?

Man muss das, was man machen möchte, richtig einschätzen. Und man darf sich selbst nicht überschätzen. Es gehören sehr viel Ehrgeiz, Einsatz, Disziplin und Motivation zur Selbstständigkeit. Einfach Geld aufnehmen und einen Laden aufmachen – so einfach ist das nicht.

Was lief besonders gut während der Gründungsphase?

Meine Familie stand und steht nach wie vor voll hinter mir. Außerdem konnte ich mich zu jeder Zeit auf die Unterstützung der ehemaligen Besitzer verlassen. Bis heute sind unsere Familien gut miteinander befreundet. Und auch die Beratung bei der Bank verlief äußerst positiv.

Welche Erfolgserlebnisse können Sie verzeichnen?

Die Eröffnung meiner zweiten Filiale in der Grevenbroicher Innenstadt. Ich habe in beiden Filialen ein tolles Team und wir freuen uns gemeinsam über das positive Feedback unserer Kunden.

Welche negativen Erfahrungen haben Sie gemacht?

Die Finanzierung hat länger gedauert, als ich erwartet hatte. Dadurch habe ich mich aber nicht verunsichern lassen.

Welche Aspekte sprechen für den Standort?

Der Standort hier am Marktplatz ist optimal. Wir sind Teil eines großen Einkaufszentrums, haben einen großen Parkplatz vor der Tür und die Kunden machen gerne eine Pause bei uns. Die Filiale in der Innenstadt liegt sehr zentral und ist auch gut erreichbar.

Welche Tipps können Sie Existenzgründern mit auf den Weg geben?

Man sollte die Selbstständigkeit nicht auf die leichte Schulter nehmen. Wenn man etwas anfängt muss man es mit 100-prozentigem Einsatz machen. Man sollte sein Ziel immer verfolgen und sich nicht beeinflussen lassen – und immer optimistisch bleiben.



Eduard Fehler
MR.BAKER
Marktplatz 3-5 _ 41516 Grevenbroich
T 02181 8209660 _ E mrbakergv@gmx.de
www.mrbaker.de



Das Wohl der vierbeinigen Patienten im Blick

Kira hält ganz still und schaut geduldig in die Kamera. Die hübsche Hündin ist Foto-shootings gewöhnt. Kira gehört Dr. Lisa-Marie Bildheim und begleitet die Tierärztin täglich in ihre Praxis. „Wir haben in den vergangenen Wochen für unsere Homepage mehrere neue Fotos gemacht, da war Kira als Model gefragt“, sagt die 30-Jährige und lächelt.

Die Veterinärmedizinerin ist seit Anfang 2016 neue Teilhaberin des Tiergesundheitszentrums an der Künkelstraße in Mönchengladbach. Hier in den Boetzelen-Höfen hatte der Tierarzt Dr. Günther Schierz im Jahr 2007 das Tiergesundheitszentrum eröffnet und suchte nun einen Partner und Nachfolger. Über eine professionelle Praxisvermittlung lernten sich die beiden Tierärzte kennen. „Ich hatte mir schon zu Beginn meines Studiums vorgenommen, mich selbstständig zu machen“, sagt Dr. Lisa-Marie Bildheim, die an der Universität in Berlin studierte und im Anschluss als Assistenzärztin praktische Erfahrung an zwei namhaften Tierkliniken in Haan und Duisburg sammelte. Dort lernte sie die unterschiedlichen Spezialgebiete der Tier-

medizin näher kennen. „Vor allem die Augenheilkunde fasziniert mich“, sagt sie. Das passt zum Schwerpunkt „Diagnostik und Therapie von Augenerkrankungen“ des Mönchengladbacher Tiergesundheitszentrums und man wurde sich einig. Von der ersten Kontaktaufnahme bis zum Einstieg von Dr. Lisa-Marie Bildheim in die Praxis dauerte es rund sechs Monate. Seit dem 1. Januar 2016 ist sie nun gleichberechtigte Partnerin. Für die Nachfolge wurde eine dreijährige Übergangszeit vereinbart, so dass die Tierärztin das Tiergesundheitszentrum Anfang 2019 alleine übernehmen wird.

Zurzeit kümmern sich neben Dr. Lisa-Marie Bildheim und Dr. Günther Schierz eine Assistenztierärztin, drei tiermedizinische Fachangestellte und eine Auszubildende um die Behandlung und Betreuung der vierbeinigen Patienten. Hauptsächlich Hunde und Katzen aber auch Kleintiere wie Kaninchen und Meerschweinchen gehören dazu. Teil des Leistungsspektrums sind, neben dem Spezialgebiet, allgemeintierärztliche Behandlungen wie Impfungen, Prophylaxen oder Weichteiloperationen. Blutuntersuchungen können im eigenen Labor durchgeführt werden, für die bildgebende Diagnostik wird modernste Technik wie ein Ultraschallgerät oder ein digitaler Röntgengenerator eingesetzt.

Was lief besonders gut während der Gründungsphase?

Optimal gelaufen ist die Zusammenführung mit Herrn Dr. Schierz. Er hat mich sehr unterstützt und mir dadurch den Einstieg in die Praxis sehr erleichtert. Darüber hinaus hatte ich gute Unterstützung bei der Erstellung des Businessplans von meiner Steuerberaterin. Auch die Gründungsberatung war sehr hilfreich. Und nicht zuletzt bin ich mit meinem Plan bei meiner Familie und Freunden auf offene Ohren gestoßen und bekam viel Zuspruch.

Welche Erfolgserlebnisse können Sie verzeichnen?

Die Zusammenarbeit mit dem Team ist sehr offen und auch von unserem Kundenstamm gibt es viel positives Feedback. Das freut mich sehr. Durch meinen Einstieg konnten wir unsere Öffnungszeiten erweitern, was beispielsweise Berufstätigen entgegenkommt.

Welche Aspekte sprechen für den Standort?

Die Praxis liegt zentral und zentrumsnah und wir können ausreichend Parkmöglichkeiten bieten. Diese spielen für eine Tierarztpraxis eine wichtige Rolle, damit das Tier möglichst stressfrei in die Praxis kommt. Darüber hinaus haben wir mit unserem Spezialgebiet Augenheilkunde ein Alleinstellungsmerkmal in Mönchengladbach.

Was sind für einen Existenzgründer die größten Hürden?

Sich für eine gewisse Unsicherheit zu entscheiden, also von einer Festanstellung in die Selbstständigkeit zu wechseln, wie das ja bei mir der Fall war. Für mich war die Selbstständigkeit zudem eine organisatorische Herausforderung, speziell was das Praxismanagement sowie die Unternehmens- und Mitarbeiterführung angeht.

Welche negativen Erfahrungen haben Sie gemacht?

Der Prozess der Existenzgründung hat mehr Zeit in Anspruch genommen, als ich geplant hatte, denn nicht immer hat der Informationsfluss zwischen den Beteiligten reibungslos geklappt.

Welche Tipps können Sie Existenzgründern mit auf den Weg geben?

Man sollte sich sehr frühzeitig um entsprechende Wirtschaftsförderungsprogramme kümmern und sich unbedingt professionelle Unterstützung für den Businessplan und die Kostenstruktur holen.

Tiergesundheitszentrum
Dr. G. Schierz & Dr. L.-M. Bildheim



Dr. Lisa-Marie Bildheim

Tiergesundheitszentrum
Dr. G. Schierz & Dr. L.-M. Bildheim GbR
Künkelstraße 125 _ 41063 Mönchengladbach
T 02161 2945950 _ E info@tierarzt-mg.de
www.tierarzt-mg.de



Sport und Events am See

Wenn zwei Freunde beim Grillen auf Texel Zukunftspläne schmieden und die Idee nach dem Urlaub weiter verfolgt wird, kann ein Projekt wie Wakebeach 257! entstehen: Jürgen Dornbusch (49) und Markus Haarmann (43) eröffneten im Juli 2013 die Wasserski- und Wakeboard-Anlage am Straberger See in Dormagen. „Wir haben unser Leben lang Wassersport betrieben“, erzählen sie, „eine solche Anlage war immer unser Traum und wir planten schon lange, mit unserer Erfahrung ein Unternehmen mit langfristigem Charakter zu schaffen.“

Drei Jahre dauerte es, bis die 2010 entworfenen Pläne in die Realität umgesetzt werden konnten. Jürgen Dornbusch: „Wir haben in dieser Zeit sämtliche Seen in der ganzen Region angeschaut und viele Gespräche geführt.“ Bis die beiden Gründer auf den Straberger See und beim Grundstückseigentümer, den Kreiswerken Grevenbroich, auf Interesse stießen. „Der See mit dem Strandbad und der ganzen Infrastruktur ist ideal für unsere Anlage geeignet“, betont Markus Haarmann. Der diplomierte Sportwissenschaftler, der über 15 Jahre in der IT-Branche tätig war, ist Geschäftsführer der 2013 für den Betrieb der Anlage gegründeten Waterfront Event- & Veranstaltungen GmbH. Jürgen Dornbusch fungiert als Investor und Bauunternehmer Marko Kolar (31) stieß kurz nach der Gründung dazu. Marko Kolar ist für Technik und

Bau zuständig und sein Know-how war im Frühsommer 2016 beim Aufbau der neuen Full-Size-Cable-Anlage besonders gefragt. Diese Anlage ermöglicht es nun, dass die Wassersportler auf einem Rundkurs über den See fahren können. Bisher standen zwei Zwei-Mast-Bahnen mit 120 beziehungsweise 156 Metern zur Verfügung, auf denen jeweils nur ein Sportler auf dem Wasser unterwegs sein konnte. „Der Rundkurs ist 550 Meter lang und kann von sieben Fahrern gleichzeitig genutzt werden“, freut sich Jürgen Dornbusch über das neue Angebot, in das sechs Jahre Vorbereitung und rund 700.000 Euro geflossen sind.

Wakebeach 257! bietet Anfängern wie Fortgeschrittenen Kurse, individuelle Coachings, Einzel- oder Gruppentraining an. Für Firmen, Schulen oder Kindergärten organisiert das Wakebeach-257!-Team Events und natürlich ist auch für die Pausen zwischen den Runden auf dem See gesorgt: Ein Food-Truck steht neben der überdachten Eventfläche mit Burgern, Snacks, Drinks und Musik bereit.

Was lief besonders gut während der Gründungsphase?
Sehr positiv war die Betreuung von der IHK, der Bürgschaftsbank und der Sparkasse. Wir wurden von allen Seiten bestens beraten und unterstützt. Wir haben intensive Recherchen durchgeführt und mehrere Analysen und Gutachten anfertigen lassen, um optimal vorbereitet zu sein.

Welche Erfolgserlebnisse können Sie verzeichnen?
Vor allem das durchweg positive Feedback unserer Kunden freut uns sehr. Egal ob direkt vor Ort oder in den sozialen Netzwerken, alle sind begeistert von unserer Anlage. Unser letztes großes Erfolgserlebnis war die Baugenehmigung für unsere große Full-Size-Cable-Anlage.

Was sind für einen Existenzgründer die größten Hürden?
Eine der größten Herausforderungen für uns war das Thema Genehmigungen und behördliche Auflagen.

Welche negativen Erfahrungen haben Sie gemacht?
Dass manche Prozesse viel länger dauern als erwartet. Mit einem Plan, eine Wasserski- und Wakeboard-Anlage zu bauen werden Ämter und Behörden ja nicht jeden Tag konfrontiert, da ist manchmal schon ein langer Atem notwendig. Bei uns sind von der ersten Idee bis zum heutigen Stand immerhin sechs Jahre vergangen.

Welche Aspekte sprechen für den Standort?
Zum einen der Straberger See an sich. Der bietet mit seinem Strandbad, den Liegewiesen und der Infrastruktur optimale Bedingungen. Dazu kommt die Lage zwischen Köln und Düsseldorf. Wir haben auf dieser Rheinseite ein großes Einzugsgebiet und wir haben den Vorteil, dass der Wasserski- und Wakeboard-Sport durch die große Anlage auf der anderen Rheinseite in Langenfeld in der Region schon lange bekannt ist.

Welche Tipps können Sie Existenzgründern mit auf den Weg geben?
Man sollte sich darauf vorbereiten, dass manche Prozesse länger dauern als geplant. Bei einem Projekt wie unserem sollte man genau überlegen, ob und wann das Geschäft hauptberuflich betrieben werden kann. Für sich selbst den Mittelweg zu finden, ist sehr wichtig. Außerdem muss man natürlich seine Zahlen genau kennen.



Markus Haarmann, Jürgen Dornbusch + Marko Kolar
Waterfront Event & Veranstaltungen GmbH
Wakebeach 257! – Wakeboard und Wasserski Dormagen
Am Straberger See _ 41542 Dormagen
T 0151 23591081 _ E info@wakebeach.de
www.wakebeach.de

**Industrie- und Handelskammer
Mittlerer Niederrhein**
Nordwall 39
47798 Krefeld

IHR ANSPRECHPARTNER FÜR DIE BEREICHE MÖNCHENGLADBACH UND RHEIN-KREIS NEUSS:

Wolfgang Koger
Bismarckstraße 109
41061 Mönchengladbach
Tel. 02161 241-120
Fax 02151 635-44120
E-Mail koger@moenchengladbach.ihk.de

IHR ANSPRECHPARTNER FÜR DIE BEREICHE KREFELD UND KREIS VIERSEN:

Bert Mangels
Nordwall 39
47798 Krefeld
Tel. 02151 635-335
Fax 02151 635-44335
E-Mail mangels@krefeld.ihk.de

www.mittlerer-niederrhein.ihk.de



Industrie- und Handelskammer
Mittlerer Niederrhein