Der Sprung ins kalte Wasser - Selbständigkeit

Unicum vom 6.5.2000

Seit des Beginn der Neunziger Jahre verändert sich der Arbeitsmarkt gewaltig: Die zunehmende Globalisierung der Märkte, der schnelle technische Fortschritt besonders im IT-Bereich und die Auslagerung von Unternehmensteilen tragen dazu bei, daß Hierarchien verflachen und immer mehr in kleinen Teams gearbeitet wird. Spezialisten sind (auf Zeit) gefragt. Parallel dazu werden die Finanzspielräume der öffentlichen Haushalte immer enger. UNICUM Beruf beleuchtet im Rahmen einer kleinen Serie die Auswirkungen dieser Veränderungen auf die Arbeitswelt für Hochschulabsolventen, in deren Mittelpunkt die Zunahme ungesicherter Rahmenbedingungen steht. Thema diesmal: Selbständigkeit.

Peter Rasenberger hat's geschafft. Der 28jährige ist Vorstand von „compartner", einer der am meisten expandierenden Unternehmensberatungen in Sachen Informationstechnologie. Bundesweit beschäftigt Rasenberger rund 140 Mitarbeiter. Zu seinen Kunden zählen ein Drittel aller im DAX gelisteten Unternehmen, darunter Daimler Chrysler und Karstadt, hinzu kommen diverse öffentliche Einrichtungen und Städte, die Bundeswehr, Ministerien und Landschaftsverbände. 1994 hatte der damals 23jährige zwei Hochschulabschlüsse (in BWL und Wirtschaftsinformatik) in der Tasche und stand vor der Frage, wie's weitergehen sollte. In Gesprächen mit seinem späteren Partner Ingo Lüdtke, vormals Geschäftsstellenleiter bei IBM, kam beiden die Idee, das jahrelange Know-How frühpensionierter IBM- Leute und das frische Hochschulwissen von Uni-Absolventen zusammenzupacken und eine Unternehmensberatung zu gründen. Ein Mix, der aufging: Im Juli 1994 mit zwei Leuten, einem Telefon und einem Ikea-Schreibtisch gegründet, hatte sich die Firma samt Personalbestand in kurzer Zeit mehrfach verdoppelt, heute hat sie Niederlassungen in Hamburg und Stuttgart.

Peter Rasenberger studierte u.a. an der European Business School im hessischen Oestrich-Winkel, Deutschlands erster Privatuni, die im Wintersemester 97/98 einen Lehrstuhl für Unternehmensgründung einrichtete. An dieser Uni ist erkannt und umgesetzt worden, was längst ein Thema ist: Existenzgründung ist für frischgebackene Akademiker eine vielversprechende Alternative. „Vor zehn Jahren gab's das kaum, daß einer von der Uni kam und sich selbständig machte. Heute sind die festen Stellen rarer geworden und da denkt man über andere Möglichkeiten nach", so Sabine Thorsten von der Hamburger Initiative für Existenzgründungen und Innovationen e.V.. Neben den Vorteilen der Selbständigkeit, daß man eigenbestimmt arbeiten kann und die Gewinne aufs eigene Konto gehen, gibt es auch die bekannten Nachteile: Soziale Absicherung und das unternehmerische Risiko gehen zu Lasten des Gründers. Etwa zehn bis 15 Prozent aller neuen Existenzen, so schätzt man bei der Deutschen Ausgleichsbank, die zinsgünstige Kredite für Geschäftsführer in spe vergibt, werden von Uni-Absolventen gegründet. Spitzenreiter sind die Gründungen kleinerer Technologieunternehmen, die sich mit speziellen Verfahren und Techniken im IT-Bereich, Umweltschutz oder der Beratung anderer Unternehmen beschäftigen.

Die Universitäten reagieren langsam auf diese Entwicklung: Wie eine Untersuchung des Oestricher Existenzgründungs-Papstes Heinz Klandt ergab, verfügen in Deutschland nur etwa zehn Prozent der betriebswirtschaftlichen Fachbereiche über entsprechende Lehrangebote. Inzwischen deutet sich allerdings ein erheblicher Wandel an: Mittlerweile sind Lehrstühle in Sachen Unternehmensgründung an 20 Universitäten und Fachhochschulen in Vorbereitung, darunter in Köln, Mannheim, Magdeburg, an der Berliner Humboldt-Uni und der TU Dresden. Teilweise sind die Stellen schon ausgeschrieben. „Die Universitäten erkennen langsam ihre Mit-Verantwortung für den Verbleib ihrer Absolventen", meint Helge Klausener vom Darmstädter Hochschulteam des Arbeitsamtes.

Am Lehrstuhl für Unternehmensgründung an der European Business School in Oestrich-Winkel bei Dr. Heinz Klandt stehen für die Studenten in Grund- und Hauptstudium Veranstaltungen zu diesem Thema im Vorlesungsverzeichnis: Hier lernen sie alles über Unternehmensformen, Probleme in der Startphase und Kapitaleinlagen, sie erstellen selbst einen Businessplan und präsentieren ihn anschließend einer Expertenkommission. Vertiefend können Vorlesungen in Sachen Nachfolgeregelung im Familienunternehmen oder Knackpunkte beim Kauf von Unternehmen besucht werden. „Die große Nachfrage der Studenten zeigt, daß wir auf dem richtigen Weg sind", so Thomas Knecht vom Lehrstuhl.

„Aber auch Studenten, die an einer Hochschule studieren, die sich noch nicht dieser Thematik

angenommen hat, sollten unbedingt im Laufe ihres Studiums Kontakt zu Gründungszentren aufnehmen oder sich an uns wenden, wir verschicken z.B. ein Planspiel“. Daß das dringend nötig ist, zeigen die Probleme, die akademische Jungunternehmer in der Startphase häufig haben: „Die wenigsten haben überhaupt Branchenkenntnisse, sehr wenige verfügen über praktische Erfahrung im Arbeitsleben“, so Sabine Thorsen von der Hamburger Existenzgründungs-Initiative. „Sie haben zwar großes fachliches Know-How, aber Defizite in Sachen Kundenakquise, Vertrieb und kaufmännischer Betriebsführung“. 70 Prozent aller Interessenten, die sich an die Hamburger Initiative wenden, haben mindestens Hoch- oder Fachhochschulreife. Ihre Seminare sind voll von Juristen, Informatikern und Ingenieuren, die mit einer Geschäftsidee zu ihr kommen und sich in den Kursen erst einmal das Rüstzeug für die Existenzgründung holen: „Wichtig ist nicht nur, eine gute Geschäftsidee zu haben, sondern auch, zu überprüfen, ob die Idee überhaupt auf dem Markt Bestand hat, ob der Service, den man bieten möchte, gefragt ist. Branchenkenntnisse sind das A und O“, so Thorsen.

„Momentan ist das Thema Dienstleistungen rund ums Internet ein Bereich, in dem sich viele tummeln. Aber auch hier muß man erst einmal eine Nische finden, für die es zahlungskräftige Interessenten gibt“, erklärt die Seminarleiterin. Außerdem hätte viele Einsteiger, die frisch von der Uni kommen, Probleme damit, Kunden der Konkurrenz abzujagen, ihre Geschäftsidee publik zu machen, genügend Startkapital zu bekommen, um auch eine mehrmonatige Durststrecke zu überstehen, und mit Geschäftspartnern zu verhandeln. Wer sich aber in Seminaren und Kursen diverser Anbieter fit gemacht und alle diese Hürden erfolgreich genommen hat, der kann sich meistens auch in der Geschäftswelt behaupten:

„Akademiker sind in der Regel überdurchschnittlich erfolgreich. Vor allem wenn sich zwei zusammentun, die sich fachlich ergänzen. Zum Beispiel ein Ingenieur mit einem Betriebswirt - der eine hat das fachliche Know-How für Beratung oder Vertrieb, der andere managt das junge Unternehmen“, meint Dr. Jochen Struck von der Deutschen Ausgleichsbank. Zusammengetan haben sich auch Rainer Vogt und Heiner Breuer. Gemeinsam mit zwei weiteren Partnern gründeten sie die Firma „abakus Energiesysteme“. Ihr Spezialgebiet: Photovoltaik- und thermische Solaranlagen. Rainer Vogt war noch Student, als er die Firma gründete: „12 bis 16 Stunden Arbeit waren es am Anfang pro Tag“, erinnert sich der Unternehmer, für den nicht die Angst um einen Arbeitsplatz als Motiv im Vordergrund stand. Auch wenn das Privatleben im Augenblick zu kurz kommt: Vogt kann den Schritt in die Selbständigkeit nur weiterempfehlen: „Man arbeitet für sich und macht etwas, das Spaß macht“. Auch Peter Rasenberger aus Düsseldorf hat seine Entscheidung nicht bereut: „Ich kann nur jedem raten, es genauso zu machen. So frei wie nach dem Studium ist man nie mehr. Und auch wenn man scheitert, hat man doch eine Menge dazugelernt“.