

EXISTENZGRÜNDUNG

Mit Herzblut zur eigenen Firmencheffin

Text: ANDREA STOCKHAUSEN-GRÜTEN,
Foto: PAUL ESSER

War das jetzt alles? Diese Frage stellt sich vielen Menschen irgendwann einmal im Leben. Auch Dagmar Schulz kam vor zwei Jahren an diesen Punkt. Mit 38 Jahren hatte die gelernte Bankkauffrau und Sparkassen-Betriebswirtin zu diesem Zeitpunkt beruflich schon viel erreicht, stand kurz vor dem nächsten Schritt auf der Karriereleiter. „Ich wollte aber raus aus der Tretmühle“, stand für die gebürtige Düsseldorferin fest: Sie gab ihre sichere Festanstellung auf und – wagte den Sprung in die Selbständigkeit. Im Laufe von gut zwei Jahren baute sie ihre Firma „1a-Startup“ auf, eine Unternehmensberatung, die inzwischen über die Grenzen der Landeshauptstadt hinaus erfolgreich tätig ist.

„Was kann ich, was will ich und was macht mir Spaß, habe ich mich damals gefragt“, erinnert sich die junge Firmencheffin. Die Antwort war schnell gefunden: Marketing, Vertrieb und andere Menschen coachen. Das Handwerkszeug lieferten ihr Ausbildung und Studium. „Kaum aber hatte ich mich entschlossen, mich selbständig zu machen, bekam ich ein Super-Angebot von einer Bank“, erinnert sich Dagmar Schulz. Anfängliche Zweifel waren nur natürlich: Denn der Traum von der beruflichen Unabhängigkeit birgt gerade am Anfang auch finanzielle Einbußen, ein gewaltiges Arbeitspensum und Risiken. Heute spricht sie von Glück, dass sich besagtes Angebot ohnehin zerschlagen hatte. „Schon nach einem Informationsnachmittag bei der Industrie- und Handelskammer Düsseldorf zum Thema Existenzgründung war ich nicht mehr zu bremsen gewesen, wollte mich auf jeden Fall selbständig machen“, verrät die 40-Jährige. Das rasante Tempo hält sie nach wie vor. Laufend be-

sucht sie Fortbildungen, gibt selbst Seminare und Workshops, referiert bei großen Veranstaltungen. Zum Weltfrauentag spricht sie am 28. März vor 350 Besuchern in Düsseldorf. Von einem Acht-Stunden-Tag kann bei der Unternehmerin keine Rede mehr sein. „Heute mache ich aber etwas für mich“, sagt Dagmar Schulz. „Meine Firma bedeutet für mich nicht Arbeit im herkömmlichen Sinne. Sie macht Spaß, bietet jeden Tag wieder etwas Neues.“ Manche Veranstaltung während der Abendstunden verknüpft sie damit, Freunde und Bekannte zu treffen.

Der Weg zu einem Neuanfang

Von ihren eigenen Erfahrungen in der Anfangszeit profitieren Mandanten ebenso

wie von ihrem Know-How als Bankerin. „Bevor ich Anfang 2009 mit der Existenzgründungsberatung an den Start ging, habe ich für mich selbst erst mal einen Businessplan erstellt. Auch meine eigene Homepage habe ich alleine aufgebaut“. Natürlich sei es am Anfang schwierig gewesen, auf ein festes Einkommen zu verzichten. „Man muss selbst Herzblut in einen solchen Plan stecken, um erfolgreich zu sein“. Das vermittelt sie mit Engagement und kreativen Ideen inzwischen ihren Mandanten. Zu denen zählen Frauen und Männer gleichermaßen, sie sind im Alter zwischen Anfang 20 und Ende 50. Teils kommen sie zu Dagmar Schulz, weil sie in der Selbständigkeit einen Weg aus der Arbeitslosigkeit sehen, teils suchen sie ähnlich wie die Un-





EXISTENZGRÜNDUNG

hier auch der Fokus der 1a Startup-Unternehmensberatung, die im Juli 2010 mit dem Mittelstandspreis ausgezeichnet wurde. „Meinen ersten Kunden vermittelte ein Freund“, erinnert sich Dagmar Schulz. Dann wuchs der Geschäftsbereich der Perfektionistin durch Mundparole. „Eine gesunde Mischung aus kreativen Ideen und unternehmerischer Kompetenz, gleichzeitig motiviert und engagiert“, bestätigt ein Mandant der Inhaberin von 1a Startup, die gerade ihre großen, hellen Geschäftsräume an der Prinz-Georg-Straße in Düsseldorf bezogen hat.

Trotz ihres großen Erfolges hat sie eine private Vision: „Ich habe meinen Firmennamen schützen lassen und möchte in fünf Jahren ein Franchise-Konzept anbieten. Ein erstes Franchise-Unternehmen sollte sich möglichst in Hamburg ansiedeln“, wünscht sie sich. Dort lebt das Patenkind der Unternehmensberaterin.

Viele Fördertöpfe für Unternehmensgründer

Mit praktischen Hilfen begleitete die 1a Startup-Unternehmensberatung im Laufe der Zeit schon viele Frauen und Männer gleichermaßen in die Selbständigkeit. „Oft führt der Weg in die Dienstleistungsbranche oder den Einzelhandel“, erzählt Dagmar Schulz. Kfz-Werkstatt, Juwelier oder Brautmodengeschäft sind nur einige Beispiele neuer, junger Unternehmen, denen sie zur Seite steht. „Den Kontakt halte ich über die Anfänge hinaus.“ Hilfreich ist Dagmar Schulz bei ihrem Einsatz das große Netzwerk, das sich die Düsseldorferin aufgebaut hat. Dazu zählen IHK-Managementtalk sowie der ständige Austausch mit Steuerberatern, Anwälten und Kollegen aus ihrer eigenen Branche. Außerdem arbeitet sie eng mit dem Düsseldorfer Amt für Wirtschaftsförderung zusammen.

„Mit allen Mandanten gehe ich am Ende natürlich auch zur Bank, um ein Finanzierungskonzept zu sichern“. Gerade in dieser wichtigen Frage wissen sich die Neugründer bei der ehemaligen Bankerin in guten Händen. „Es gibt für Unternehmensgründer sehr viele Fördertöpfe“, versichert Dagmar Schulz und weiß, wovon sie spricht: immerhin ist sie akkreditiert bei der Kreditanstalt für Wiederaufbau (KfW), dem Europäischen Wirtschaftsfond und beim Beratungsprogramm NRW.

ternehmensberaterin damals für sich einen Neuanfang. „Ich schreibe meinen Mandanten aber keinen Business-Plan vor. Den erarbeiten sie mit unserer Hilfe selbst in unseren Workshops“, so Dagmar Schulz. Nur durch Eigeninitiative, ein Grundkonzept und den festen Willen könne man verhindern, von der eigenen Kündigung in die Insolvenz zu schlittern. „Wenn ich in ersten Gesprächen merke, dass jemand wenig kommunikativ ist oder viel Angst hat, rate ich auch von einer Unternehmensgründung ab.“

Frauen gründen anders

Die Seminare und Workshops bietet die Unternehmensberatung, die in dieser Form in Düsseldorf einzigartig ist, nur Frauen an. „Frauen gründen anders“, begründet

das die Wirtschaftsexpertin. „Sie sind meistens risikobewusster.“ Einmal im Monat bietet 1a Startup über anderthalb Tage ein Seminar für Existenzgründerinnen an. Es soll ihnen helfen, die Vorgehensweise systematisch zu planen, Partner für das Vorhaben zu gewinnen und ihr Ziel selbstbewusst zu verfolgen. Das Seminar ist anerkannt für die Förderprogramme der Agentur für Arbeit, das heißt, es können auch Gründungszuschuss und Einstiegsgeld beantragt werden. Neu im Programm ist der „Workshop Gründungszirkel“, bei dem es um die Erstellung des Businessplanes geht.

Kundengewinnung im Fokus

Das A und O einer neuen Firma ist vor allem die Kundengewinnung. Deshalb liegt