



Viel zu bedenken – gerade bei der Existenzgründung ist es wichtig, den Überblick über Informationen zu behalten.
Fotos: dpa/ddp



Das Drama der Ideen

Beobachten, analysieren und vor allem einfach mal träumen – so ist schon manche gute Geschäftsidee entstanden

Die Muse ist durchaus ein launisches Wesen. Sie küsst, wann es ihr passt, also nicht immer dort, wo man es erwartet. So zeigen Studien, dass das Gros der kreativen Ideen den Suchenden nicht am Schreibtisch, sondern beim Zähneputzen, Bettenmachen, Warten in der Bäckerei oder an sonstigen möglichen und unmöglichen Orten ereilt. Die Gründe liegen, so sagen Hirnforscher, in den Alpha- und Theta-Wellen, die vom Gehirn gebildet werden, wenn man loslässt, also meditiert, tagträumt oder spazieren geht.

Während im Gehirn im aktiven Normalzustand hochfrequente Beta-Wellen gemessen werden, schaffen die niederen Frequenzen der Theta-Wellen im Halbschlaf den Zugang zum Unbewussten. Die Alphawellen, die bei großer Entspannung auftreten, helfen, es bewusst wahrnehmen zu können. Und in diesem Zustand sind nicht selten erfolgreiche Geschäftsideen entstanden. So soll Elias Howe die ausschlaggebende Entdeckung für seine Erfindung, die Nähmaschine, in einem Traum gemacht haben. Und der Komponist Peter Tschaikowsky notierte über seinen Schaffensprozess, dass er dabei alles vergesse und sich wie ein Verrückter benehme: „Alles in mir beginnt zu

pulsieren und zu zittern; kaum habe ich die Skizze begonnen, folgt ein Gedanke dem anderen.“ Der Dichter Victor Hugo indes sah es durchaus pragmatisch. Er konstatierte: „Nichts auf der Welt ist mächtiger als eine Idee, deren Zeit gekommen ist.“ Dieser Satz wird viel zitiert, vor allem in allerlei Broschüren zum Thema Geschäftsidee. Aber freilich gehört zu einer solchen mehr als allein eine fantastische Eingebung, wenn sie wirklich erfolgreich sein soll.

Petra Perlenfein, Gründerin und Geschäftsführerin der Karriereakademie in Stuttgart, charakterisiert eine gute Geschäftsidee als die Kombination aus Talent, Marktanalyse, Dienstleistungsgedanke und der Fähigkeit mit Geld umzugehen. „Zunächst musst du dir überlegen, was kannst du wirklich gut, wo bist du besser als andere, was ist außergewöhnlich und vor allem, ist dies deine Berufung“, so die diplomierte Volkswirtin. „Denn dort, wo dein Herzblut fließt, fällt es dir auch leichter, dich zu engagieren und Stress wegzustecken.“ Sind dann die Gefühle abgesteckt, müsse ein Gründer aber auch ganz rational abwägen, ob die Welt seine Idee überhaupt braucht und welches Umfeld dafür nötig ist. „Man sollte den Beruf, die Berufung ganz

analytisch scannen. Wie sieht die Branche aus? Gibt es eine Marktnische?“, beschreibt Perlenfein die Fragen, denen sich Gründer stellen müssten.

Das ginge in der Regel leichter mit Begleitung. Die Erfahrung professioneller Berater oder die Unterstützung von Business Angels helfe, den Fokus im Auge zu behalten. Zudem sollte man auch Kunden zufrieden stellen wollen, sagt sie. „Wem Dienstleistung in welcher Art auch immer Spaß macht, hat schon eine gute Voraussetzung für Selbstständigkeit im Gepäck“, so Perlenfein. Schließlich sei es auch wichtig, alles, was die Finanzen eines Unternehmens betrifft, im Griff zu haben. Aus ihrer langjährigen Beraterstätigkeit weiß sie: „Nicht jeder ist Unternehmertyp, nicht jeder betreibt gerne Akquise, nicht jeder kann mit Geld umgehen. Das kann man nicht in jedem Fall mit Kursen auffangen.“

Und so warnt sie auch davor, sich lediglich wegen Arbeitslosigkeit selbstständig zu machen. „Wenn jemand eine gute Idee hat, diese auf Vor- und Nachteile abgeklopft wurde und er außerdem schon immer selbstständig sein wollte, dann mag das aus auch aus der Arbeitslosigkeit heraus klappen. Aber nicht allein aus der Not heraus.“ Doch

wie kreierte ich eine gute Idee – oder wann erkenne ich sie? Ein Jungunternehmer sagt dazu: „Eine Idee ist gut, wenn sie einen existierenden Bedarf deckt. Wichtig ist, dass Kundschaft da ist.“

Dass heißt also auch Recherchieren in allerlei Medien und im Alltag Augen und Ohren offen zu halten. Nach Experten ist das Finden von Ideen durchaus Arbeit, aber eine, die erlernt werden kann. Jeden Tag begegneten uns allenthalben neue Ideen, beschreibt Matthias Klopp von der Berliner Ideagentur Knack die Nuss auf seiner Homepage. Auch der aktuelle Beruf oder ein Hobby könnten Ausgangspunkt für eine brillante Geschäftsidee sein. Klopp zitiert den amerikanischen Jungunternehmer Daryl Bernstein: „Turn a problem into an entrepreneurial opportunity.“

Was soviel heißt wie, dass eine gute Geschäftsidee nichts anderes sei als die Lösung eines Problems. Auch Einstein entwickelte seine spezielle Relativitätstheorie über Umwege – manche Forscher sagen, aus Fehlern heraus. Wohl wissend, wie widersprüchlich die Wissenschaft sich entwickeln kann, sprach Einstein selbst vom „Drama der Ideen.“ Dass man manchmal andere Wege gehen und ungewohnte Perspektiven ein-

nehmen muss, um Neues zu entdecken, ist eine alte Weisheit. Der Mathematiker Henri Poincaré beschrieb etwa, wie er sich 15 Tage lang mit dem Problem der Fuchs'schen Funktionen abmühte und jeden Tag an seinem Arbeitstisch saß, zahllose Kombinationen ausprobierte, aber kein Ergebnis fand. Das änderte sich, als er eines Abends gegen seine Gewohnheit schwarzen Kaffee trank und nicht schlafen konnte. Poincaré: „Ideen stiegen in großen Mengen auf. Bis zum nächsten Morgen hatte ich die Existenz einer Klasse Fuchs'scher Funktionen festgestellt.“ Und hier kommen wir zum Anfang zurück. In ihrem Buch „Higher Creativity“ haben die Autoren Howard Rheingold und Willis Harman Berichte berühmter kreativer Köpfe untersucht und festgestellt: der kreative Vorgang bei großen Erfindern verlaufe ironischerweise erstaunlich ähnlich ab: Obwohl die Wissenschaft Erfahrungen wie Tagträume oder Halluzinationen stets gebrandmarkt habe, seien die genialsten Ideen gerade in einem solchen Zustand geboren worden – in einem Fiebertraum, in einem Blitzgedanken des Unbewussten sei ein Problems gelöst worden, das nicht mit dem bewussten Teil des Gedächtnisses hatte gelöst werden können. peix

Besuchen Sie uns
Halle C2 - Stand 2C10

Sparkassen-Finanzgruppe

ROLF FARWICK
SENIOR-EXECUTIVE-SUPERVISING-EXTRA-
BESONDERS-GUT-VIZE-DIESMAL-
MEINEN-WIR-ES-ERNST-
STELLVERTRETENDER ABTEILUNGSLEITER.

In Ihrem eigenen Unternehmen machen Sie schneller Karriere.

Mit Deutschlands wichtigstem Finanzierer von Existenzgründungen.

Wir setzen Sie in den Chefsessel! Denn über die Hälfte aller geförderten Existenzgründungen werden von uns finanziert. Sichern Sie sich außerdem die Chance auf den Deutschen Gründerpreis, die höchste Auszeichnung für Unternehmer! Mehr dazu in Ihrer Geschäftsstelle oder unter www.sparkasse.de. **Wenn's um Geld geht – Sparkasse.**

VERÄNDERTE GRÜNDERMENTALITÄT



Dr. Manfred Schmitz-Kaiser

Parallel mit dem aktuellen Konjunkturaufschwung nahm in Baden-Württemberg die Anzahl der Existenzgründungen zu. Normalerweise ist es genau umgekehrt. Dr. Manfred Schmitz-Kaiser, Mitglied des Vorstands der L-Bank, sieht darin auch eine veränderte Gründungsmentalität im Land.

Mit dem Konjunkturaufschwung gehen normalerweise die Neugründungen zurück. In Baden-Württemberg ist genau das Gegenteil der Fall. Worauf führen Sie das zurück?

Wenn sich die Konjunktur belebt, wirkt sich das auf die Sicherheit der Arbeitsplätze und damit auf das Gründungsverhalten aus. Denn wer Angst um seine Stelle hat, denkt über die Möglichkeit der Selbstständigkeit nach. Insofern ist der Zuwachs bei unserer Existenzgründungsfinanzierung in der zweiten Hälfte des letzten Jahres bemerkenswert, da die Nachfrage fast parallel zum Aufschwung zunahm. Insbesondere bei der „Startfinanzierung 80“, die kleinere Kredite bis 100 000 Euro abdeckt, hatten wir eine deutliche Steigerung. Auch Anfang des Jahres hielt dieser Trend an – wir stehen hier bei einem Plus von rund 20 Prozent bei den Volumina. Allerdings können wir jetzt eine Verlagerung der Nachfrage zu größeren Kreditvolumen feststellen.

Nach dieser recht kurzen Zeit wäre es verfrüht zu sagen, dass sich die Gründungsmentalität oder das Gründungsklima im Land geändert hat. Natürlich zeigt die gute Nachfrage bei unserer Förderung auch, dass unsere Programmgestaltung dem Bedarf der Gründer entspricht. Diese Entwicklung sollten wir aber noch etwas länger beobachten, bevor wir sie auf einzelne Faktoren als ihre Ursachen zurückführen.

Die Gründer sind heute oft älter, manche haben nach einem erfolgreichen Berufsleben als Angestellter noch einmal einen Neuanfang gewagt. Wie wirkt sich diese Entwicklung auf die Förderung aus?

Insgesamt haben sich die Berufsbiografien in den letzten Jahren geändert. Meistens wird das etwas plakativ mit

dem Stichwort Flexibilität zusammengefasst. Konkreter heißt das, die Arbeitsanforderungen steigen, die Lebensarbeitszeit ist länger geworden und berufliche Werdegänge sind nicht mehr von Kontinuität geprägt. Das gilt für Arbeitnehmer, deren Ideal nicht mehr zwingend der 40-jährige Verbleib im selben Unternehmen ist. Das gilt aber auch für Unternehmer. Wenn früher jemand aus der Selbstständigkeit zurück in ein Angestelltenverhältnis wechselte, dann war er mit seinem Unternehmen gescheitert. Heute ist es möglich, dass der Unternehmer seinen Betrieb gewinnbringend verkauft, in einer Zwischenphase als angestellter Geschäftsführer arbeitet – und dann wieder ein neues Unternehmen gründet. Die Bereitschaft sich auf Neues einzulassen und Verantwortung zu übernehmen ist gestiegen. Für 55-jährige ist der Vorruhestand nicht mehr die Zielperspektive. Wir hatten letztes Jahr beim baden-württembergischen Landespreis für junge Unternehmen einen erfolgreichen Übernehmer im genau diesem Alter.

Diese Entwicklungen muss auch die Förderung aufgreifen und die Fördervoraussetzungen entsprechend ausgestalten und – wo nötig – ändern.

Ab April gelten neue Richtlinien bei der Gründungsförderung. Wie kann der Existenzgründer davon profitieren? Wurden die Konditionen den neuen Erfordernissen angepasst?

Unsere Finanzierungsangebote werden zum 1. April erweitert. Das gilt vor allem für unsere „Startfinanzierung 80“, die mit einer 80-prozentigen Risikoentlastung der Hausbank durch die Bürgschaftsbank verbunden ist. Sie deckt Kredite bis zu 100 000 Euro ab. Nach unten haben wir jetzt keine Kreditgrenze mehr. Damit können wir gerade dienstleistungsorientierte Gründungen, die häufig nur sehr wenig Startkapital benötigen, also einen klassischen Mikrokredit suchen, besser versorgen. Wir bieten mit der „Gründungsfinanzierung“ aber auch Kredite an, mit denen ein hoher Investitionsbedarf gedeckt werden kann – hier haben wir die Grenze auf 10 Millionen Euro erhöht.

Ich möchte jetzt nicht allzu sehr auf technische Details eingehen, daher nur ein paar Punkte, die verbessert wurden: In den beiden Programmen für Gründer und Übernehmer haben wir bei den Laufzeiten neue Varianten eingeführt und die Wahlmöglichkeiten bei den tilgungsfreien Jahren ergänzt. Die Konditionen hängen jeweils von den Entwicklungen am Markt ab, aber selbstverständlich sind unsere Angebote zinsverbilligt. olm