

# Die Liebes-AG

**Die einen tun es, weil sie dringend einen Job brauchen, die anderen, weil sie eine zündende Idee haben. Und plötzlich ist der Partner auch Kollege ... Immer mehr Paare machen sich gemeinsam selbständig. Aber es gibt einiges zu bedenken, wenn man auf einmal Bett & Büro teilt**

**A**ndreas Credo, 31, und Stephanie Sinn, 33, stehen hinter dem Tresen der Ponybar und schenken Astrapils an das hippe Berliner Jungvolk aus – in eigener Sache: Weil die beiden Architekten keine Lust mehr hatten, sich jeweils „von einem Job zum nächsten zu hangeln“, haben sie sich kurz entschlossen umorientiert und aus einer leer stehenden Cubano-Bar einen Szenetreff gemacht. Plötzlich waren sie nicht mehr nur privat, sondern auch beruflich ein Paar – und mussten rund um die Uhr miteinander klarkommen. Keine vergebliche Liebesmüh: Anfangs kamen zwar nur die Freunde auf ein Bier, aber inzwischen ist der Laden beinahe jeden Abend rappellvoll.

Immer mehr Paare machen es wie Stephanie und Andreas; die einen, weil sie dringend einen Job brauchen, die anderen, weil sie zusammen eine zündende Geschäftsidee haben. In jedem Fall hat die Entscheidung, nicht nur das Bett, sondern auch das Büro zu teilen, dramatischen Einfluss auf die Beziehung. Der gemeinsame Schritt in die Selbständigkeit sollte daher gut geplant sein. „Wer zusammen mit seinem Partner eine Fir-

ma gründen will, braucht Management-Know-how“, sagt Arbeitspsychologin Petra Perlenfein. „Denn künftig muss nicht nur das Geschäft, sondern auch die Beziehung perfekt organisiert werden.“ Das läuft nur, wenn Absprachen getroffen werden, an die sich beide halten. So sollte eindeutig festgelegt werden, wie die Arbeitszeiten sind und wer wann erreichbar ist. Aber auch, wer zum Beispiel die Kinder in den Kindergarten bringt und das Toilettenpapier einkauft. Perlenfein: „Das ist ganz normale Businesskommunikation, und die lässt sich auch sehr gut auf die Partnerschaft übertragen.“ Am besten sei es, Arbeit und Beziehung strikt getrennt zu halten und die gemeinsame Zeit in private Dates und geschäftliche Termine aufzuteilen.

Leichter gesagt als getan. Die ersten Jahre nach einer Firmengründung sind immer die härtesten. „Manche Liebe bleibt da auf der Strecke“, weiß Perlenfein aus langjähriger Erfahrung. „Vor allem Paare, die sich aus der Arbeitslosigkeit heraus selbständig machen, müssen aufpassen, dass angesichts der Schulden die Existenzängste nicht überhand nehmen.“ Wenn die Liebe den gemeinsa- ▶



## Die Nussröster

**Seit dreieinhalb Jahren betreiben Hakan, 33, und Ayşe Küçük, 35, zusammen mit ihrem Partner Koray Ceylan, 32, „Smyrna Kuruyemis“, eine Nussrösterei mit Café in Berlin Kreuzberg.**

**woman:** Wie kamen Sie auf die Idee, in Berlin eine Nussrösterei aufzumachen?

**Hakan:** Als ich aus der Türkei hierher kam, gab es für mich kaum Chancen auf einen guten Job. Koray und ich kommen aus der Branche, und eine Nussrösterei gab es in Deutschland bislang nicht. Wir sind zu „Enterprise“, einem Zentrum für Existenzgründer, gegangen. Dort hat man uns gesagt, wie wir das Ganze aufziehen müssen.

**Ayşe:** Die Leute von „Enterprise“ sind sogar mit uns zur Bank gegangen. Endlich gab es eine Perspektive. Mit dem bisschen Sozialhilfe, das ich damals bekommen habe, konnten wir keine Existenz aufbauen.

Was für eine Arbeitsteilung haben Sie?

**Ayşe:** Hakan und Koray machen die Rösterei, die Zeit im Laden teilen wir auf. Organisation und Verwaltung des Geschäfts ist meine Sache. Und Ihr Privatleben?

**Hakan:** Unser Familienleben beschränkt sich auf vier Wochen im Jahr, wenn wir zu unseren Verwandten in die Türkei fahren. Das ist auf die Dauer natürlich zu wenig.

**Ayşe:** Wir wussten, dass die ersten zwei Jahre sehr schwierig werden, und haben viel darüber gesprochen. Irgendwann muss sich der Zustand natürlich wieder ändern.

Haben Sie manchmal Streit?

**Ayşe:** Ja, wegen der Nusslieferungen. Die müssen wir versichern. Meinem Mann fällt es aber oft erst einen Tag vorher ein, mir zu sagen, dass wieder eine Lieferung unterwegs ist. Ich stehe dann unter riesigem Zeitdruck, die Versicherungen zu benachrichtigen. Im Streit halten Hakan und Koray meistens zusammen. Aber am Ende geben sie mir Recht.



men Berufsalltag überstehen soll, ist schonungslose Offenheit gefragt – von beiden Seiten, von Anfang an. Wer hat welche Stärken und welche Schwächen? Ergänzen wir uns in angespannten Situationen, oder kann keiner von uns gut mit Stress umgehen? Und wenn dem so ist: Welche Strategien können wir anwenden, um die unausweichlich anfallenden Probleme dennoch in den Griff zu kriegen? Wenn ein Paar sich nicht sicher ist, ob es reif für das Wagnis Firmengründung ist, kann ein Coaching bei einem Psychologen sinnvoll sein.

Anja Witte, 28, und Martin Streifer, 42, hatten ein solches Training nicht nötig. Martin hat schon eine Ehe und eine Insolvenz hinter sich und konnte somit auf beiden Gebieten auf einen gewissen Erfahrungsschatz zurückgreifen, als die beiden beschlossen, in Berlin den Filzdesign-Laden „Parkhaus“ aufzumachen. Anja ist alleinige Geschäftsführerin und trägt das volle Risiko, von der Arbeitszeit her ist Martin allerdings genauso in der Pflicht wie seine Partnerin. Von Anfang an wurden die jeweiligen Aufgaben klar voneinander abgegrenzt und alle Lebensbereiche in die Planung einbezogen. „Der Laden ist unsere Existenz“, sagt Martin, „aber da ist auch Mia, unsere vierjährige Tochter, da sind wir beide mit unseren Ansprüchen an die Beziehung, und dann sind da noch die eigenen Bedürfnisse.“ Bislang haben Anja und Martin alles richtig gemacht. Klare Absprachen, so Petra Perlenfein, seien das A und O einer funktionierenden Bett- und Büro-Gemeinschaft. Dazu bedürfe es einer gehörigen Portion Selbstdisziplin – im Beruflichen wie vor allem auch im Privaten. „Die Partner müssen ihr Engagement für Job, Partner und Kinder ständig hinterfragen und lernen, auch mal nein zu sagen und abends das Handy auszuschalten, sprich selbst für gute Kunden nicht 24 Stunden am Tag erreichbar zu sein.“

Die Gefahr zu scheitern ist groß. Nicht jeder hält die 24-Stunden-Anwesenheit des Partners aus. Das zeigt sich gerade in extremen Situationen, wenn das Geld knapp wird oder in einer Auseinandersetzung über Geschäftliches persönliche Sticheleien einfließen wie: „Ach, das war ja klar, dass du jetzt wieder so mimosenhaft reagierst.“ Solche Seitenhiebe seien nicht nur Gift für die Liebes-, sondern auch für die Geschäftsbeziehung der Partner, sagt Perlenfein. Das Verhältnis von Nähe und Distanz zum Partner ▶



„Wir leben und arbeiten  
zusammen. Alles in  
einer Wohnung“

KIRSTEN HOPPERT UND STEFFEN KROLL  
in ihrem Wohnbüro

## DIE HAAR DESIGNER

Die Innenarchitektin Kirsten Hoppert, 31, und der Produktdesigner Steffen Kroll, 36, haben sich während des Studiums in Halle kennen gelernt. Nach dem Abschluss gaben sie sich den Namen „Studio Vertijet“ und entwerfen seitdem schöne Dinge für namhafte Firmen wie Cor, Bree, Authentics und elmarflötote.

Wie sieht es bei euch aus?

**Kirsten:** Uns war schnell klar, dass wir uns zusammen selbstständig machen wollten. Bei uns ist alles eins. Unser Büro ist in unserer Wohnung.

**Steffen:** Wir haben die gleiche Art zu denken, so etwas wie eine gemeinsame Lebensphilosophie.

**Kirsten:** Wir sind Freelancer, das heißt, jeder hat seine eigene Steuernummer. Aber wir arbeiten unter dem gemeinsamen Label. Wir haben Steuergünstigkeiten, die sonst nicht möglich sind.

**Kirsten:** Ich habe einen Klausur-Existenzgründer bei der Bank gemacht. Außer der finanziellen Unterstützung, die wir bekommen, haben mir die Seminare geholfen, geschäftsorientierter zu denken. Auch wenn wir wohl nie Unternehmertypen im klassischen Sinne werden.

Können Sie ein Beispiel für ein Entwurfsprojekt nennen?

**Steffen:** Inzwischen ist ein Ziel erreicht, bis 35 ein perfektes Produkt gemacht zu haben, das beweist, dass wir vom Design leben können. Auch als wir das Sofa „scroll“ für Bree entworfen haben.

Welche Konflikte gibt es bei der Zusammenarbeit?

**Kirsten:** Meist geht es um Gestaltungsfragen, weil wir unterschiedlicher Meinung bei der Ausarbeitung eines Details sind.

**Steffen:** Wir versuchen, diese Konflikte gleich zu klären. Das geht ganz gut. Man wird schnell für die Bedürfnisse des Kunden. Das Geheimnis ist, sich einig zu machen zu können. In der Zeit macht oft jeder sein Ding, etwa unterschiedliche sportliche Aktivitäten, aber wir uns dann abregieren.

## „Die Balance zwischen Job und Privatem zu finden ist wichtig“

ANJA WITTE UND MARTIN STREIFER in ihrem Filzladen



### Die Filznadie

**Anja Witte, 28, und Martin Streifer, 42, haben im Oktober 2003 den ersten Filzladen in Berlin aufgemacht. Im „Parkhaus“ verkauft und vertreibt das Designermoor selbst entworfene Wohnaccessoires.**

**Anja:** Aus meiner Studienzzeit stand noch ein Sack mit Filzproben bei uns herum. Daraus habe ich ein Notizbuch genäht. Weil es so gut ankam, habe ich gleich 200 Exemplare nähen lassen und verkauft. Sie wurden dann alle ablos.

**Anja:** Ja. Aber es war schon immer mein Traum, einen eigenen Laden zu haben.

**Martin:** Die Idee der Filzaccessoires hatte ich.

**Anja:** Nein, ich habe mich an ein Gründerzentrum gewandt. Dort hat man mir sehr geholfen. Der Laden ist ein klassisches Einzelunternehmen, aber inzwischen verkaufen wir unsere Produkte auch europaweit an andere Händler. Ich bin Geschäftsführerin. Martin ist freier Mitarbeiter. Er schreibt am Ende des Monats eine Rechnung.

**Wie fällt die Arbeit aus?**

**Martin:** Anja macht die Entwürfe, die Finanzen und das Marketing. Ich kümmere mich um den Vertrieb. Die Produktion und die Zeiten im Laden teilen wir auf.

**Wie läuft es denn bei euch zu Hause zu? Wie geht die Familie mit der Arbeit aus? Wie sieht das Leben aus?**

**Anja:** Wenn wir Stress im Job haben, finde ich es schwierig, zu Hause auf Privatleben mit unserer Tochter Mia umzuschalten.

**Martin:** Aber auch privater Streit gehört nicht in den Job. Das ist ein Kunststück, das nicht immer gelingt. Wichtig ist, die Balance zwischen Job und Privatem zu finden.

**Anja:** Deshalb hat jeder von uns auch eigene Freunde. Voriges Jahr habe ich meine beste Freundin in New York besucht. Das hat mir extrem gut getan.



„Unsere Bar ist ein Projekt,  
das uns noch mehr verbindet.“

ANDREAS CREDO UND STEPHANIE SINN in ihrer Kneipe

### Infos für Gründer

**VDO**, Vorkursvereinbarung  
Gründungsbeiträge (im  
gebotenen Bundeswahlbereich)  
gehören Steuerbefreiung und be-  
günstigen Einkommensteuersatz  
VDO-GW, Mühlenstr. 24,  
10247 Berlin  
Tel. 030/69078839  
[www.vdo-stb.com](http://www.vdo-stb.com)  
Einkaufspreis, wenn er nicht  
zu einem Mindestmaß (z.B.  
3000 €) führt, ist ein Sonder-  
dividendenanspruch (z.B. 1000 €)  
Bestenfalls in der Zeit  
Brandenburg, Mecklenburg-  
Vorpommern und Sachsen-  
Energie, Schulstr. 7/8  
10247 Berlin  
Tel. 030/27773749  
[www.stb-stb.com](http://www.stb-stb.com)  
Psychologin Petra Perlenfein  
Beraterin Petra Perlenfein  
Sachverständigenbüro  
Tel. 07 3448 08322 [www.perlenfein.com](http://www.perlenfein.com)

## Die Barbesitzer

**Andreas Credo, 31 und Stephanie Sinn, 33**, beide ehemals arbeitslos. **Architekten** betreiben seit anderthalb Jahren die **Ponybar**, einen angesagten Club in Berlin-Mitte.

**woman** Warum ist es für Sie das gekom-  
men, eine Bar zu eröffnen?

**Andreas:** Wir gehen in Kneipen raus, hatten  
aber keine Stammtische. Ich habe dann  
zufällig diese leerstehende Bar entdeckt.

**Und Sie brauchen keinen Job. Wie haben  
Sie das Projekt „Ponybar“ finanziert?**

**Stephanie:** Eltern und Freunde haben uns  
das meiste Geld geliehen. Bei der Einrich-  
tung half uns unsere gestalterische Erfah-

rung. Wir haben mit Hilfe von Freunden  
viel selbst gemacht.

**Was hat sich in Ihrer Beziehung geändert?**

**Andreas:** Wir setzen uns häufiger

**Stephanie:** ... aber wir haben immer schon

gemein viel Zeit miteinander verbracht. Uns war

klar, dass es stressig wird. Aber wir wollten

endlich eine berufliche Perspektive haben.

**In welchen Situationen sind Sie zoffig?**

**Andreas:** Wir können immer und überall

unsere Probleme besprechen.

**Stephanie:** Das nervt aber auch, weil man

schon beim Frühstück anfängt sich über

den Job zu unterhalten.

**Wie haben Sie das gelöst?**

**Andreas:** Jeder musste lernen, nicht zu  
fordern zu werden oder immer darauf zu  
schauen, was der andere gerade macht.

**Stephanie:** Als wir beides nicht haben, wir

warten gestellt, um uns zu entlasten.

**Also haben Sie den Schritt nie bereut?**

**Andreas:** Nein. Ich habe durch die Gemein-

same Selbständigkeit gelernt, immer zu

arbeiten zu organisieren und besser zu kom-

munizieren. Das sind Fähigkeiten, die mir

auch in jedem anderen Job nutzen sollte.

**Stephanie:** Ich fühle mich manchmal fast

schon wie verheiratet. Die „Ponybar“ ist ein

Projekt, das uns beide total verbindet.

muss also immer wieder auf den Prüf-  
stand kommen.

Die Psychologin rät Gründerpaaren,  
das eigene Rollenverhalten zu hinterfra-  
gen. Sprich: Ist er der Macho, der sagt, wo  
es langgeht, und sie die Zurückhaltende,  
die ihm den Rücken freihält, sollte im Job  
der Spieß von Zeit zu Zeit einfach mal  
umgedreht werden. In der Firma ist sie  
eben auch der Boss. Denn in diesem fei-  
nen Geflecht aus Liebe und Geschäft  
kommt es darauf an, dass beide Partner  
autonom und selbständig sind. Genau  
diese Art von Beziehung haben Kirsten  
Hoppert, 31, und Steffen Kroll, 36, aus  
Halle. Die beiden entwerfen unter dem  
Label „Studio Vertijet“ seit drei Jahren  
hochwertige Designprodukte und halten

wenig von Vertragswerken. Sie verlassen  
sich, so Steffen, „lieber auf unsere Men-  
schenkenntnis“. Im Streit fliegt schon mal  
ein Teller durch das 20-Quadratmeter-  
Büro. „Aber nach spätestens einer Stun-  
de müssen wir beide wieder darüber la-  
chen“, erzählt Kirsten Hoppert, und  
„über die Konsequenzen einer Trennung  
denken wir jetzt doch nicht nach“.

Manch einer habe diese lockere Hal-  
tung allerdings später bitter bereut, warnt  
die Hamburger Familienrechtlerin Julia  
Mund, „denn bei einer Trennung wird oft  
um jeden Bürostuhl gestritten“. Damit  
solche Situationen gar nicht erst entste-  
hen, gibt es Gesellschafterverträge, in de-  
nen jeder entscheidende Punkt festge-  
schrieben werden kann. Wer macht die

Geschäftsführung? Wer bringt was an  
Geld oder Sachwerten in die Firma ein?  
Wie sind die Arbeitszeiten geregelt? „All  
diese Fragen sollten am Anfang beant-  
wortet werden, damit es am Ende nicht  
zu einer bösen Überraschung kommt“,  
rät die Juristin.

Als Paar ein Unternehmen auf die Bei-  
ne zu stellen ist immer riskant und eine  
harte Belastungsprobe für jede Bezie-  
hung. Aber hier liegt auch eine riesige  
Chance. „In einer gemeinsamen Firma“,  
betont Petra Perlenfein, „können beide  
voneinander lernen – und zwar Respekt,  
Ehrlichkeit, Kritikfähigkeit und den Um-  
gang mit Konflikten.“ Und das ist nicht  
nur gut für das Geschäft, sondern auch  
für die Liebe.

TATJANA BLOBEL