



„SICH SELBSTSTÄNDIG ZU MACHEN, IST EINE WESENTLICHE VERÄNDERUNG“

Architektin Doriana Läge, Bauleiterin aus Osnabrück, und Holger Hartmann, Architekt und Webmaster aus Hannover, über Existenzgründung, Erfolg und Selbstzweifel

Existenzgründung. Ist sie das Mittel, um aus der Arbeitslosigkeit in den Job zurückzufinden? Welche Hürden müssen gemeistert werden, welche Voraussetzungen sind mitzubringen? Wie werden Kunden gefunden, wie ein Büro mit ausreichendem Einkommen langfristig aufgestellt? Das DAB hat zwei gefragt, die es wissen müssen: Doriana Läge und Holger Hartmann haben die Existenzgründung gewagt.

DAB: Was ist Erfolg?

Läge: Dass ich mit dem Ergebnis sehr zufrieden bin. Die Einnahmen sind nicht hoch, aber es ist auskömmlich.

Hartmann: Die Selbstständigkeit ist ein Weg, um aus der Arbeitslosigkeit zu kommen, aber man darf ihn nicht unterschätzen. Mal hat man zwei Monate nichts zu tun, dann wieder so viel, dass kein Wochenende übrig bleibt. Es ist ein Auf und Ab. Ich musste lernen, mit Existenzängsten umzugehen. Das ist nicht ohne. Man muss sich im Klaren sein, dass man in der Selbstständigkeit anfangs einen anderen Verdienst hat, denn als Angestellter. Ich musste Ansprüche runterschrauben und mich beschränken. Meine Einnahmen liegen unter den Erwartungen. Dennoch blicke ich positiv in die Zukunft.

Läge: Zugegeben, ich wüsste auch nicht, ob ich von meinen Einnahmen leben könnte, ohne das zusätzliche Einkommen meines Mannes. Meine Einnahmen decken derzeit meine Betriebsausgaben: Krankenversicherung, Rentenversicherung und Darlehen für Betriebsmittel, insbesondere für den PKW. Ich hatte aber vorsichtig kalkuliert und im Businessplan für die ersten Monate keine Einkünfte eingeplant. Meine wirtschaftlichen Erwartungen für 2005 wurden daher sogar übertroffen.



Architektin Doriana Läge (40), gelernte Bauzeichnerin, studierte bis 1992 an der FH Holzminden Architektur und war anschließend insgesamt 12 Jahre in Büros in Bramsche und Georgsmarienhütte angestellt tätig. Nach 7 Monaten Arbeitslosigkeit machte sie sich im März 2005 in Osnabrück selbstständig. Nebenbei studiert sie an der Fern-Uni Hagen Betriebswirtschaft, wo sie 2006 als Diplom-Kauffrau abschließen wird. Sie leitet heute das Bauleitungsbüro Läge. (Foto: Menz)

DAB: Wie gestaltete sich Ihre Auftragslage in der Anfangsphase?

Läge: Ich habe im ersten Jahr zwei Aufträge abgewickelt. Für 2006 stehen immerhin 12 kleinere Aufträge in zwei Baugebieten an. Auftraggeber sind Architekturbüros und Generalunternehmer.

Hartmann: In der Anfangsphase betreute ich zwei kleine Umbaumaßnahmen, machte Vorentwürfe und einige Wettbewerbe, unter anderem mit einem 3. Preis. Zurzeit plane ich den Umbau eines Einfamilienhauses und habe zwei weitere Projekte in Aussicht. Es tröpfelt, es läuft, aber ich kann absolut nicht beruhigt auf die nächsten fünf Monate blicken.



Architekt Holger Hartmann (41) studierte bis 1990 an der FH Biberach Architektur. Nach zwei Jahren als freier Mitarbeiter arbeitete er insgesamt sieben Jahre in einem hannoverschen Büro als angestellter Architekt. Nach kurzer Arbeitslosigkeit absolvierte er eine Fortbildung zum Multimedia-Assistenten und machte sich anschließend vorübergehend selbstständig. Nach erneuter Arbeitslosigkeit zwischen 2003 und 2004 wagte er einen zweiten Versuch über die Gründung einer Ich-AG. Er arbeitet heute in Hannover als Architekt und Multimediagestalter. (Foto: Menz)

DAB: Wie akquirieren Sie Aufträge?

Läge: Ich recherchiere wer meine Kunden sind, erstelle Akquisitionslisten, verschicke Mailings, in denen ich mich vorstelle und meine Leistung anbiete. Ein paar Tage später hake ich dann telefonisch nach. Direkte Ablehnung habe ich dabei kaum erfahren, es sind vielmehr etliche Kontakte entstanden, es gab Einladungen zu Gesprächen – nur ein Auftrag hat sich bisher nicht ergeben.

Hartmann: Ich würde gerne mal eine Strategie zur Akquisition entwickeln, aber dafür fehlt mir die Zeit. Ich arbeite rund 60 bis 70 Stunden die Woche. Leider bekommt man die nicht alle bezahlt.

Läge: Es ist aber etwas anderes, ob man für sich selbst am Wochenende oder abends Zeit investiert, oder ob das ein Arbeitgeber verlangt. Die Zeit, in der man keinen Auftrag bearbeitet, ist aber auch nicht zu unterschätzen. Ich denke, sie liegt bei mir bei 60 Prozent, wird sich aber aufgrund der Auftragslage auf etwa 40 Prozent reduzieren.

DAB: Wie lange dauerte es, bis Sie den ersten Auftrag hatten?

Läge: Einen Monat, wobei ich die Rechnung dann erst drei Monate später stellen konnte. Ich bewarb mich auf ein Gesuch als Kooperationspartner für ein Bauvorhaben. Ein Altkontakt unterstützte mich als zusätzliche Referenz.

DAB: Sie wurden beide arbeitslos und entschieden sich für die Existenzgründung. Wie war das damals?

Läge: Ich wurde in meinem letzten Anstellungsverhältnis nach vier Jahren betriebsbedingt gekündigt. Anschließend war ich 7 Monate arbeitslos. Die Entscheidung zur Existenzgründung war für mich schnell klar, da ich zu einem früheren Zeitpunkt schon mehrfach darüber nachgedacht hatte. Zur Vorbereitung habe ich zwei vom Arbeitsamt geförderte Existenzgründerseminare bei der Handwerkskammer Osnabrück besucht.

Hartmann: An einem Existenzgründerseminar habe ich nicht teilgenommen, es wäre aber in jedem Fall sinnvoll gewesen. Man stürzt sich schon ziemlich blauäugig in die Sache. Ich hatte aber ein Beratungsgespräch bei der Wirtschaftsförderung in Hannover. Das war sehr hilfreich.



DAB: Haben Sie weitere Förderungsangebote in Anspruch genommen?

Läge: Ich habe im ersten halben Jahr das Überbrückungsgeld erhalten und über den europäischen Sozialfonds wurden mir Coachingleistungen ermöglicht. Da ist z.B. ein Fachmann zu mir ins Büro gekommen, um die Buchhaltung einzurichten.

Hartmann: Ich habe in der Arbeitslosigkeit bei der IHK eine geförderte einjährige Weiterbildung zum Webmaster gemacht. Zum einen wollte ich mich im Bereich Visualisierung weiterbilden, eine Nische im Bereich des Architektendaseins finden, zum anderen ein zweites Standbein aufbauen. 2000 habe ich mich dann auch zunächst vorwiegend im Bereich Internet, mithilfe des Überbrückungsgeldes, selbstständig gemacht. In den folgenden drei Jahren hat sich dann der Schwerpunkt meiner Arbeit in den Bereich Architektur, insbesondere in die Bearbeitung von Wettbewerben und Entwürfen verlagert.

DAB: Dennoch klappte es bei Ihnen mit der ersten Existenz nicht.

Hartmann: Stimmt. 2003 kam ein Einbruch und mir blieb nichts anderes übrig, als mich wieder arbeitslos zu melden. Dennoch bekam ich in dieser Zeit einige kleine Aufträge, vor allem im Architekturbereich, und dann kam der Entschluss, es erneut anzupacken.

DAB: Hatten Sie Bedenken, den Schritt ein zweites Mal zu gehen?

Hartmann: Natürlich habe ich diesen Schritt beim zweiten Mal gründlicher hinterfragt und gewisse Bedenken bleiben. Sich selbstständig zu machen, ist eine wesentliche Veränderung.

DAB: Hätten Sie lieber als Angestellter gearbeitet?

Hartmann: Ich hätte kein Problem damit gehabt, wenn sich etwas Interessantes ergeben hätte.

DAB: Anfang 2005 haben Sie eine Ich-AG gegründet. Warum dieses Modell?

Hartmann: Ich hätte auch noch mal für ein halbes Jahr das höhere Überbrückungsgeld bekommen, mir erschien es aber sinnvoller, die dreijährige Förderung der Ich-AG zu beantragen, um eine Grundsicherheit zu gewährleisten.

DAB: Wie viel Zeit haben Sie in die Vorbereitung Ihrer Gründung investiert?

Läge: Einige Monate. Der Aufwand war hoch, aber gerechtfertigt. Ich habe mehrere Varianten des Unternehmensplans durchgespielt. Beispielsweise, ob der Kauf des PKW oder ein Leasing-Modell günstiger ist. Ich habe bewusst viel Zeit in die Vorbereitung gesteckt, um mich ab Start direkt um die Akquisition und Projektarbeit kümmern zu können.

DAB: Wie haben Sie finanziert.

Läge: Ich habe mich über KfW- und NBank-Darlehen informiert, am Ende war das Angebot meiner Hausbank das lukrativste. Die Anfangsinvestitionen hatte ich mit 26.000 Euro kalkuliert, am Ende bin ich aber darunter geblieben.



Hartmann: Mir war es wichtig, sich nicht in immense Unkosten zu stürzen. Ich habe mit drei anderen Freiberuflern eine Bürogemeinschaft gegründet und zahle nur 2,50 Euro pro Quadratmeter für meine Büroräume. Ich bin froh darüber, dass die Arbeit außerhalb der eigenen Wohnräume stattfindet, dass man die private Haustür zumachen kann, um den Kopf frei zu bekommen.

Läge: Ich empfangе meine Kunden auch nicht in meinem Wohnzimmer, das würde keinen professionellen Eindruck machen. Meinen Bürositz habe ich im Centrum Umwelt und Technologie (CUT) in Osnabrück. Das CUT, übrigens ein Angebot der Osnabrücker Wirtschaftsförderung, nimmt in meiner Abwesenheit meine Anrufe entgegen, erledigt Schreivarbeiten und stellt mir Besprechungsräume zur Verfügung.

DAB: Werben Sie für Ihr Büro?

Läge: Der Internetauftritt ist meine Visitenkarte, Flyer halte ich nicht für das richtige Medium.

Hartmann: Flyer habe ich auch nicht, aber eine Projektmappe und natürlich eine Website. Viele Gedanken habe ich mir über die Gestaltung von Geschäftspapieren und Präsentation gemacht. Man sollte sich aber vorsehen, ansonsten tappt man schnell in die Falle, zuviel Zeit auf gestalterische Dinge zu verwenden.

Läge: Gutes Briefpapier betrachte ich aber als Wertschätzung gegenüber dem Kunden. Die Gestaltung nach außen ist mir daher wichtig.

DAB: Wie haben Sie Ihre Nische gefunden?

Läge: Schon im Studium habe ich gemerkt, dass ich nicht die Kreativität auf Knopfdruck bin. Daher bin ich als Angestellte von der Planung in die Bauleitung gewechselt. Für die Auftraggeber heute ist von Vorteil, dass meine Leistung exakt kalkulierbar ist, sie also Kostensicherheit haben und meine Leistung je nach Bedarf abrufbar ist.

DAB: Wie fühlen Sie sich als Frau in einer Männerdomäne?

Läge: Ich fühle mich sehr gut. Die Existenzgründung hat mir persönlich einen Schub gegeben, weil ich von Auftraggebern heute anders akzeptiert werde. Das gibt mir Bestätigung.

Hartmann: Die Wertschätzung der Arbeit empfinde ich im Bereich Internet als höher. Aktuell gestalte ich eine Internetseite für ein Architekturbüro, sodass es sich diesmal gut ergänzt. Nebenher bilde ich mich zum Sachverständigen im Bestellungsgebiet Wertermittlung fort. Mir geht es darum, später eine qualifizierte Bauherrenberatung anbieten zu können, also beim Hauskauf dabei zu sein. Vielleicht eine Nische.

DAB: Sind für Sie als Einzelkämpfer Netzwerke interessant?

Läge: Ich beteilige mich am Osnabrücker Baufachfrauentreff. Wir treffen uns monatlich zum Erfahrungsaustausch. Das Engagement bietet die Möglichkeit, auf das Fachwissen verschiedener Disziplinen zurückzugreifen, um komplexere Bauvorhaben bewältigen zu können und zahlt sich daher langfristig sicherlich aus.

Hartmann: In einem Netzwerk bin ich nicht, aber befreundete Kollegen helfen mir, wenn ein Wettbewerb fertig werden muss. Die gegenseitige Hilfe ist wichtig, um konkurrenzfähig zu bleiben, und einen solchen Kreis aufzubauen und zu erhalten, betrachte ich als unbedingt nötig.



DAB: Zum Schluss: Welche persönlichen Eigenschaften muss ein Existenzgründer mitbringen?

Hartmann: Ich glaube, man darf keine Angst haben. Man muss sich bewusst sein, dass der Weg nicht einfach ist. Im Kontakt mit den Kunden lernt man schnell, macht auch Fehler, zahlt Lehrgeld, aber dabei wächst man.

Läge: Ein Existenzgründer sollte sich über seine fachlichen Qualitäten im Klaren sowie belastbar sein, um die erste Durststrecke durchzustehen. Er muss Enttäuschungen einstecken können und den Willen haben, sich durchzuboxen. Er sollte auf Andere zugehen und auch energisch sein können. Stille Mäuslein werden es schwer haben.

Interview: Lars Menz
Architektenkammer Niedersachsen

Stand: 02/2006