

Über den Kampf an drei Fronten

22 Interessierte bei Gründertreffen im TITV

Von Katja Grieser

Greiz (OTZ). René Mathiak hat die besten Voraussetzungen, um einen Job zu bekommen: Der Hohndorfer ist jung und hat ein abgeschlossenes BWL-Studium in der Tasche. Doch seit verganginem Jahr ist der Betriebswirt vergeblich auf der Suche nach Arbeit. „Die Wirtschaftskrise halt“, sagt Mathiak schulterzuckend. Inzwischen ist er am Überlegen, ob er sich selbstständig machen sollte. Im kaufmännischen Bereich sollte es sein, genaue Vorstellungen hat der Hohndorfer jedoch noch nicht. Deshalb hat er sich – wie weitere 21 Interessier-

te auch – für das gestern im Textilforschungsinstitut (TITV) Greiz stattgefundene Gründertreffen eingeschrieben.

Organisiert vom Landkreis Greiz, erhielten die eventuell künftigen Unternehmer Tipps unter anderem zur Finanzierung, zu Gründungsmodalitäten, aber auch zu Risiken. Dazu waren Vertreter von Industrie- und Handelskammer, Arbeitsagentur und Arge, der Sparkasse Gera-Greiz, der Thüringer Aufbaubank sowie der Gesellschaft für Arbeits- und Wirtschaftsförderung vor Ort.

Ratschläge gab es darüber hinaus von Dirk Rönnecke, Unter-

nehmer und Gründertrainer. „Sie müssen immer daran denken, dass sie an drei Fronten kämpfen“, erklärte Rönnecke den Teilnehmern des Treffens. Die erste Front sei der Existenzgründer selbst. Denn häufig haben Leute, trotz guter Geschäftsidee, anfangs das Gefühl, nicht gebraucht zu werden, weiß Dirk Rönnecke aus Erfahrung. Diesen Punkt gelte es zu überwinden,

sonst komme man über die Gründungsphase nicht hinaus.

Zweite Front sei die Familie, ohne die der Existenzgründer aufgeschmissen sei.

Denn die Familie müsse mitziehen, aber auch akzeptieren, dass sie in der Regel unter der neuen Situation

zu leiden habe.

Und nicht zuletzt sei es der Kunde, der die dritte Front aufmacht. Denn für Jungunternehmer gelte es heraus zu finden, wer und wo diejenigen sind, die Geld für die Leistung oder Ware ausgeben, die er anbietet.

Auch wenn die Gründertreffteilnehmer interessiert zuhörten, als über Gründungsschritte, Fördermittel, Tragfähigkeit der Geschäftsidee usw. berichtet wurde, schienen doch die meisten auf die persönlichen Gespräche im Anschluss an den offiziellen Teil zu warten. So auch René Mathiak: „Von den Einzelgesprächen erhoffe ich mir was.“



Das Gründerseminar im TITV fand reges Interesse. (Foto: OTZ/Freund)