

### **Erste Hilfe für Gründer**

Mehr als 80 Prozent aller Start-ups halten sich tapfer am Markt – trotz langer Durststrecken

(Fortsetzung...)

Wie schwer es ist, Aufträge zu akquirieren, weiß auch Cindy Villmann: Da Werbung zu teuer wäre, bekommt sie Neukunden hauptsächlich durch Mundpropaganda, einige wenige auch über ihre Website. Langfristig möchte sie daher lieber Auftragsarbeiten für Agenturen und Magazine übernehmen. Auch wenn die freie Fotografin finanziell eher knapp dran ist: Weitermachen will sie in jedem Fall. „Ich jobbe auch noch als Hostess und bei Promotion-Veranstaltungen“, erklärt die Berlinerin. Das zusätzliche Geld investiere sie in weitere Ausrüstung. Ob sie ohne staatliche Gründerhilfe den Schritt in die Selbständigkeit gewagt hätte, weiß sie nicht – wahrscheinlich eher nicht.

Das gleiche gilt für Ingo Frenkel, der seit einem Jahr als freiberuflicher Dozent für Erwachsenenbildung arbeitet. Der 50-Jährige übernimmt für Unternehmen die Ausbildung von Betriebshelfern und vertreibt nebenbei Medizinprodukte wie Erste-Hilfe-Koffer. Ohne staatliche Hilfe hätte er sich die Existenzgründung nicht zugetraut. Vor einem Jahr noch blickte der ehemalige Technische Leiter beim DRK-Landesverband Berlin auf 22 Monate Arbeitslosigkeit zurück und dem Ende des Arbeitslosengeldes I entgegen. Als zahllose Bewerbungen keinen neuen Job brachten, hörte er vom Überbrückungsgeld und entschied sich für die Selbstständigkeit.

Aufgrund seines recht hohen letzten Einkommens brachte diese Förder-Variante Ingo Frenkel ein halbes Jahr lang 2600 Euro monatlichen Zuschuss. Das Geld ermöglichte eine Fortbildung und notwendige Anschaffungen wie Unterrichtsmaterialien, eine Übungspuppe für den Erste-Hilfe-Kurs und einen Wagen. Seit die Starthilfe aufgezehrt ist, kommt Ingo Frenkel „mehr schlecht als recht“ über die Runden, den Ausbildungsmarkt teilen Hilfsorganisationen unter sich auf – so wie jene, für die er selbst tätig war. „Ich peppe meine Vorträge rhetorisch auf“, verrät der Existenzgründer die Strategie, mit der er sich gegen die Konkurrenz behaupten will. Aufgeben mag er die freiberufliche Tätigkeit nicht mehr.

Das gilt auch für Julia Meyhöfer, die sich als mobile Physiotherapeutin selbständig gemacht hat. Bei diesem Schritt hat sie – ebenso wie Cindy Villmann und Ingo Frenkel – die Berliner Existenzgründerberatungsstelle LOK unterstützt. Seit Anfang des Jahres erhält die Berlinerin jetzt die Förderung der Ich-AG; momentan helfen ihr 600 Euro monatlich „ruhig zu schlafen, auch wenn vorübergehend Flaute herrscht“. Die hat die 32-Jährige beispielsweise erlebt, als im heißen Sommer die Praxis leer blieb, in der sie freiberuflich mitarbeitet. Trotzdem brauchte sie Geld für Visitenkarten und Flyer, die ihre sonstigen Angebote wie Hausbesuche oder Arbeitsplatzanalysen bewerben. Obendrein steckte sie – wie in ihrer Branche üblich – viel Geld in Fortbildung, über 5000 Euro waren es alleine dieses Jahr. Ohne die Förderung hätte sich Julia Meyhöfer Geld von ihrer Familie leihen müssen, so hat sie es bisher allein geschafft. „Ich bin froh, nicht von Anfang an in der Schuldenfalle zu stecken, so kann ich mich in Ruhe damit beschäftigen, meinen Lebensunterhalt zu verdienen“

Von Andreas Monning