

Er hilft jungen Unternehmern

Andreas Hammer berät Existenzgründer bei allen wichtigen Schritten auf dem Weg in die Selbstständigkeit

Behörden, Banken, Business-Plan: Der Weg in die eigene Selbstständigkeit ist kein leichter. Das weiß auch Andreas Hammer – und gibt seinen eigenen Erfahrungsschatz deswegen an junge Existenzgründer weiter.

■ Von Jürgen W. Niehoff

Schöneck. Jeder, der den Schritt in die Selbstständigkeit wagt, ist dankbar für nützliche Ratschläge und notwendige Tipps. Er braucht aber auch ein Grundlagenwissen über das Zusammenspiel von Unternehmen, Banken und Behörden, um nicht schon auf dem Weg zur Selbstständigkeit zu scheitern.

Hilfe bietet da der Diplom-Volkswirt und Inhaber einer Gesellschaft für Existenzgründungsberatung in Schöneck, Andreas Hammer, an. Seit mehr als 20 Jahren berät der 46-jährige Finanzexperte Existenzgründer in Deutschland und Europa. Mehr als 1300 Geschäftsleute hat er seither beraten und ihnen den rechten Weg zur Selbstständigkeit gewiesen.

Erfahrungen gesammelt

„Ich hatte in der Zeit jedoch Ratsuchende, denen ich nach kurzer Überprüfung ihrer Geschäftsidee von der Selbstständigkeit abgeraten habe“, erinnert sich Hammer an Absagen. Da habe dann entweder der Standort nicht gepasst oder aber die Geschäftsidee selber versprach von Beginn an wenig Aussicht auf Erfolg.

Um den Existenzgründern eine erste grobe Selbsteinschätzung zu ermöglichen, hat Hammer zwei kleine Bücher geschrieben, die die Grundvoraussetzungen für die Selbstständigkeit offenlegen. Wenn der potentielle Existenzgründer dann mit sich im Reinen ist und seine Idee weiterhin für erfolgsversprechend hält, ist Hammer der richtige Mann, um ihn durch den Dschungel der Finanzierungsmöglichkeiten zu führen. Dabei kümmert sich der Fachmann, der selbst

einmal parallel zu seinem Studium ein Computergeschäft aufgebaut und lange Zeit betrieben hat, um die kleinste Geschäftsidee genauso sorgsam wie um ein Großprojekt.

Dabei hilft ihm nach eigenem Bekunden auch die Erfahrung, die er Anfang der 90er Jahre mit seiner eigenen Firma gemacht hat. So weiß er, wovon er redet, wenn er Menschen berät, die eine eigene Firma gründen wollen. Und in den vielen Jahren seiner Beratertätigkeit hat er inzwischen ausreichende Kontakte zu den Banken aufbauen können und kennt deshalb die feinen Möglichkeiten der versteckten Zuschüsse auch aus der Praxis.

Geschäftsplan offenlegen

Auch weiß er, was die Banken von einem Existenzgründer erwarten, nämlich einen fix und fertigen Business-Plan, den er gemeinsam mit dem Gründer erstellt. Er enthält alle betriebswirtschaftlich relevanten Dinge rund um das neue Geschäft, wie Standortwahl, die Größe des zu erwartenden Kundstammes, mögliche Konkurrenz und ausreichende Liquidität.

Wie schwierig das oftmals ein kann, schildert Hammer dann an einem außergewöhnlichen Fall. Ende der 90er Jahre sei ein junger Diplom-Ingenieur aus Rüsselsheim zu ihm gekommen, der zwar einen Auftrag von der Deutschen Raumfahrtgesellschaft (DASA) zur Entwicklung eines Unterdruckanzuges erhalten hatte, dem jedoch für die Entwicklung das nötige Startkapital fehlte.

Wenig Dank für die Hilfe

Die finanzielle Grundlage habe er dem jungen Existenzgründer trotz großer Skepsis der Banken gegen dieses Vorhaben besorgt. Und der junge Mann hatte Erfolg. Seine Unterdruckhose zur Stabilisierung des menschlichen Kreislaufs flog 1998 mit der amerikanischen Columbia ins All und fand danach immer wieder Anwendung in der Raumfahrt sowie der Medizin.



Gibt sein Wissen und die eigenen Erfahrungen mit der Selbstständigkeit an junge Menschen mit innovativen Ideen weiter: Existenzgründungs-Berater Andreas Hammer (46) in seinem Schönecker Büro, wo er Hilfesuchende empfängt. Foto: Jürgen W. Niehoff

INFO Unverzichtbar auf dem Weg zur Ich-AG

Obwohl Hammer täglich mit vielen Menschen zu tun hat, ärgert ihn oft, dass viele Existenzgründer nach ihrem erfolgreichen Start keinen Dank für ihn übrig haben. Trotzdem mache ihm seine Arbeit Spaß. Deshalb vermittelt er seine Kenntnisse mittlerweile aufgrund eines Lehrauftrages in Betriebswirtschaft auch an Studenten der Frankfurter Fachhochschule weiter.

Ein Geschäftsplan, oft auch unter der englischen Bezeichnung Business-Plan verwendet, ist die schriftliche Zusammenfassung eines unternehmerischen Vorhabens auf Basis einer Geschäftsidee. Er besteht aus Teilplänen wie zum Beispiel einem Beschaffungs-

Produktions- oder Marketingplan. Ein wesentlicher Bestandteil ist der Finanzplan, der eine Schätzung der notwendigen finanziellen und personellen Ressourcen und der erwarteten Umsatzerlöse enthält. Der fertige Geschäftsplan hilft, andere vom geplanten Vorhaben zu über-

zeugen: Er zeigt, dass sich der Existenzgründer ernsthafte Gedanken gemacht hat und ist damit eine wesentliche Voraussetzung zur Kapitalbeschaffung: Ohne Darstellung der Wirtschaftlichkeit des Konzeptes lassen sich Investoren nur schwer gewinnen. *fnp*