

Mission Startup!

Geträumt, gewagt, gegründet



Industrie- und Handelskammer
Dresden

Impressum:

Herausgeber: Industrie- und Handelskammer Dresden | Langer Weg 4 | 01239 Dresden
Bildnachweis: Gründerportraits: Ken Wagner, www.kenwagner.de; Grafik Rakete: [shutterstock.com](https://www.shutterstock.com) - Nucleartist;
Seite 1: [shutterstock.com](https://www.shutterstock.com) - Ajgul; Seite 8: [shutterstock.com](https://www.shutterstock.com) - Rawpixel.com;
Seite 16: [shutterstock.com](https://www.shutterstock.com) - Beer5020; Seite 24: [shutterstock.com](https://www.shutterstock.com) - alphaspirt;
Grafiken Seite 25: [freepik.com](https://www.freepik.com); Seite 41: von Oheimb
Gestaltung: IHK Dresden
Druck: Union Druckerei Dresden
Auflage: 1.000
Stand: Dezember 2017

Unternehmen leben von Aufmerksamkeit. Insbesondere Startups haben derzeit das Glück, besondere Aufmerksamkeit zu erfahren. Und das ist gut so, denn um auch zukünftig zu den dynamischen Wirtschaftsstandorten Deutschlands zu gehören, ist es wichtig, neue unternehmerische Erfolgsgeschichten in einer Region entstehen zu lassen. Dies bedeutet nicht nur, für die Ansiedlung neuer Unternehmen attraktiv zu sein. Wichtig ist es gerade, dass sich aus der Region heraus selbst neue Unternehmen, die „Hidden Champions“ von morgen, entwickeln.

Deshalb ist es essentiell, innovative Startups zu fördern und ihnen beim Markteintritt behilflich zu sein. Nur so können Know-how und Innovation in der Region dauerhaft gestärkt und zugleich auch die Attraktivität der jeweiligen Standorte erhalten werden.

Unternehmensgründungen setzen aber auch Anreize für etablierte Unternehmen, ihre Marktposition zu halten oder besser zu werden. Sie schaffen Arbeitsplätze, tragen maßgeblich zu neuen und innovativen Produkten sowie Dienstleistungen bei und stärken dauerhaft die Region.

Die Aussicht sein eigener Chef zu sein, erscheint für viele verlockend, aber in der Realität gestaltet sich dies oft schwieriger als gedacht. Aber es lohnt sich, die Augen bewusst offen zu halten. Manchmal verstecken sich Chancen hinter ganz alltäglichen Dingen. Wo wünscht man sich selbst ein Produkt, das einem gewisse Situationen erleichtert? Gute Gründungs-ideen sind häufig keine neuen Erfindungen.

Viele Ideen bestehen darin, Produkte zu verbessern oder zu erweitern. Aber was an einem anderen Standort prächtig floriert, muss kein Garant für den eigenen Erfolg sein. Zögern Sie nicht, Ihre Ideen aufs Papier zu bringen und mit Freunden, Verwandten und Vertrauten ins Gespräch zu kommen. Je mehr Feedback, umso besser. Denn nur selbst von der eigenen Idee überzeugt zu sein, reicht nicht aus. Ob die Idee nun der Schlüssel zum Durchbruch ist, entscheidet der Markt. Deswegen sollte man sich von Beginn an gut informieren, ob überhaupt ein potenzieller Kundenkreis vorhanden ist. Und vor allem, ob dieser bereit ist, dafür zu bezahlen. Was nützt Ihnen die beste Idee, wenn Sie damit kein Geld verdienen können?

In jedem Fall ist es hilfreich, Unterstützungsangebote in Anspruch zu nehmen, um zu klären, ob die Idee gewinnträchtig sein kann, ob der Markt richtig eingeschätzt wird oder ob die eigenen Kenntnisse und Voraussetzungen zum Unternehmenseinreichen ausreichen. Egal zu welchem Zeitpunkt, ob ganz am Anfang bei der Ideenfindung oder auch später bei der Führung des Unternehmens. Dabei ist die IHK Dresden ein wichtiger Wegbegleiter, um Ihr Gründungsvorhaben und Ihr zukünftiges Unternehmen zum Erfolg zu führen.

Vielen innovativen, kreativen und mutigen Gründern konnten wir in ihrer Planungs- und Startphase sowie darüber hinaus bereits helfen. 20 von ihnen stellen wir in dieser Broschüre vor. Sie alle konnten ihren Traum vom eigenen Unternehmen realisieren und sind auf einem guten Weg.

**Erleben Sie spannende und außergewöhnliche Gründungsgeschichten.
Wir freuen uns, wenn ihnen möglichst viele folgen.**





3NRG GmbH

Robert Gnauck

Geschäftsidee:	Eroberung des E-Commerce Marktes mit der Verpackungseinheit „Palette“
Meine Stärken:	Internationales Studium in Deutschland, der Schweiz, Tschechien und Polen; berufliche Stationen in Palo Alto/USA (Invest in Saxony, GTAI), Genf/Schweiz (WTO) und London (RWE Innogy); 5-sprachig; starker Unternehmergeist
Chancen und Risiken:	Chancen: Lösung des Problems der „letzten Meile“ bei der dezentralen Versorgung mit großvolumigen Verbrauchsgütern; First-Mover; skalierbares Geschäftsmodell; rasante Entwicklung von IT- und Logistikinfrastruktur
Mein Top-Tipp:	Hinterfrage dich täglich, aber zweifle nicht an dir. Sei nicht perfektionistisch. Es gibt kein Richtig und kein Falsch. Probiere es, dann weißt du es besser. Bringe Durchhaltevermögen und einen starken privaten Rückhalt mit.
Kontakt:	3NRG GmbH Hauptstraße 21 01909 Schmiedefeld 035954 51 98 33 www.paligo.de

Die Gründungsidee ist aus dem Problem entstanden, dass Verbrauchsgüter in üblichen Bedarfsmengen von eins bis fünf Tonnen nicht bequem online bestellbar waren. Derartige Produkte werden bis dato über ein höchst ineffizientes 3-stufiges Vertriebsmodell von Produzent über Großhändler zum Einzelhändler und schließlich zum Endkunden verteilt. Das ist besonders bei margenschwachen Naturprodukten kritisch und führt zu einer höchst ineffizienten Allokation von Angebot und Nachfrage.

PALIGO löst die optimale Verteilung vom Produzenten zum Endkunden mit moderner IKT, E-Commerce und Logistikinfrastruktur. Dazu gehört die Implementierung einer flächendeckenden Sendungsverfolgung für Paletten. Damit sind wir als erstes E-Commerce-Unternehmen in der Lage, Palettenware so schnell und kundenfreundlich zuzustellen, wie es im übrigen Onlinehandel bereits Standard ist.

Mittelfristig wollen wir das Produktspektrum deutlich erweitern und neue Produzenten einbinden. Dazu sollen weitere Lagerverkaufsstandorte eröffnet und Abholstationen eingebunden werden. Zudem ist eine Markterweiterung nach Tschechien und BENELUX geplant.

Unser langfristiges Ziel ist es, altherkömmliche Großhandelsstrukturen für die dezentrale Nachfrage nach Festbrennstoffen, Gartenbauprodukten und Großtiereinstreu mit PALIGO flächendeckend abzulösen.

Starthilfe der IHK:

- Finanzierungsberatung
- Bewertung Wachstumsfinanzierung
- Beratung zur Förderung Digitalisierung / Einstellung Personal
- Treffpunkt Kammer





Anger Immobilien

Janet Anger



Die Idee, mich in der Immobilienbranche selbständig zu machen, ist durch meine Tätigkeit als Privatkundenberaterin bei regionalen Banken gereift. Grundgedanke meiner Geschäftsidee war es dabei von Beginn an, Menschen an die Hand zu nehmen und auf dem Weg zur eigenen Immobilie zu begleiten oder umgekehrt, den Weg aus der eigenen Immobilie zu erleichtern.

Der langjährige Kontakt zur Wohnungsbörse Erzgebirge und das Angebot zur Kooperation haben mich in meiner Entscheidung bestärkt. Ich arbeite gern mit dem Team der Wohnungsbörse zusammen, das mich täglich auf meinem neuen Weg als selbstständige Maklerin begleitet. Nicht Konkurrenzdenken, sondern die Gemeinschaft bringt den gewünschten Erfolg.

Unterstützung für meinen Geschäftsaufbau habe ich immer dankend angenommen. Marcus Dämmig von der IHK Dresden und Gründungsberater Achim Tanner begleiteten mich von Anfang an. Das gab mir ein gutes Gefühl, mit all den vielen Fragen und Themen nicht allein zu sein.

Mittelfristig möchte ich mit Hausverwaltungen, Wohnungsgesellschaften, Versicherungs- und Immobilienbüros, Gutachtern und Handwerkern aus der Region vertrauensvoll zusammenarbeiten. Ich möchte mein Netzwerk weiter ausbauen, mein Unternehmen bekannter machen, vertrauensvolle Geschäfts- und Kundenbeziehungen aufbauen und aufgrund der Aufgabenvielfalt einen weiteren Arbeitsplatz schaffen.

Geschäftsidee:	Dienstleistungsunternehmen im Bereich Vermietung und Verkauf von privaten und gewerblichen Immobilien; Finanzierungsberatung
Meine Stärken:	Bankkauffrau und Bankfachwirtin; Ausbilderin; Geprüfte Immobilienmaklerin (SGD); 22 Jahre Berufserfahrung als Privatkundenberaterin und Geschäftsstellenleiterin der Sparkasse Annaberg-Buchholz und Volksbank Sulmtal eG
Chancen und Risiken:	Chancen: mittel- bis langfristiger Aufbau eines eigenen Dienstleistungsunternehmens; Verwirklichung des langjährigen Wunsches, eigenständig zu arbeiten und Menschen wirklich „an die Hand zu nehmen“ Risiken: volles kaufmännisches Risiko; unregelmäßiges Einkommen
Mein Top-Tipp:	Man sollte immer das langfristige Ziel im Auge behalten und geduldig sein. Aller Anfang ist schwer und Durchhaltevermögen wichtig.
Kontakt:	Anger Immobilien Blochmannring 36 01744 Dippoldiswalde/ OT Reichstädt 03504 72423 13 info@anger-immo.de

Starthilfe der IHK:

- Gründungsberatung
- Bewertung Gründungsvorhaben / Konzept
- Empfehlung Beratungsförderung
- Teilnahme GründerWissen kompakt



ARTHOUSE Dresden

Nico Möller, Clayton Msuya

Einer der Hauptgründe für unser Vorhaben war die Aussicht auf einen selbstbestimmten Arbeitsalltag und die Möglichkeit, unser Hobby zum Beruf zu machen. Durch unsere Berufserfahrung als Bankkaufmann hatten wir bereits grundlegende Fähigkeiten im Umgang mit Kunden, was uns bei der Kundenakquise sehr geholfen hat. Wir haben uns seit Beginn der Selbstständigkeit Etappen-Ziele gesetzt und uns stets gegenseitig motiviert, diese zu erreichen. Da wir keinen beruflichen oder schulischen Background in der Werbeindustrie besitzen, haben wir einen sehr unvoreingenommenen Blick auf die Anforderungen und Wünsche unserer Kunden.

Unser Ziel ist es, den Namen ARTHOUSE Dresden als Sinnbild für Qualität in den Köpfen unserer Kunden zu verankern. Daher resultiert auch unser täglicher Ansporn, unsere Fähigkeiten zu verbessern. Der Gründerzuschuss der Agentur für Arbeit hilft uns sehr während der Startphase, da in den ersten Monaten in der Regel eine sehr intensive Akquise-Kampagne gefahren werden muss, um einen Kundenstamm aufzubauen und zu erweitern.

Unser mittelfristiges Ziel ist es, größere Projekte und damit größere Herausforderungen zu meistern. Langfristig wollen wir uns zu einer national und international konkurrenzfähigen Agentur entwickeln.



Geschäftsidee: Dienstleistung für Unternehmen im Bereich des Web & Grafikdesigns sowie der Suchmaschinenoptimierung

Unsere Stärken: Nico Möller: abgeschlossene Berufsausbildung als Bankkaufmann bei der Sparkasse Meißen und sieben Jahre Erfahrung im Grafik- und Webdesign
Clayton Msuya: abgeschlossene Berufsausbildung als Bankkaufmann bei der Ostsächsischen Sparkasse Dresden und zwei Jahre Erfahrung im Webdesign

Chancen und Risiken: Chancen: Gewinnung nationaler und internationaler Kunden; Aufbau langfristiger Kundenbeziehungen; Weiterempfehlungen; Steigerung der Projektgrößen; Entwicklung eigener Projekte; Einkommenssteigerung
Risiken: allgemeines unternehmerisches Risiko; Aufgabe des sicheren Einkommens aus dem Angestelltenverhältnis

Unser Top-Tipp: Eine wichtige Grundvoraussetzung ist die ausführliche Planung des Vorhabens. Man sollte sich konkrete und messbare Ziele setzen und diese fokussieren. Außerdem sollte man keine Angst vor dem Schritt in die (nebenberufliche) Selbstständigkeit haben, da der bürokratische Aufwand in der Startphase überschaubar ist.

Kontakt: ARTHOUSE Dresden Möller & Msuya GbR | Seifhennersdorfer Straße 4 | 01099 Dresden
www.arthouse-dresden.de

Starthilfe der IHK:

- Gründungsberatung
- Bewertung Gründungsvorhaben / Konzept
- Treffpunkt Kammer





Startups sind zurzeit in aller Munde. Doch was ist denn so ein Startup? Es gibt die unterschiedlichsten Vorstellungen. Jung, innovativ und wachstumsstark – sind Eigenschaften, die oft mit einem Startup in Verbindung gebracht werden. Eine eindeutige Antwort gibt es aber nicht.

Bevor es den Begriff Startups gab, waren alle einfach nur Unternehmensgründer.

Und trotzdem gibt es Unterschiede. Da gibt es forschungsintensive High-Tech-Unternehmen, die häufig als Hochschul-Spin-Offs gegründet werden. Dem gegenüber stehen clevere IT-Gründer, die die unterschiedlichsten wirtschaftlichen Herausforderungen analysieren und durch digitale Innovation optimieren und leistungsfähig halten. Dann sind da die kleinen innovativen Unternehmen, deren Geschäftsmodell aber kein starkes Wachstum ermöglicht und auf der anderen Seite noch die jungen wachstumsstarken und erfolgreichen Unternehmen, die aber nicht besonders innovativ sind und damit wohl eher nicht zu den „Startups“ zählen.

Startups bieten innovative Ideen und Kreativität. Der Mittelstand steht für Erfahrung, Ausdauer und führende Marktposition. Zwei Welten, die das gleiche Ziel verfolgen: Ihr Produkt oder die Dienstleistung erfolgreich an den Markt zu bringen und dort zu etablieren. Warum also nicht auch zusammenarbeiten?

Egal wo man sich nun selbst zuordnet, im Rahmen einer Selbstständigkeit stellen sich viele Fragen.

Es gibt viele rechtliche Rahmenbedingungen zu beachten: Von der Wahl der Rechtsform, der Namensgebung, der Ausgestaltung von Gesellschafterverträgen, dem Impressum auf der eigenen Webseite, den Tücken des Widerrufsrechts im Onlinehandel, dem Urheberrecht beim 3D-Druck, dem Wettbewerbsrecht bis hin zur Frage nach gewerblichen Schutzrechten wie Marken, Design und Patent.



CE, REACH, RoHS, ElektroG – Oh jemine!

Insbesondere technologieorientierte Gründer unterscheiden sich vor allem durch die Vielzahl von zusätzlichen technischen und rechtlichen Rahmenbedingungen. Hier gilt, dass erfolgreiche Geschäftsmodelle technisch machbar, rechtlich zulässig und wirtschaftlich sinnvoll sind. Ob und welche Anforderungen erfüllt werden müssen, hängt vor allem vom Produkt, dem Produktionsverfahren und den eingesetzten Materialien ab. Umwelt- und Verbraucherschutz sind wichtige Motive für Gesetze, Richtlinien und Verordnungen. Auch in Punkto Lagerung/Entsorgung und Standort ist zu prüfen, welche rechtlichen Anforderungen Berücksichtigung finden müssen.

Die folgende Stichworte zeigen die Breite möglicher Fragestellungen: Elektrogeräte, Batterien, Fahrzeuge, Verpackungen, Stoffe (REACH), Maschinen, Spielzeug, EMV, Ökodesign – Konformität/CE-Kennzeichnung

Auch die Finanzierung ist immer ein kritischer Erfolgsfaktor. Vor allem technologieorientierten Gründern fällt es erfahrungsgemäß schwer, den Zeitbedarf bis zur Markteinführung und den ersten Umsätzen realistisch zu ermitteln. Dieser wird meist zu kurz und der Finanzierungsbedarf zu gering angesetzt.

Grenzenlos erfolgreich

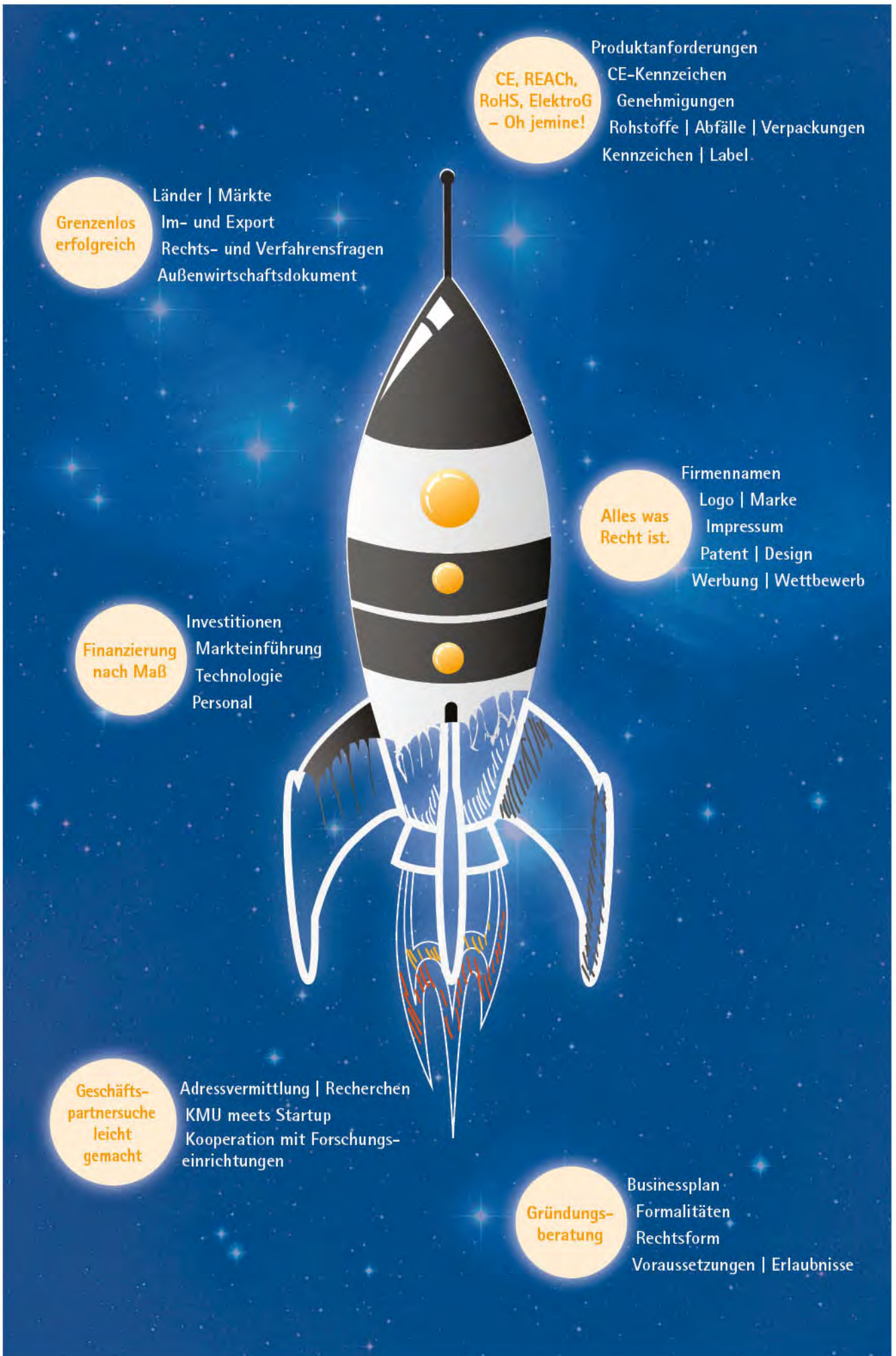
Für einige Gründer ist es durchaus sinnvoll, eine Internationalisierung anzustreben. Zum Beispiel digital ausgerichtete Startups haben in einer vernetzten Welt einen unendlich großen Markt, aber auch weltweite Konkurrenz. Die wichtigste Voraussetzung ist der richtige Markt für das richtige Produkt. Informationen über das ausländische Umfeld, unterschiedliche Markt- und Wettbewerbsbedingungen sowie kulturelle Unterschiede beeinflussen den Internationalisierungserfolg.

Wer mit seinem Geschäftsmodell Waren ins Ausland ausführt oder nach Deutschland importiert, kommt mit dem Zoll in Berührung. Die Vorschriften sind zahlreich und kompliziert.

IHK-Mission Startup

Wir unterstützen Gründer und beraten Euch genau zu den Themen, die Ihr braucht. Wir führen unsere Stärken mit Euren Bedürfnissen zusammen. Expertenteams aus den Bereichen Gründung, Finanzierung, Recht, Innovation, Außenwirtschaft und Umwelt beraten neutral, unabhängig und bereichsübergreifend.

Unsere Mission ist es, Unternehmergeist zu wecken, ein positives Unternehmerbild in die Gesellschaft zu tragen, Gründungen zu unterstützen und Unternehmertum zu fördern.



Black East GmbH

Mirko Filler

- Geschäftsidee:** Entwicklung und Herstellung von leichten und extrem robusten Carbon-Komponenten für Mountainbikes und Rennräder
- Meine Stärken:** Studienabschluss Maschinenbau, Fachrichtung Leichtbau; fundierte Expertise im Bereich Extrem-Leichtbau mit Faserverbundwerkstoffen
- Chancen und Risiken:** Chancen: Bisher gibt es nur wenige Fahrradkomponenten, die extrem leicht und gleichzeitig robust sind. Black East schließt diese Lücke mit eigenen Komponenten. Darüber hinaus bietet Black East die weltweit ersten farbigen Carbon-Komponenten für Fahrräder an. Die Partnerschaft mit Bike24, einem der größten Onlineshops für Fahrradkomponenten in Europa, eröffnet zum Start einen schnellen und breiten Marktzugang.
- Mein Top-Tipp:** Das A und O sind betriebswirtschaftliche Grundlagen.
- Kontakt:** Black East GmbH | Hermann-Mende-Straße 5-7 | 01099 Dresden
0351 287 90 56 92 | www.black-east.de

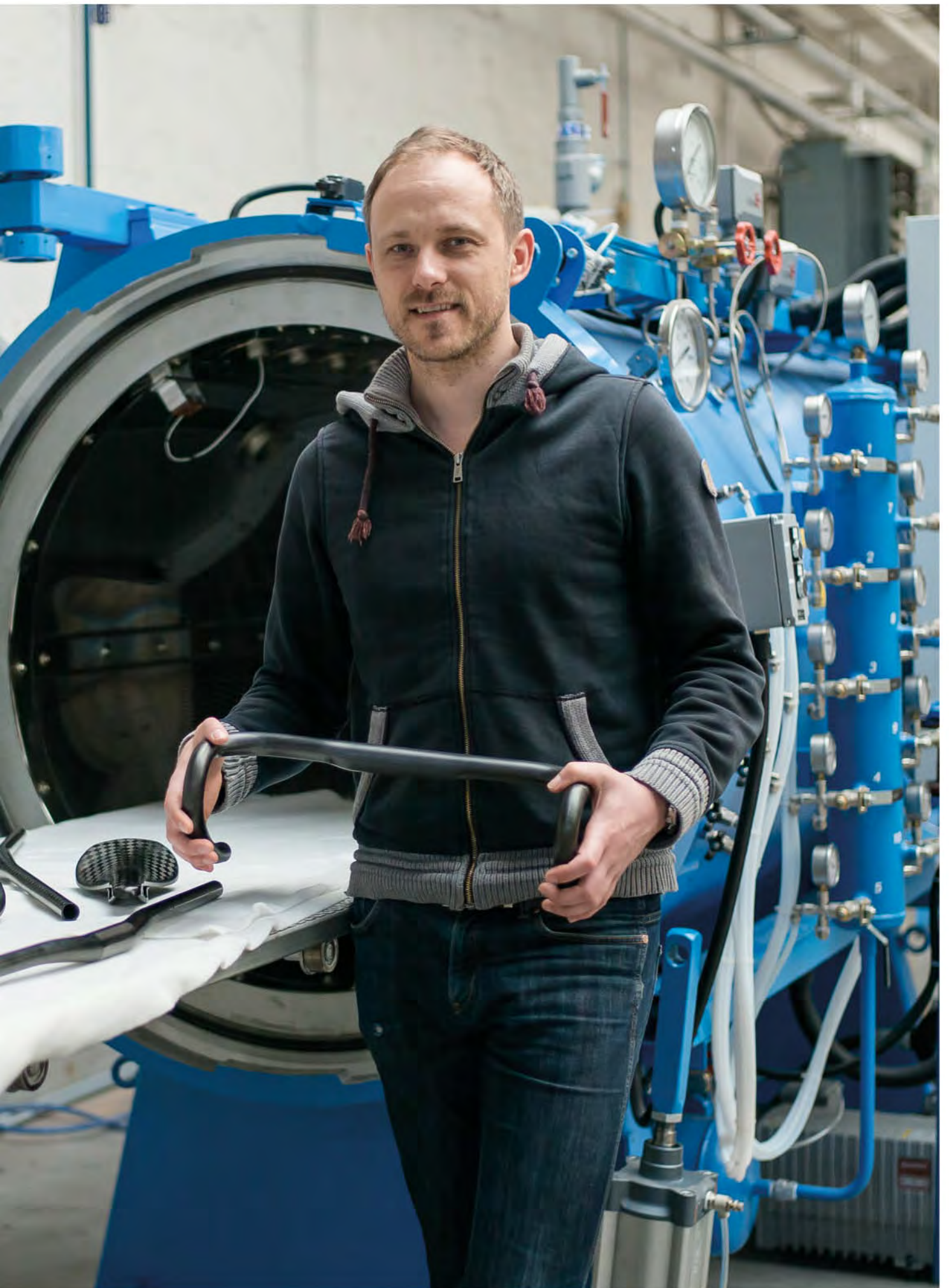
Bei Gesprächen mit fahrradbegeisterten Freunden entstand die Idee. Eine detaillierte Marktrecherche zeigte die Marktlücke von leichten aber robusten sowie farbigen Carbon-Komponenten auf. Unsere Produkte können nicht nur individuell farbig gestaltet werden, sondern sind auch gemessen am Gewicht die robustesten Komponenten am Markt.

Mittelfristiges Ziel ist die Marktablierung der Marke „Beast Components“ als innovative Leichtbaumarke. Langfristiges Ziel ist die Etablierung unter den Top 3 Unternehmen dieses Segments weltweit.

Starthilfe der IHK:

- Bewertung Wachstumsfinanzierung
- Betriebsbesuch
- Vermittlung Kontakte







Calmel-Design Eric Armbruster

- Geschäftsidee:** individuelle Konstruktion und Herstellung von Symbolsitzbänken und Polyeder Überdachungen
- Meine Stärken:** Dipl.-Wirt.-Ing.; Internationaler Schweißfachgenieur
- Chancen und Risiken:** Chancen: Als Hersteller von Designelementen steht die Kreativität an erster Stelle. Calmel-Design sieht es daher als große Chance an, aus den individuellen Kundenwünschen neue Lösungsansätze zu entwickeln. Dadurch gewinnen wir weitere Erkenntnisse, die bei der Entstehung neuer Produkte angewandt werden.
Risiken: Da jedes Produkt einzigartig ist, können wir die Gefahr von Lieferengpässen in der Startphase durch Lagerhaltung nicht kompensieren. Wir haben die Situation erkannt und arbeiten bereits daran.
- Mein Top-Tipp:** Eine Existenzgründung ist eine sehr intensive Lebensphase, in der man jeden Tag neue Eindrücke und Erkenntnisse erhält, die sehr vielseitig sind. Was ich aus der Summe der Erfahrungen mitgeben kann, ist die Empfehlung, seine Visionen klar zu formulieren und mit einer hohen Eigenmotivation die gesetzten Ziele zu verfolgen.
- Kontakt:** Calmel-Design | Inh. Eric Armbruster | Enderstraße 94 | 01277 Dresden
0351 21 35 99 60 | www.calmel-design.de

Man möchte meinen, eine Sitzbank lädt zum Verweilen ein. Doch ist es meist die Umgebung, das Ambiente, was uns fesselt. Dies ist in der Sache nicht falsch, doch haben wir von Calmel-Design den Anspruch, dies von einer anderen Seite zu betrachten. Können Sie sich vorstellen, in Ihrem Garten, vor Ihrem Unternehmen oder an einem anderen schönen Ort Ihre persönliche Bank zu stellen? Eine Bank, die mehr Kunst als nur ein einfaches Sitzmöbel ist und durch ihr elegant anmutiges Design Ihre Besucher magisch verzaubert? Wir von Calmel-Design haben genau dies geschaffen. Sie haben die Möglichkeit, sich von uns eine individuelle Bank gestalten zu lassen, mit der Sie sich identifizieren können. Sie können nicht nur aus einer Anzahl wunderschöner Formen und hochwertiger Materialien wählen, sondern auch mit uns Ihr persönliches kleines Kunstwerk gestalten. Egal ob Ihr Firmenlogo, Wappen oder bedeutungsschwere Symbolik, dank unserer Innovationen sind Ihrer Kreativität bei der Verwirklichung kaum Grenzen gesetzt.

Dies ist nur der Beginn einer breiten Palette von Produkten, die neben ihrem praktischen Nutzen auch Emotionen wecken. So arbeiten wir bereits an einem innovativen flexiblen Überdachungskonzept, welches Ihren besonderen Wünschen neue Türen öffnet.

Unser Unternehmen ist nach DIN EN 1090 zertifiziert und berechtigt das CE-Kennzeichen zu führen.

Starthilfe der IHK:

- Aufnahme Nachfolgerpool
- Gründungs- und Finanzierungsberatung
- Bewertung Gründungsvorhaben / Konzept
- Bewertung Wachstumsfinanzierung
- Beratung Unternehmensentwicklung
- Treffpunkt Kammer



CMCS-Solution GmbH

Dipl.-Ing (FH) Uwe Kriebisch

Der Schritt in die Selbstständigkeit unterlag einem Reifeprozess und entstand nicht von heute auf morgen. Insbesondere war es die in der beruflichen Laufbahn gewonnene Erkenntnis, dass im Bereich der Metallverarbeitung Probleme bei Liefertreue, Qualität und Preisgestaltung existieren.

Die CMCS wird in Anlehnung an Industrie 4.0 aufgebaut. Ziel ist eine schlanke Produktionsweise, welche sehr flexibel auf Kundenwünsche reagieren kann. Diese Flexibilität soll letztendlich unseren Kunden und CMCS Vorteile bringen. Liefertreue und Qualität haben eine herausragende Bedeutung. Ich sehe in der Industrie 4.0 einen Wandel im verarbeitenden Gewerbe und große Chancen für das gegründete Unternehmen. Der oft beklagte Fachkräftemangel kann durch Automatisierungslösungen abgeschwächt werden und eine effiziente Industrieproduktion ist auch in Europa wieder rentabel. Vorteile ergeben sich auch hinsichtlich kürzerer Lieferketten.

Der Standort Dresden hat mich überzeugt, da kurze Wege zu potenziellen Kunden im Halbleitersektor bestehen. Das Silicon Saxony bildet ein Netzwerk aus Unternehmen und Forschungseinrichtungen im Bereich der Mikroelektronik, Halbleiter und Photovoltaikindustrie und gehört zu einem der erfolgreichsten Mikroelektronikstandorte Europas. Mit meinem Unternehmen kann ich als regionaler Zulieferer agieren, dessen Potenzial für den Kunden in einer schnellen, übersichtlichen, leicht zu kontrollierenden und individualisierten Fertigung besteht.

Der Standort bietet aufgrund seiner Lage auch Chancen als Dienstleister in der Automobil- bzw. Elektrotechnik erfolgreich zu sein. Unternehmen wie EADS und Volkswagen tragen dazu bei. Die Lage des Unternehmens im Norden von Dresden bietet zudem eine verkehrstechnisch gute Anbindung zu Autobahn und Flughafen.

Dank gezielter Förderung wird zeitnah ein internes Innovationsmanagement aufgebaut, um in Zusammenarbeit mit Partnern der Industrie und ansässigen Forschungseinrichtungen die Entwicklung eigener Produkte voranzutreiben.

Geschäftsidee:	CNC-Teilefertigung für die Bereiche Elektro-, Medizin- und Anlagenbau
Meine Stärken:	2012 MBA Abschluss-Internationales Management von der EURO FH; 1995 Dipl.-Ing (FH) Feinwerktechnik von der HTW Mittweida; 25 Jahre Berufserfahrung als Serviceingenieur und Produkt Manager in verschiedenen Unternehmen der Halbleiterindustrie und Elektrotechnik Insbesondere die Tätigkeit als Produkt Managers bei der EV Group E. Thalner GmbH in Österreich hat mich ideal auf die Herausforderungen als Unternehmer vorbereitet. Dort leitete ich ein Team zur Weiterentwicklung von industriellen Anlagen für die Halbleiterindustrie und war u. a. im Bereich der technischen Vertriebsunterstützung tätig.
Chancen und Risiken:	Chancen: Über die klassische Dienstleistungsfertigung und Nachbearbeitung soll mittelfristig die Entwicklung eines Eigenproduktes im Bereich der erneuerbaren Energien erfolgen. Um Marktschwankungen auszugleichen, ist das Dienstleistungsangebot breit aufgestellt und bedient verschiedene Kundengruppen. Risiken: Finden eines passenden Mietobjekts; Suche nach Partnerunternehmen, um die noch nicht vorhandenen Leistungsbereiche abdecken zu können; Kundengewinnung; Liquiditätsabfluss in der Gründungsphase
Mein Top-Tipp:	Eigenkapital, Eigenkapital, Eigenkapital: Ein Gründer in einem solch investiven Bereich muss ausreichend Eigenkapital mitbringen. Förderprogramme können hier nur bedingt eine Lösung bieten, zumal auch die den Einsatz von Eigenkapital erfordern. Sehr wichtig sind Marktkenntnisse, persönliches Engagement und die Bereitschaft zu einer langen Arbeitswoche. Gerade wenn die ersten Pläne nicht den Erwartungen entsprechen, zählen betriebswirtschaftliches Verständnis, Durchsetzungsvermögen, positives Denken und eine gewisse Flexibilität umso mehr. Positive Geschäftspläne sind hilfreich und eine Voraussetzung für Zusagen von Fremdkapital. Pläne sollten aber nicht geschönt sondern realistisch dargestellt werden. Wichtig ist eine beratende Unterstützung mit einer entsprechenden Branchenkenntnis. Zudem ist eine objektive dritte Meinung, wie von der IHK, sehr hilfreich.
Kontakt:	CMCS-Solution GmbH Hermann-Mende-Straße 4 01099 Dresden 0351 64 89 41 50 www.cmcs-solution.com

Starthilfe der IHK:

- Bewertung Gründungsvorhaben
- Bewertung Wachstumsfinanzierung
- Beratung Technologieförderung /Einstellung Personal





Der IHK.GründerService hilft beim Start in die Selbstständigkeit

Informationspaket	Das Informationspaket enthält Broschüren, Merkblätter und Checklisten
Gründerabend	Der Gründerabend dient als erster Einstieg und ist speziell für Gründer gedacht, die noch am Anfang ihrer Überlegungen stehen
Gründungsberatung	Eine individuelle Gründungsberatung bieten wir Ihnen nach vorheriger Terminvereinbarung.
Gründer-ABC	Das Gründer-ABC vermittelt Ihnen einen Überblick über die wichtigsten Gründungsthemen.
Gründerportal	Unser Gründerportal gibt einen Überblick zu den wichtigsten Gründungsthemen. Es werden Step by Step die wichtigsten Schritte zum eigenen Unternehmen gezeigt,
GründerBLOG	Der GründerBLOG bietet viel zu lesen. Portraits erfolgreicher Gründer illustrieren, wie es mit der Selbstständigkeit funktionieren kann.
Unternehmenskonzept	Unsere Broschüre „Wie schreibt man einen Businessplan?“ hilft bei der Erstellung Ihres Unternehmenskonzeptes. Mit dem Excel-Tool können Sie Ihre Finanzplanung erstellen.
Fachkundige Stellungnahme	Als unabhängige und neutrale Einrichtung unterstützen wir Ihr Vorhaben mit fachkundigen Stellungnahmen für ausgewählte Förderprogramme.



Wir zeigen Gesicht



Manuela Glöckner
gloeckner.manuela@
dresden.ihk.de
0351-2802-123

Kamenz

Dresden



Marcus Dämmig
daemmig.marcus@
dresden.ihk.de
0351-2802-124



Susann Cerny
cerny.susann@
dresden.ihk.de
03578-3741-12

**Wer den Schritt in die Selbstständigkeit
gehen möchte, der findet bei der
IHK Dresden kompetente Ansprechpartner
rund um das Thema Gründung.**



Stephanie Jainz
jainz.stephanie@
dresden.ihk.de
03591-3513-04



Peggy Strehle
strehle.peggy@
dresden.ihk.de
03525-5140-56

Bautzen

**kompetent
kurzfristig
kostenfrei**

Riesa

Görlitz



Katrin Hennersdorf
hennersdorf.katrin@
dresden.ihk.de
03581-4212-31

Zittau



Claudia Volkmer
volkmer.claudia@
dresden.ihk.de
03583-5022-33



Dorfladen & Cafe Carola Kaspar

Der Vorbesitzer musste aus persönlichen Gründen schließen. Ich war allerdings der Meinung, dass das Geschäft mit ein paar Veränderungen sowie anderen Produkten gut laufen könnte. So habe ich zum Beispiel eine kleine Kaffeecke eingeführt. Die Lage des Ladens ist ideal. Er liegt mitten im Ort direkt an der Hauptstraße mit vielen Parkmöglichkeiten. Sogar ein großer Vorplatz ist vorhanden, wo im Sommer ein kleiner Eisgarten entstehen soll.

- Geschäftsidee:** Dorfladen & Cafe, Lebensmittelhandel mit Cafe und hausgebackenen Kuchen
- Meine Stärken:** Abschluss als gelernte Einzelhandelskauffrau und mehrjährige Berufserfahrung in verschiedenen Bereichen des Handels
- Chancen und Risiken:** Chancen: zentrale Lage und gute Erreichbarkeit
Risiken: nahe Konkurrenz durch mehrere Discounter; hoher Altersdurchschnitt der Kundschaft im Ort
- Mein Top-Tipp:** In erster Linie sollte man Erfahrung in der Branche, möglichst als Auftraggeber oder Lieferant besitzen. Außerdem erachte ich Flexibilität und Hartnäckigkeit als sehr wichtig.
- Kontakt:** Dorfladen & Cafe | Obere-Mühlwiese 2 | 02779 Großschönau
035841-68 07 55 | dorfladencafe@t-online.de

Starthilfe der IHK:

- Finanzierung- und Fördermittelberatung
- Bewertung Gründungsvorhaben / Konzept





Dorothy Roffat Cosmetics

Dorothee Roffat-Gnauck

Geschäftsidee:	Kosmetiklinie für professionelle Ansprüche in nachhaltiger Verpackung und luxuriösem Design
Meine Stärken:	Internationaler Abschluss als MakeUp Artist; mehr als 15 Jahre Berufserfahrung und ein globales Netzwerk
Chancen und Risiken:	Chancen: dynamischer Markt mit neuen Vermarktungs- und Vertriebswegen; neue Produktionsverfahren für Produkte und Verpackungen; großer Nachholbedarf im Bereich hochwertiges MakeUp für farbige Hauttypen; Chancen auf neuen Märkten Risiken: Sättigung auf bestimmten Märkten; hohe Markteintrittsbarrieren; langwierige Markenbildung; schwierige Finanzierung
Mein Top-Tipp:	Ein Gründer muss Durchhaltevermögen mitbringen. Glaube an Deine Vision, bleibe flexibel und finde den Weg selbst. Baue auf Unterstützer und trenne dich von Nein-Sagern und Pessimisten. Persönlich habe ich gelernt, dass man es am Ende des Tages allein schaffen muss.
Kontakt:	Dorothy Roffat Cosmetics GmbH Hauptstraße 21 01909 Schmiedefeld 035954 52 07 40 www.dorothyroffat.com

Auslöser für den Schritt in die Selbstständigkeit war die frustrierende Situation, mich als MakeUp-Künstlerin nicht mit den verfügbaren Produkten identifizieren zu können. Der Markt war zu eintönig; es fehlte an Neuem. Die anspruchsvolle Kundin musste sich zwischen Luxusmarken, hochwertigen Produkten und Nachhaltigkeit entscheiden. Zudem gab es hochwertiges MakeUp nicht für alle Hauttypen und -farben.

Die Gründungsidee entstand basierend auf meiner langjährigen Berufserfahrung und meiner Vision von Schönheit: Ohne Barrieren für Herkunft und Hautfarbe; ohne Kompromisse an höchste Produktqualität, Design und Individualität.

Dorothy Roffat Cosmetics ist eine authentische Marke von einer authentischen Künstlerin. Die Marke verbindet Schönheit, Qualität und Naturverbundenheit in einer exklusiven Produktlinie in Bambusverpackungen mit echtem Wiedererkennungswert.

Mittelfristig möchte ich meine Vision von MakeUp innerhalb meiner Marke etablieren. Langfristig soll sich Dorothy Roffat Cosmetics zu einer weltweiten Referenz für MakeUp entwickeln.

Starthilfe der IHK:

- Gründungsberatung
- Bewertung Gründungsvorhaben / Konzept
- Rechtsinformationen
- Finanzierungs- und Fördermittelberatung



Ellenlang Andrea Seibt

Ich war in der Altenpflege tätig. Allerdings wurde die psychische Belastung so hoch, dass ich aus gesundheitlichen Gründen nicht mehr in dieser Branche arbeiten durfte und konnte. Während meiner Krankheit überlegte ich, wie es weiter gehen sollte. Da ich nach meiner Ausbildung zur Modenäherin in meiner Freizeit immer genäht habe und mir dies auch sehr viel Spaß gemacht hat, kam die Idee, mich in meinem erlernten Beruf zu verwirklichen.

Mein Nebengewerbe sollte nun zum Hauptgewerbe werden. Zusammen mit meinem Mann suchte ich einen Geschäftsraum, der für den Anfang ausreichend, auf lange Sicht aber auch erweiterbar war. Das Geschäftskonzept wurde an vielen Abenden im Familienkreis durchdacht und zusammengetragen. Das Hauptaugenmerk liegt bei allem was ich tue auf der Qualität!

- Geschäftsidee:** Einzelhandel für Stoffe, Kurzwaren, Accessoires und handgemachte Mode für alle Altersgruppen
- Meine Stärken:** Gelernte Modenäherin
- Chancen und Risiken:** Chancen: Seit einiger Zeit nimmt der Verkauf von handgemachten Sachen immer mehr zu.
Risiken: Kapitalbedarf: Da es keine Garantie für den Geschäftserfolg gibt, nahm ich keinen Kredit auf, sondern investierte nur meine Ersparnisse als Startkapital.
- Mein Top-Tipp:** Für mich war das Wichtigste: Gib nur Geld aus, was du auch hast.
- Kontakt:** Ellenlang | Andrea Seibt | Bönischplatz 1 | 01917 Kamenz
0172 3702817 | www.der-laden-ellenlang.de

Starthilfe der IHK:

- Teilnahme Gründerabend
- Gründungsberatung
- Finanzierungsberatung
- Beratung Unternehmensentwicklung





Die wichtigsten Zutaten für eine erfolgreiche Gründung

Jede Gründung steht und fällt neben der Idee auch mit der Person des Gründers. An schlaun Köpfen mangelt es hierzulande nicht. Aber es fehlt offensichtlich noch das richtige Klima für eine ausgeprägte Gründer- und Unternehmerrkultur. Wenig überraschend ist, dass in Umfragen unter potenziellen Gründern vor allem der bürokratische Aufwand als Hindernis angegeben wird. Unternehmer wollen in erster Linie unternehmerisch tätig sein und nicht administrativ.

Doch es gibt auch Positives zu berichten. Zu diesem Ergebnis kommt unsere Befragung aus dem Jahre 2016. Gründer aus dem Kammerbezirk Dresden wurden zu ihren Gründungsmotiven befragt.

Wenn wir die Frage stellen, warum sich Menschen selbstständig machen, sind im Wesentlichen folgende Hauptgründe zu nennen:

- die berufliche Unabhängigkeit,
- die Verwirklichung einer eigenständigen und neuartigen Produkt- oder Geschäftsidee,
- der Wunsch nach Persönlichkeitsentfaltung und
- die Erwartung höherer Einkommen.

Gründungsmotive

51,9 % Berufliche Unabhängigkeit

42,9 % Eigene Ideen verwirklichen

29,5 % Bessere Verdienstmöglichkeiten

29,5 % Selbstverwirklichung / Stolz und ...

23,7 % Alternative zur Arbeitslosigkeit

23,1 % Hobby zum Beruf machen

19,2 % Überzeugendes Geschäftskonzept

13,5 % Sonstiges



Und was motiviert Euch?

Erfolgreiche Unternehmer haben den Begriff der „Unternehmerpersönlichkeit“ geprägt. Es gibt viele Punkte, die dies inhaltlich untersetzen. Ein ganz wesentlicher ist die Fähigkeit, wirklich unternehmerisch tätig zu sein oder anders gesagt am Unternehmen arbeiten und nicht im Unternehmen (das tut der Fachmann).

Welche Faktoren den Unternehmenserfolg maßgeblich bestimmen, konnte die Befragung ebenfalls eruieren. Und so sehen unsere typischen Gründer aus.



Überwiegend Sologründungen

73 Prozent der Gründer bauen ihr Unternehmen alleine auf. Mehr als zwei Drittel gründen im Haupterwerb und entscheiden sich somit gegen eine „Selbstständigkeit light“. Wird doch im Team gegründet, so wird dies am ehesten zu zweit getan.



Teamgründungen erfolgreicher

Es zeigt sich, dass gemessen an den Erfolgsfaktoren Umsatz, Gewinn und der Entwicklung der Mitarbeiterzahlen Teamgründungen eine bessere Entwicklung nehmen als Sologründungen. Ein Drittel der Teamgründungen verzeichnen regelmäßig einen Arbeitsplatzzuwachs und 10 Prozent können die geschaffenen Arbeitsplätze auch sichern.



Finanzierung aus eigener Tasche

77 Prozent der Gründer gründen unter Einsatz von Startkapital. Um ihre Unabhängigkeit zu bewahren bevorzugen sie eine Finanzierung aus eigener Tasche und kommen auch mit einem schmalen Geldbeutel zurecht.



Studium und Erfahrung zahlen sich aus

Vorkenntnisse aus einer selbstständigen Tätigkeit oder aus einer vorherigen Tätigkeit und die formale Qualifikation sind von Vorteil für ein Gründungsvorhaben.



Businessplan wird oft unterschätzt

Die Erstellung eines Businessplans hilft abzuschätzen, ob das Gründungsvorhaben überhaupt umsetzbar ist. Trotzdem verzichtet ca. die Hälfte der Gründer auf die Erstellung und unterschätzt damit dessen Erfolgspotenzial.





Emma's Tante – unverpackte Naturalien Susanne May-Werner

Ich war jahrelang in einer Firma beschäftigt, die sich auf die Produktion von Luxusgütern spezialisiert hatte. Dieser Punkt störte mich nach einer gewissen Zeit sehr, da nach einem Arbeitstag sich kein Gefühl der Zufriedenheit einstellte. Nach der Geburt meiner ersten Tochter stellte ich mir immer öfter die Frage, was von meinem Arbeitsalltag zurück bleibt. Es ging nicht darum, die Welt zu retten, sondern einfach meinem Kind später erklären zu können, dass ich mit meiner Arbeit versuche dazu beizutragen, dass die Erde lebenswert bleibt. Nachdem ich dann Zwillinge zur Welt brachte, war für mich klar, dass es so nicht weiter gehen kann. Noch war keine wirkliche Idee vorhanden, aber es kristallisierte sich ein Umdenken heraus. Umweltbewusst und naturnah wurde ich von je her erzogen, nun kam der Konsum dazu. Es wurden Lebensmittel gekauft, die entweder aus der Region oder aus ökologischer Herstellung stammten. Dabei stellte sich auch heraus, dass es nicht so einfach ist, verpackungsfrei einzukaufen. In Görlitz ist es bei vielen Lebensmitteln schon lange möglich, allerdings bedarf solch ein Einkauf beträchtliche Zeit. Für ältere und/oder gebrechliche Menschen ist das fast unmöglich.

Im August 2015 wurde ich arbeitslos, fast zeitgleich stieß ich auf einen Bericht über Läden für unverpackte Lebensmittel. Nach langer Recherche, einem Existenzgründerkurs bei der IHK und Original Unverpackt in Berlin, war die Idee geboren, einen verpackungsfreien Laden zu eröffnen.

Der Kunde kann hier individuelle Mengen an Lebensmitteln und Reinigungsartikel verpackungsfrei einkaufen und in mitgebrachte Gefäße füllen. So werden nicht nur Rohstoffe und die Umwelt geschont, es wird auch weniger Verpackungsmüll produziert und weniger an Lebensmitteln weggeworfen.

Das Ziel, ein Umdenken beim Kunden zu erreichen, stellte sich schon nach wenigen Wochen ein. Es kamen immer mehr Kunden, die sich über ihren Müll daheim beschwerten. Vor allem ältere Menschen sind dankbar für die Möglichkeit, nur kleine Mengen an Lebensmitteln kaufen zu können. Oft ertönen beim Öffnen der Ladentür die Worte, dass es ja wie früher im Tante Emma Laden ist.

Die Produkte sind vorwiegend aus ökologischer Landwirtschaft, oft regional und hochwertig.

- Geschäftsidee:** verpackungsfreier Laden für Lebensmittel, Hygiene- und Haushaltsartikel
- Meine Stärken:** gelernte Uhrmacherin mit elf Jahren Berufserfahrung; Technikerin für Maschinenbau; dreifache Mutter
- Chancen und Risiken:** Chancen: Die Möglichkeit, umweltbewusstes Einkaufen dem Kunden näher zu bringen und ihm die Wahl dabei zu lassen, was und wieviel er kauft. Dadurch werden Ressourcen und auch der Geldbeutel geschont. Risiken: Der Verderb von Lebensmitteln, da größere Mengen unverpackt zum Verkauf angeboten werden.
- Mein Top-Tipp:** Wenn man eine Idee hat, sollte man auf alle Fälle versuchen, sie zu verwirklichen. Allerdings muss sie auch von allen Seiten realistisch betrachtet werden. Meiner Meinung nach braucht ein Gründer eine ordentliche Portion Idealismus und eine positive Lebenseinstellung. Bedenken, die gegenüber der Gründungsidee geäußert werden, sollte man ernst nehmen und prüfen, aber an sich und seine Träume glauben.
- Kontakt:** Emma's Tante – unverpackte Naturalien | Susanne May-Werner | Jakobstraße 40 | 02826 Görlitz
03581 7 67 88 66 | www.emmastante.com

Starthilfe der IHK:

- Gründungsberatung
- Bewertung Gründungsvorhaben
- Betriebsbesuch





Genuss und Schenken Annett Feige

- Geschäftsidee:** individueller Geschenkeshop „Genuss und Schenken“ in der Dresdner Neustadt
- Meine Stärken:** Fachverkäuferin mit langjähriger Verkaufserfahrungen, sicheres und kundenorientiertes Auftreten mit gelebtem Servicegedanken; „Bei mir ist der Kunde immer noch der König.“
- Chancen und Risiken:** Chancen: gezielte Reaktionsmöglichkeit auf Kundenwünsche durch freien Sortimentsentscheidung; Angebot individuell zusammengestellter Präsente für Firmen; „Es ist immer Geschenkezeit.“
Risiken: Nachfrage hängt stark von saisonalen Höhepunkten wie Valentinstag, Ostern, Schuleinführung oder der Weihnachtszeit ab; Bekanntheitsgrad erhöht sich erst nach und nach
- Mein Top-Tipp:** Am Anfang in Geduld üben, nicht zu schnell aufgeben. Rom wurde auch nicht an einem Tag erbaut. Aber immer ein wachsames Auge auf die Kundenwünsche haben. Unternehmerische Entscheidungsflexibilität, z. B. bei Sortimentsveränderungen ist dabei genauso wichtig, wie verlässliche Kooperationen mit Herstellern und Lieferanten.
- Kontakt:** Genuss und Schenken | Annett Feige | Bautzner Straße 14 | 01099 Dresden

Der Verwirklichung meines Traums von einem eigenen Geschäft ging leider eine betriebsbedingte Kündigung voraus. Trotzdem war der Schritt in die Selbstständigkeit keine „Notlösung“. Vielmehr sah ich es als Chance für einen Neubeginn.

Schenken macht glücklich! Klein aber fein sollte mein Geschäft werden. Von handgerührten Brotaufstrichen und schmackhaften regionalen Imkerhonigen, über feine Schokoladen und Bonbons bis hin zu köstlichen, in Manufaktur hergestellten Ölen und interessanten Teigwarenkreationen findet man jetzt garantiert das passende Geschenk für liebe Freunde.

In naher Zukunft sollen frisch gerösteter Kaffee von der Dresdner Kaffanero GmbH und kleinere Dekoartikel für das besondere Ambiente zu Hause oder im Büro das Angebot ergänzen. Mittelfristig hoffe ich, neben einem festen Kundentamm auch auf jede Menge Laufkundschaft von der „Haltestelle“ gegenüber. Und auf lange Sicht wird mein Laden hoffentlich genauso bekannt, wie der Stadtteil, in dem ich meinen unternehmerischen Traum lebe.

Starthilfe der IHK:

- Gründungsberatung
- Bewertung Gründungsvorhaben / Konzept
- Beratung Unternehmensentwicklung
- Vermittlung Unternehmenskontakte
- Betriebsbesuch



Der BesserBURGER – King's Bread Stefan Flügge

Ein Job als Küchenchef ist schon ganz schön anstrengend. Man hat Stress, keine Zeit etwas zu essen und schon gar keinen Hunger. Dieser kommt allerdings spät abends nach Feierabend. Natürlich will auch ein Koch irgendwann am Tag etwas Warmes essen. Dann sollte es aber schnell gehen und auf keinen Fall will ich mich auch noch zu Hause in die Küche stellen. Was bleibt da außer Fast Food?! Nach dem x-ten Döner/Burger oder Chinesischen Nudeln dachte ich mir: „Eine vollwertige und gesunde Mahlzeit, ganz auf die Schnelle, das wäre was...“

So entstand die Idee einen besonderen Teig zu kreieren und ihn mit regionalen und handgemachten Sachen zu füllen. Um dies auch umzusetzen, brauchte es den richtigen Standort. Ich hatte ja genug Stress als Küchenchef, also wartete ich ab, und irgendwann fand ich durch Zufall den kleinen Laden in der Dresdner Neustadt. Ich wusste sofort: „Das ist es!“ Planung und Verwirklichung haben viel Zeit und Nerven geraubt, aber es hat sich gelohnt. Jetzt biete ich regionale Küche in meinem eigens dafür entwickeltem Brot an. Unseren Kunden schmeckt es hervorragend, und wir haben schon viele Stammgäste gewinnen können. Vielleicht auch, weil es im Kings Bread noch etwas ganz Besonderes gibt: Mousse au Chocolate in der Eiswaffel.

Ich freue mich auf die nächsten Jahre und arbeite weiter daran, neue Ideen zu entwickeln und das Unternehmen zu festigen.

- Geschäftsidee:** Handgemachtes und leckeres Essen, gerne auch Regional im "Fast Food Style" – verpackt in einem eigens entwickeltem Brötchen, schnell serviert; alle Produkte auch zum Mitnehmen
- Meine Stärken:** gelernter Koch; von 2009 bis 2016 Küchenchef im Dresdner Restaurant Bacchus
- Chancen und Risiken:** Chancen: Nische im Gastronomiebereich; diese Art „Fast Food“ findet man sehr selten; Kombination mit eigenem Brot weltweit einzigartig
Risiken: „Vielleicht schmeckt es ja nur mir?“
- Mein Top-Tipp:** Mut Mut Mut! Wenn man sich durch die Widrigkeiten der Gründung gequält und eröffnet hat, muss man an seine Idee glauben, Kampfgeist und Durchhaltevermögen aufbringen, um nicht auf halber Strecke hinzuschmeißen.
- Kontakt:** Der BesserBURGER – King's Bread – Schmeck den Unterschied
Louisenstraße 58 | 01099 Dresden | 0351 81 06 19 50 | www.kingsbread.de

Starthilfe der IHK:

- Gründungsberatung
- Finanzierungsberatung
- Bewertung Gründungsvorhaben / Konzept
- Bewertung Wachstumsfinanzierung
- Empfehlung Beratungsförderung
- Betriebsbesuch





SINGLE ^{150g Rind} 8,50 €
DOUBLE ^{300g Rind} 8,50 €
MENÜ

VEGETARISCH

SINGLE 4,50 €
DOUBLE 7,50 €
MENÜ 7,50 €

VEGAN

SINGLE 4,50 €
DOUBLE 7,50 €
MENÜ 7,50 €

HÄHNCHEN

SINGLE 5,00 €
DOUBLE 8,50 €
MENÜ 8,00 €

LACHS

SINGLE 5,00 €
DOUBLE 8,50 €
MENÜ 8,00 €

WWW.KINGS-BREAD.DE

Manuela Glöckner

**Sie sind ein Gesicht des „IHK.GründerService“.
Was konkret verbirgt sich dahinter?**

Unsere Intension ist es, dem Gründer einen ganz persönlichen Ansprechpartner, einen Begleiter, zur Seite zu stellen. Von der ersten Idee über das Gründerkonzept bis zur Umsetzung soll er individuell betreut werden. Ganz konkret heißt das: Wir haben alle Themen rund um die Gründung und Unternehmensförderung in einem Bereich gebündelt.

Welche Schwerpunkte sehen Sie im aktuellen Gründungsgeschehen?

Klassische Bereiche wie Handel und Gastronomie sind nach wie vor im Trend. Im Bereich der IT-Branche entstehen immer neue, interessante Geschäftsideen – nicht nur im Internet. Auch wir selbst lernen ständig dazu.

Gibt es besondere Herausforderungen?

Herausforderungen sehen wir im Bereich der Finanzplanung und der Finanzierung. Neben dem tatsächlichen Wunsch nach unternehmerischer Selbstständigkeit und der allgemeinen wirtschaftlichen Situation, wird der Gründungserfolg nicht zuletzt auch von vorhandenen Eigenmitteln und Finanzierungsmöglichkeiten beeinflusst. Der Finanzbedarf wird oft zu knapp geplant. Branchenspezifische oder unvorhergesehene Anlaufschwierigkeiten werden unterschätzt. Dies wird vor allem dann schwer, wenn nach den ersten Monaten der finanzielle Handlungsrahmen erschöpft ist und eine Anschlussfinanzierung notwendig wird. Dann heißt es „Zahlen auf den Tisch“ – ein schwieriger Zeitpunkt, um überhaupt mit Banken ins Gespräch zu kommen, diese sind dann natürlich „not amused“.

Die IHK Dresden bietet jährliche eine Reihe von Veranstaltungen. Gibt es auch spezielle Angebote für Gründer?

Ja klar. Wir haben wir einen regelmäßig Gründerabend. Hier werden erste Einstiegsinformationen für eine Gründung vermittelt. Neben gewerberechtlichen und persönlichen Voraussetzungen sind die Erstellung des Unternehmenskonzeptes, die Ertrags- und Kapitalplanung, steuerliche Aspekte, Rechtsform und Fördermöglichkeiten Themen der Veranstaltung. Allerdings nur in Kurzform, aber der Gründer ist auf alle Fälle mit den Informationen in der Lage seinen weiteren Beratungsbedarf zu konkretisieren. Es kam aber auch schon vor, dass ein Teilnehmer sich bedankte und erklärte, dass die Selbstständigkeit für ihn nicht in Frage kommt. Auch in diesem Fall ist für uns das Ziel der Veranstaltung erreicht worden. Das Informationsformat wird sehr gut angenommen und kann auch in den IHK Geschäftsstellen und im Regionalbüro Riesa besucht werden. Aktuelle Themen greifen wir eher kurzfristig auf, womit unsere Workshop-Reihe ‚GründerWissen kompakt‘ immer guten Zuspruch erfährt. Nebenerwerb, Handelskalkulation, Vertrieb oder erste Schritte auf internationalem Parkett sind nur einige Themen, welche bisher angeboten wurden.

Heute erhalten die meisten Neugründungen das Label „Startup“. Doch was ist denn so ein Startup?

Eine eindeutige Antwort gibt es nicht. Ein Startup ist ein junges Unternehmen, das sich noch nicht auf dem Markt etabliert hat. Doch es gibt noch weitere Kriterien. Ein neuer Gemüsehändler ist quasi auch ein junges Unternehmen, welches noch nicht etabliert ist. Als Startup würden wir es aber nicht bezeichnen, denn ein wichtiges Merkmal für ein Startup ist eine innovative Geschäftsidee. Obwohl allein eine gute Erfindung aus einer Firma noch kein Startup macht. Ein weiteres entscheidendes Merkmal ist das schnelle Wachstum des Business. Die Gründung erfolgt mit dem Ziel, stark zu wachsen und einen hohen Wert zu erreichen. Uns ist es völlig egal wo sich ein Gründer selbst gern sehen möchte. Das ‚Brot- und Butter‘-Geschäft in der Gründungsberatung ist für alle Branchen gleich – vom Businessplan, über Voraussetzungen und Erlaubnisse, Brancheninformationen, die Rechtsformwahl bis hin zur Namensgebung. Neben den Kollegen im GründerService beraten Experten aus den Bereichen Finanzierung, Recht, Innovation, Außenwirtschaft und Umwelt neutral und unabhängig. Wir führen unsere Stärken mit den Bedürfnissen der Gründer zusammen. Dies ist unsere IHK-Mission Startup.

Johann Breiter

Sie unterstützen Unternehmer bei der Produktzulassung und Zertifizierung. Ist das nicht öde und langweilig?

Überhaupt nicht, denn es erfordert einiges an Kreativität und häufig entscheidet sich anhand dieser Fragen, ob ein Unternehmen eine Zukunft hat oder nicht.

Wie meinen Sie das?

Ich habe es oft mit Unternehmen zu tun, die ein neues Produkt auf den Markt bringen möchten. Häufig bekomme ich als einer der Ersten die Prototypen oder Designstudien zu Gesicht. Das alleine ist schon spannend. Noch interessanter wird es jedoch, sobald ich damit beginne herauszuarbeiten, welche Anforderungen der Gesetzgeber an das Produkt stellt. Da kann es schon passieren, dass die anfangs harmlos erscheinende Produkte zu komplexen technischen wie juristischen Fragestellungen führen. Beispielsweise kommt mittlerweile kaum ein Kinderspielzeug ohne Bluetooth-Schnittstelle, Akku und aufwendige Elektronik aus. Dadurch muss es jedoch auch gleichzeitig als Spielzeug, Funkgerät und Elektroprodukt betrachtet werden – mit allen Konsequenzen. Ich denke hier zum Beispiel an Tests durch externe Prüfstellen, die Beteiligung an der Altgeräteentsorgung und vieles mehr.

So kreativ klingt das aber nicht... und was hat das mit der Zukunft zu tun?

Es gibt eine große Anzahl von Richtlinien, Verordnungen und Gesetzen, in denen produktrechtliche Anforderungen festgelegt sind. Bei der Suche nach den passenden Rechtsakten fängt die Kreativität schon an. Kurios, aber beispielsweise finden sich im Lebensmittel- und Futtermittelgesetzbuch (LFGB) Anforderungen an Geschirr oder auch Toaster. Nachdem man die richtigen Rechtsakte gefunden hat, geht es weiter. Der Gesetzgeber verwendet nämlich häufig Begriffe, die er nicht näher erklärt. Diese müssen interpretiert werden und das ist durchaus knifflig. Bleiben wir beim LFGB. Dort ist zum Beispiel von Gegenständen die Rede, „die dazu bestimmt sind, nicht nur vorübergehend mit dem menschlichen Körper in Berührung zu kommen“. Viel Spaß beim Raten!

Sie wollten mir doch noch von der Zukunft erzählen!

Nehmen wir einfach einmal an, jemand bringt ein Produkt auf den Markt ohne sich im Vorfeld ausreichend mit den produktrechtlichen Fragen auseinandergesetzt zu haben. Das kann lange gut gehen. Aber was passiert, wenn jemand durch das Produkt zu Schaden kommt, im schlimmsten Fall stirbt? Dann werden unbequeme Fragen gestellt. Bei grober

Fahrlässigkeit sind selbst Haftstrafen nicht ausgeschlossen. Denkbar ist jedoch auch, dass ein Produkt in eine Stichprobe der Marktaufsichtsbehörden gerät oder der Produkthersteller angeschwärzt wird. Je nach Rechtsakt können hohe Bußgelder (z. B. bis 100.000 €) fällig werden.

Das ist mir zu gefährlich! Ich biete lieber nur Dienstleistungen an.

Risiken gibt es überall. Wenn man sich mit dem Thema beschäftigt, kriegt man das schon hin. Ich gebe gern eine „Starthilfe“.

Wie sieht diese „Starthilfe“ denn aus?

Das kommt immer etwas auf den Einzelfall an. Fast immer versuche ich ein Verständnis für das rechtliche System der Produktsicherheit zu schaffen. Ich gebe eine Einschätzung zu den relevanten Rechtsakten und weise auf mögliche Probleme und Fallstricke hin, wo ich welche vermute. Manchen ist auch schon mit meinem Veranstaltungsangebot geholfen. Ich halte unter anderem Vorträge zur CE-Kennzeichnung, biete Sprechstage an und organisiere einen Stammtisch, bei dem man sich zu produktrechtlichen Themen informieren und austauschen kann.



Kleene Schänke

Carola Arnold

Nach 23 Jahren als Betriebsleiterin in einem Catering-Unternehmen war die Luft raus. Mein Sohn hatte sich bereits 2014 mit einem Fachgeschäft & Café selbstständig gemacht. Bei seiner Gründungsvorbereitung und in den ersten Unternehmensmonaten konnte ich bei einigen Dingen unterstützen. Dabei ist in mir der Wunsch gereift, den alten Traum von einer eigenen Gastronomie doch noch zu verwirklichen. Dass es etwas Anderes sein sollte als das Übliche, war von vornherein klar. Die Idee einer Koch- und Kulturwerkstatt hatte ich für irgendwann später schon vor einiger Zeit zu Papier gebracht. Neue Lebensumstände und das passende Objekt kamen auf mich zu, sodass ich bereits 2016 starten konnte.

Eine kleine Umgebendehaus-Gaststätte mit großer Küche gestaltete ich zu einer Koch- und Kulturwerkstatt mit mehreren Bereichen um: Eventküche, Gaststube, kleiner Regionalladen und Gästewohnung. Zudem war und ist ein Museum des Landesverbandes Sächsischer Heimatschutz im Haus.

Mein Ziel ist es, die „Kleene Schänke“ als gemütliches Umgebendehaus mit regionaler Tradition, aber auch mit modernem Leben zu füllen, Kultur aller Richtungen einzubinden und einen Treffpunkt für Oberlausitzer und ihre Gäste zu schaffen. Die ersten 17 Monate sind erfolgreich gemeistert, jetzt geht es darum, feste Strukturen zu schaffen und weitere Kunden zu finden – ebenso wie Mitstreiter für verschiedenartige interessante Veranstaltungen.



- Geschäftsidee:** Koch- und Kulturwerkstatt in einer leerstehenden Umgebendehaus-Gaststätte einrichten; neben Gastronomie auch „Küche mit Kultur“ anbieten
- Meine Stärken:** Küchenmeisterin; 23 Jahre Betriebsleiterin in einem Catering-Unternehmen; langjährige Erfahrung im Veranstaltungsgeschäft; Netzwerkerin und Organisationstalent
- Chancen und Risiken:** Chancen: Öffnung nur im Rahmen von Veranstaltungen, sodass die in der Gastronomie üblichen Leerlaufzeiten entfallen
Risiken: Konzeption von passenden Veranstaltungen und Aufbau eines Kundenstamms nehmen viel Zeit in Anspruch; hoher Vorbereitungsanfang
- Mein Top-Tipp:** Leidenschaft für das Projekt, Eigenkapital, Freunde und bestehende Netzwerke nutzen. Persönlich habe ich zu Anfang den gesamten administrativen Aufwand einer Selbstständigkeit unterschätzt.
- Kontakt:** Kleene Schänke | Koch- und Kulturwerkstatt | Erlenweg 14 | 02733 Cunewalde
01520 1 82 06 59 | www.kleeneschaenke.de | kontakt@kleeneschaenke.de

Starthilfe der IHK:

- Gründungsberatung
- Bewertung Gründungsvorhaben / Konzept
- Betriebsbesuche







Restaurant Kochtempel

Marko Ullrich

- Geschäftsidee:** Frische Küche mit vielen hausgemachten Spezialitäten
- Meine Stärken:** qualifizierte Ausbildung in der Sterneküche; Abschluss als Küchenmeister; Kreativität und Lust am Kochen
- Chancen und Risiken:** Chancen: durch gutes schlüssiges Konzept, gleichbleibende Qualität die Gaststätte am Markt etablieren
Risiken: gutes Personal im ländlichen Raum gewinnen
- Mein Top-Tipp:** Man sollte auf jeden Fall die für die Gründung erforderlichen Fachkenntnisse mitbringen. Die Entscheidung für die Aufnahme einer selbständigen Tätigkeit sollte gründlich überlegt und auch ehrlich das Für und Wider betrachtet werden.
- Kontakt:** Restaurant Kochtempel | Güterbahnhofstraße 2 | 01594 Stauchitz
035268 85400 | www.restaurant-kochtempel.de

Den Wunsch, sich mit einem eigenen Restaurant zu verwirklichen, hatte ich schon länger. Als ich dann den Tipp bekam, dass in Stauchitz bei Riesa ein geeignetes Objekt angeboten wird, nahm der Wunsch konkrete Züge an. Im August 2015 eröffnete dann der Kochtempel Stauchitz. Mittlerweile beschäftige ich drei Angestellte im Service und in der Küche. Sehr gern kann im Sommer noch ein Auszubildender als Koch dazukommen.

Im Kochtempel gibt es eine kleine Speisekarte mit ca. zehn Hauptgerichten, welche alle zwei bis drei Monate wechseln. Als Inhaber und Koch lege ich besonderen Wert auf regionale Produkte in hoher Qualität. Einen Wunsch konnte ich mir mit einem kleinen Biergarten für die Sommermonate schon erfüllen.

Mein Motto „Was man macht, sollte man mit dem Herzen tun und auch dazu stehen.“ spürt man im Restaurant und bei den Gerichten. Die gute Akzeptanz der Gaststätte und das positive Feedback der Gäste zeigen, dass sich das Unternehmen bereits gut am Markt etabliert hat.

Starthilfe der IHK:

- Empfehlung Beratungsförderung
- Beratung Erstausbildung





Lebensmittelgeschäft Al Rayan Jamal Ibrahim

Bereits seit 2015 beliefere ich mit einem mobilen Verkaufsstand die Zugewanderten in den Wohngebieten mit arabischen und halal Lebensmitteln. Auf Grund des guten Zuspruchs und dem Wunsch der Kunden nach einem festen Ladengeschäft fasste ich den Entschluss, ein Lebensmittelgeschäft in Riesa zu eröffnen. Zielgruppe sind in erster Linie die arabischen und türkischen Bewohner im Einzugsgebiet, aber auch einheimische Kunden, die ein besonderes Interesse an arabischen Spezialitäten haben. Während der ersten Kundengruppe ein Stück Heimat erhalten bleibt und ihnen die Integration in Deutschland erleichtert wird, soll der zweiten Kundengruppe eine Möglichkeit eröffnet werden, mit den arabischen Genüssen in Berührung zu kommen und einen Einblick in die arabische Lebenskultur zu erhalten. Dabei kommen verpackte Lebensmittel türkischer und arabischer Herkunft, z. B. Olivenöl, Hummus, Sesampaste, Reis, arabische Kräutermischungen und Wurst (halal – aus besonderer Schlachtung) zum Einsatz.

Seit Eröffnung des Geschäfts konnte ich einen großen Zuspruch durch meine Kunden erfahren. Der Laden dient nicht nur dem Einkauf von Lebensmitteln, sondern wird auch als Anlaufstelle von Zuwanderern gesehen, die hier auch immer einen Rat bei kleinen Alltagsproblemen bekommen.

- Geschäftsidee:** Einzelhandelsgeschäft mit arabischen Lebensmitteln
- Meine Stärken:** Ich lebe seit fünf Jahren in Deutschland, war bereits in meiner Heimat als Kaufmann im Im- und Export tätig, und spreche mehrere Sprachen.
- Chancen und Risiken:** Chancen: erstes Angebot dieser Art in Riesa und Umgebung; Bekanntheit und Akzeptanz des Gründers in der angestrebten Zielgruppe
Risiken: häufig geringe Kaufkraft der Kunden; Supermarktketten stellen sich nach und nach auch auf diesen speziellen Bedarf ein
- Mein Top-Tipp:** Für eine Gründung erachte ich ein eigenes Startkapital, unternehmerische Erfahrung und viele Kontakte für sehr wichtig.
- Kontakt:** Lebensmittelgeschäft Al Rayan | Goethestraße 86 | 01587 Riesa

Starthilfe der IHK:

- Gründungsberatung
- Finanzierungsberatung



Gibt es für meine Gründung, meine Investition, ... irgendeinen gut gefüllten Fördertopf? Diese Frage ist der Klassiker, erscheint doch die Zahl der Fördermaßnahmen nach wie vor recht attraktiv, besonders, wenn es sich um Zuschüsse handelt. Bei der direkten Suche tut sich schnell ein wahrer Dschungel auf, gefolgt von Einschränkungen und unterschiedlichen Antragsverfahren über Onlineformulare oder einen Berg an Dokumenten. Doch ganz so umständlich ist es eigentlich nicht, wenn man einige Grundsätze beachtet.

Wer ein Unternehmen gründen, aufbauen und in der Startphase sicher über die Runden bringen will, braucht ausreichend Startkapital. Die Möglichkeiten, das notwendige Startkapital aufzubringen, sind vielfältig. Entscheidend ist, dass es zum Gründer und seinem zukünftigen Unternehmen passt.

Ein wichtiger Bestandteil des Finanzierungsangebotes sind Darlehen zu günstigen Konditionen und Bürgschaftsprogramme. Typisch für öffentliche Förderkredite sind u. a. günstige Zinsen, lange Laufzeiten und häufig eine rückzahlungsfreie Anlaufphase bis man mit der Tilgung beginnen muss. So hat man Zeit, erst einmal in Ruhe „Geld zu verdienen“.

Für Technologieunternehmen ist es deutlich schwieriger Bankkredite zu erhalten. Da sie oft technisches Neuland betreten, sind das Risiko und der Finanzierungsbedarf deutlich größer als bei klassischen Gründungsvorhaben. Darum unterstützen spezielle Förderprogramme technologieorientierte Gründungen.

Eines ist bei allen Gründungsvorhaben gleich: zunächst bedeutet es, genau zu berechnen, wie hoch der Kapitalbedarf ausfällt und dies betrifft nicht allein die Investitionen, sondern auch die Notwendigkeit über ausreichend Liquidität in der Startphase zu verfügen.

Die vorherige Planung ist ein wichtiges Fundament für den Erfolg, denn grundsätzlich gilt für öffentliche Förderprogramme dasselbe wie für jeden Kredit: Das Unternehmenskonzept und die Gründerpersönlichkeit müssen überzeugen! Auch bei der Suche nach Fördermitteln ist die richtige Vorbereitung das A und O.

Zu beachten ist, dass die Finanzierung dem Konzept folgen muss und nicht umgekehrt. Auch kommt es auf den richtigen „Finanzierungsmix“ zwischen Eigenmitteln, Darlehen und Zuschüssen an. Unsere Broschüre ‚Zuschuss, Darlehen & Co‘ bietet einen Überblick zu den aktuellen und relevanten Förderprogrammen in Sachsen.

Ist ein Finanzierungsplan erstellt, kann daraus abgeleitet werden, welche Art von Förderprogramm geeignet ist. Im Wesentlichen gibt es hier drei Förderansätze:

Zinsen optimieren: Zinsgünstige Darlehen bieten langfristig festgeschriebene Konditionen, die unter dem Marktniveau liegen. Damit tragen sie dazu bei, die Finanzierungskosten des Vorhabens insgesamt zu senken, die Liquidität zu schonen und den Finanzierungsplan gut zu kalkulieren. Tilgungsfreie Jahre zu Beginn entlasten die Finanzierung zusätzlich. Zudem besteht meistens die Möglichkeit, jederzeit ohne Vorfälligkeitsentschädigung zu tilgen. Das Ausfallrisiko dieser Darlehen trägt jedoch ausschließlich die Hausbank, die daher bankübliche Sicherheiten wie Grundschulden, Wertpapiere, Sparguthaben oder Bürgschaften Dritter verlangt.

Mangelnde Sicherheiten ausgleichen: Für Förderdarlehen haftet die Hausbank gegenüber der Förderbank. Dafür verlangt die Hausbank vom Fördernehmer entsprechende Sicherheiten. Insbesondere Existenzgründer können aber Förderdarlehen nur selten vollständig durch eigene Vermögenswerte absichern. Damit die Finanzierung des Vorhabens nicht an mangelnden Sicherheiten scheitert, entlasten Förderprogramme mit Haftungsfreistellungen oder Bürgschaften der Bürgschaftsbank die Hausbank von großen Teilen des Risikos. Das wird stattdessen vom Land und der Förderbank übernommen. Mit dieser Risikoentlastung ist die Hausbank eher bereit, das Vorhaben zu finanzieren. Außerdem wird auf diese Weise der Finanzierungsspielraum der Hausbank erweitert. Die Verpflichtung des Existenzgründers oder jungen Unternehmens, das Darlehen vollständig zurückzuzahlen, bleibt in jedem Fall in vollem Umfang bestehen.

Eigenkapital stärken: Eine gute Eigenkapitalausstattung wirkt sich positiv auf die Bonität des Unternehmens aus. Und die Bonität bestimmt den Zinssatz und damit die Finanzierungskosten sowie den Spielraum für Finanzierungen. Bei vielen Unternehmen ist jedoch die Eigenkapitaldecke sehr dünn. Hier können Förderprogramme in Form von Nachrangdarlehen helfen. Sie stärken die wirtschaftliche Eigenkapitalbasis des Unternehmens, weil sie einen eigenkapitalähnlichen Charakter aufweisen: Nachrangdarlehen haben eine lange tilgungsfreie Anlaufzeit. Zudem sind die Hausbanken vollständig von der Haftung freigestellt. Im Gegenzug treten Nachrangdarlehen im Insolvenzfall im Rang hinter die Forderungen der anderen Fremdkapitalgeber zurück. Außerdem muss der Darlehensnehmer keine Sicherheiten stellen. Vorhandene Sicherheiten können damit zur Absicherung des weiteren Fremdkapitalbedarfs genutzt werden.



Ute Zesewitz, Mitarbeiterin Wirtschaftsförderung, im Beratungsgespräch

„Wir unterstützen neben der projektbezogenen Recherche geeigneter Fördermittel auch mit der Erarbeitung individueller Finanzierungsvorschläge. Ebenso kennen wir uns gut mit dem Antragsverfahren der zumeist sächsischen Fördermittel aus und bringen diese Kompetenzen gern für eine Durchsicht der Fördermittel-Antragsunterlagen ein. So können Fehler oder Unvollständigkeiten im Antragsverfahren vermieden werden und zeitverzögernde Rückfragen des Fördermittelgebers entfallen. Sie kommen schneller zum Erfolg.“

Ute Zesewitz

Auf dem Weg zur Förderung – Die wichtigsten Fragen und Antworten!

Was wird gefördert?

Grundsätzlich sind alle Investitionen, die für die Gründung und das Wachstum eines Unternehmens notwendig sind, förderfähig: Grundstücke, Gebäude, Maschinen und Anlagen sowie Firmenfahrzeuge. Auch Betriebsmittel sind förderfähig. Aber Achtung! **Nicht für alles gibt es einen Zuschuss.** Auch ein Förderdarlehen kann die Kreditkonditionen verbessern.

Wann sollte ich Förderung beantragen?

Es gilt der Grundsatz: Erst Förderung beantragen, dann investieren. Nach Investitionsbeginn wird in der Regel keine Förderung mehr zugesagt.

Wie muss ich vorgehen, um Förderung zu erhalten?

Die meisten öffentlichen Förderprogramme müssen bei der Hausbank beantragt werden. Nur wenn die Hausbank grundsätzlich für die Finanzierung des Vorhabens bereitsteht, leitet sie den Förderantrag an die Förderbank weiter. Eine gute Vorbereitung ist unerlässlich.

Vor der Antragstellung ist zu klären, ob man antragsberechtigt ist, d. h. das Projekt den Zielen entspricht, die mit einer Förderung erreicht werden sollen. Hier kommt die Projektskizze zum Tragen. Sie dient als Grundlage für einen Projektantrag. Geklärt werden muss, ob es Fristen und Richtlinien für die Antragstellung sowie Antragsformulare gibt, oder ob der Antrag formlos, also ohne Formulare, gestellt werden soll und welche weiteren Unterlagen beigefügt werden müssen. Bei Unklarheiten lohnt auch eine Nachfrage beim Fördermittelgeber, das schmälert die Aussichten auf Förderung nicht.



NBB Windpower GmbH

Stephan Neugebauer

Die Entscheidung zur Unternehmensgründung beruhte insbesondere auf der tiefgehenden Marktkennntnis des Gründers und den Potenzialen der Marktsituation. Aktuell besteht in den Bereichen Wartung und Montage von Windenergieanlagen ein großer Bedarf an qualitätsbewussten und zuverlässigen Dienstleistern, der durch die aktuellen Marktteilnehmer nur unzureichend erfüllt wird. Der Gründer hat aufgrund seiner langjährigen Branchenerfahrung hervorragende Kontakte zu potenziellen Auftraggebern und qualifiziertem Personal. Damit war er in der Lage, die benötigten Leistungen bedarfsgerecht anzubieten und erfolgreich am Markt etablieren zu können. Der Erfolgsfaktor des Unternehmens besteht darin, die Bedürfnisse der Kunden genau zu kennen und sie befriedigen zu können.

Nachdem NBB Windpower im Oktober 2016 mit 7 Mitarbeitern gestartet war, sind ein Jahr später bereits 30 Personen für das Unternehmen tätig. Im Jahre 2018 soll diese Zahl noch weiter ansteigen. Mittelfristig plant das Unternehmen die Erweiterung seines Leistungsspektrums und die Erschließung neuer Geschäftsfelder, wobei es der Branche der erneuerbaren Energien treu bleiben will.

- Geschäftsidee:** Technische Betriebsführung sowie Wartungs-, Montage- und Prüfdienstleistungen für Hersteller und Betreiber von Windenergieanlagen
- Meine Stärken:** Dipl.-Kaufmann; 15 Jahre Erfahrung als angestellter Geschäftsführer, davon 8 Jahre in der Windenergiebranche; Top-Fähigkeiten: strategische Unternehmensentwicklung und Personalführung
- Chancen und Risiken:** Chancen: erfolgreiche Etablierung im Dienstleistungsmarkt für Windenergieanlagen; Ausbau von spezifischem Know-How und Erweiterung des Angebotsspektrums; Partizipation am (potenziellen) Marktwachstum
Risiken: Veränderung der staatlichen Förderung der Windenergie
- Mein Top-Tipp:** Hartnäckig bleiben! Gute Ideen weiterverfolgen! Auf die eigene Stärke vertrauen! Einen Start ohne Schwierigkeiten gibt es nicht, deshalb bei Hindernissen nicht aufgeben, sondern sie überwinden und gegebenenfalls aus Fehlern lernen.
- Kontakt:** NBB Windpower GmbH | Cottaer Straße 27 | 01159 Dresden
0351 48 45 75 55 | www.nbb-windpower.de

Starthilfe der IHK:

- Gründungsberatung
- Betriebsbesuch
- Empfehlung Beratungsförderung



Sächsische Spirituosenmanufaktur

Martin Wagner

Nach meiner Berufsausbildung als Brauer und Mälzer wechselte ich in die Spirituosenbranche. In der Weinbrennerei in Wilthen arbeitete ich anfangs als Mitarbeiter in der Spirituosenabfüllung und später als Leiter einer Abfülllinie. Ich habe sehr schnell gemerkt, dass die Spirituosenindustrie nichts für mich ist. Vielmehr entwickelte sich die Leidenschaft, selbst echte, hochwertige Handwerksprodukte herzustellen.

Die Sächsische Spirituosenmanufaktur will Genuss und Freude an hochwertigen, ausgefallenen und seltenen Spirituosen verbreiten. Sie lädt ein in die Welt der Fruchtliköre, Brände und Geiste aus regionalen Früchten, Blüten, Kräutern und Gewürzen.

Massenware findet man bei uns nicht. Eine Charge besteht nur aus geringen Mengen, da wir abhängig von der Jahreszeit sowie von der Erntemenge produzieren. Die ausgewählten Zutaten stammen aus der Region, sind naturbelassen, ohne Zusatz von Farbstoffen, Aromen oder sonstige Schönungsmitteln und werden von Hand verarbeitet.

Innerhalb der nächsten Jahre möchte ich meine Marke etablieren und vor allem mein Vertriebsnetz in der Gastronomie und dem Facheinzelhandel weiter ausbauen.



Geschäftsidee: Herstellung und Vertrieb hochwertiger Liköre, Brände und Geiste aus heimischen Rohstoffen.

Meine Stärken: Ausbildung zum Brauer und Mälzer; Berufserfahrung in der Spirituosenindustrie; Studium Wirtschaftsingenieurwesen und Integratives Projektmanagement, Abschlüsse: Dipl.-Wirtsch.-Ing. (BA), M.A.

Chancen und Risiken: Chancen: ergeben sich aus Megatrends wie Individualisierung, Neo-Ökologie und Gesundheit. Konsumenten wünschen sich immer mehr individuelle, ausgefallene und auf ihre Bedürfnisse zugeschnittene Produkte. Höhere Margen können erzielt werden, da sich Spezialisten und Nischenanbieter dem harten Preiskampf im Konsumgütermarkt entziehen. Nachhaltige, umwelt-schonende und ressourcenoptimierte Produktion wird immer wichtiger. Regionale Wirtschaftskreisläufe und einheimische Rohstoffe und Produkte gewinnen wieder an Bedeutung. Der Aufwärtstrend im Onlinehandel hält an.
Risiken: Die im Vergleich zu Mitbewerbern hohen Produktpreise können Kunden abschrecken und das Risiko bergen, nicht die geplanten Mengen abzusetzen. Spirituosen haben ein eher negatives Image. Momentan ist der Spirituosenverbrauch stabil, er könnte langfristig aber sinken.

Mein Top-Tipp: Strategisch Denken und Planen und das mit der nötigen Flexibilität. Gerade Letzteres ist in unserer schnelllebigen Zeit für kleine Unternehmen ein entscheidender Vorteil.

Kontakt: Sächsische Spirituosenmanufaktur – Martin Wagner
Waldstraße 30 | 02681 Schirgiswalde-Kirschau / OT Kirschau
0172 975 8104 | www.saechsische-spirituosenmanufaktur.de

Starthilfe der IHK:

- Finanzierungsberatung
- Vermittlung Unternehmenskontakte
- Rechtsinformationen
- Beitrag IHK.Wirtschaft
- Mitglied IHK Netzwerk Ernährungsgewerbe





Steuber & Hartenstein Abwasser- und Umwelttechnik GmbH

Thomas Steuber,
Dr. Holger Hartenstein

Der Auslöser für den Schritt in die Selbstständigkeit waren fehlende Entwicklungsmöglichkeiten beim alten Arbeitgeber. Die Gründungsidee entstand spontan, sozusagen am Küchentisch aus Anlass des runden Geburtstages von Dr. Hartenstein. Wir waren uns schnell einig, eine sehr spezielle Dienstleistung auf fachlich und qualitativ höchstem Niveau anzubieten. Verkauft wird nicht über den Preis, sondern über die Kundenzufriedenheit in puncto Service und Qualität.

2017/2018 erfolgt der Bau einer Produktionsstätte zur Herstellung von Zubehör- und Ersatzteilen für Abscheideranlagen sowie die Erweiterung des Fuhrpark-, der Technik und des Personalbestandes im gewerblichen Bereich.

Langfristig streben wir den weitere Ausbau der überregionalen und internationalen Tätigkeit an.



Geschäftsidee: Wartung, Prüfung und Sanierung von Abscheideranlagen, z. B. Öl- und Benzinabscheider an Tankstellen, in Autohäusern, Tanklagern bzw. Fettabscheideranlagen in der Gastronomie, in Großküchen und Fleischereibetrieben

Unsere Stärken: Thomas Steuber: Diplombauingenieur; über zehnjährige Berufserfahrung in der Inspektion, Sanierung und dem Bau von Abscheideranlagen sowie in der Kanal- und Schachtsanierung; Gefahrgutbeauftragter; Verkehrsleiter nach Güterkraftverkehrsgesetz, Planung und Beratung und Bauleitung beim Bau von Anlagen nach WHG (Wasserhaushaltsgesetz), Fachkundiger nach DIN 1999-100, DIN 4040-100; Sachkunde nach DIN 1986, DIN EN 1610
Dr. Holger Hartenstein: promovierter Diplomchemiker; über zwanzig Jahre Berufserfahrung mit Führungsverantwortung im Rohr-, Kanal- und Industrieservice, der Tank- und Industriereinigung, der Leitung und Beaufsichtigung eines Entsorgungsfachbetriebes, bis zur Gründung u. a.; verantwortlich für den Betrieb einer chemisch-physikalischen Abfallbehandlungsanlage; Immissionsschutz- und Abfallbeauftragter, Fachkunde nach DIN 1999-100, DIN 4040-100, Sachkunde nach DIN 1986, DIN EN 1610

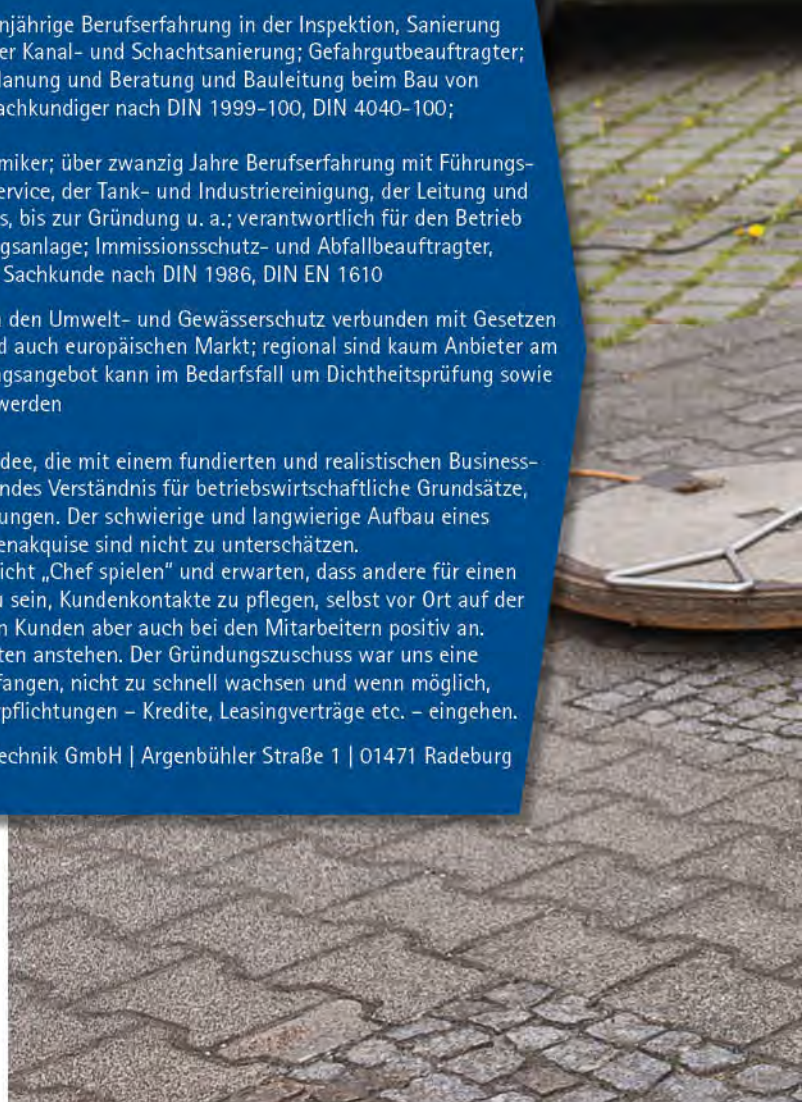
Chancen und Risiken: Chancen: kontinuierlich steigende Ansprüche an den Umwelt- und Gewässerschutz verbunden mit Gesetzen und Normen auf dem deutschen und zunehmend auch europäischen Markt; regional sind kaum Anbieter am Markt, die einen Komplettservice bieten; Leistungsangebot kann im Bedarfsfall um Dichtheitsprüfung sowie Rohr-, Kanal- und Schachtsanierung erweitert werden

Unser Top-Tipp: Gründer benötigen eine realisierbare Geschäftsidee, die mit einem fundierten und realistischen Businessplan unteretzt ist. Dies erfordert ein grundlegendes Verständnis für betriebswirtschaftliche Grundsätze, von Kalkulation über Buchhaltung bis Versicherungen. Der schwierige und langwierige Aufbau eines Kundenstammes und die regelmäßige Neukundenakquise sind nicht zu unterschätzen. Wichtigste Erkenntnis: Als Gründer kann man nicht „Chef spielen“ und erwarten, dass andere für einen die ersten Schritte gehen. Selbst an der Basis zu sein, Kundenkontakte zu pflegen, selbst vor Ort auf der Baustelle mit zu arbeiten kommt sowohl bei den Kunden aber auch bei den Mitarbeitern positiv an. Eigene finanzielle Interessen sollten vorerst hinten anstehen. Der Gründungszuschuss war uns eine große Hilfe. Erstmal klein und überschaubar anfangen, nicht zu schnell wachsen und wenn möglich, am Anfang so wenig wie möglich finanzielle Verpflichtungen – Kredite, Leasingverträge etc. – eingehen.

Kontakt: Steuber & Hartenstein Abwasser- und Umwelttechnik GmbH | Argenbühler Straße 1 | 01471 Radeburg
035208 6098 13 | www.abscheiderservice.net

Starthilfe der IHK:

- Teilnahme Gründerabend
- Gründungsberatung
- Bewertung Gründungsvorhaben / Konzept
- Empfehlung Beratungsförderung
- Umweltberatung / Aufnahme UMFIS – Umweltfirmen-Informationssystem





Tiefen Rausch Tattoo

David Liebner

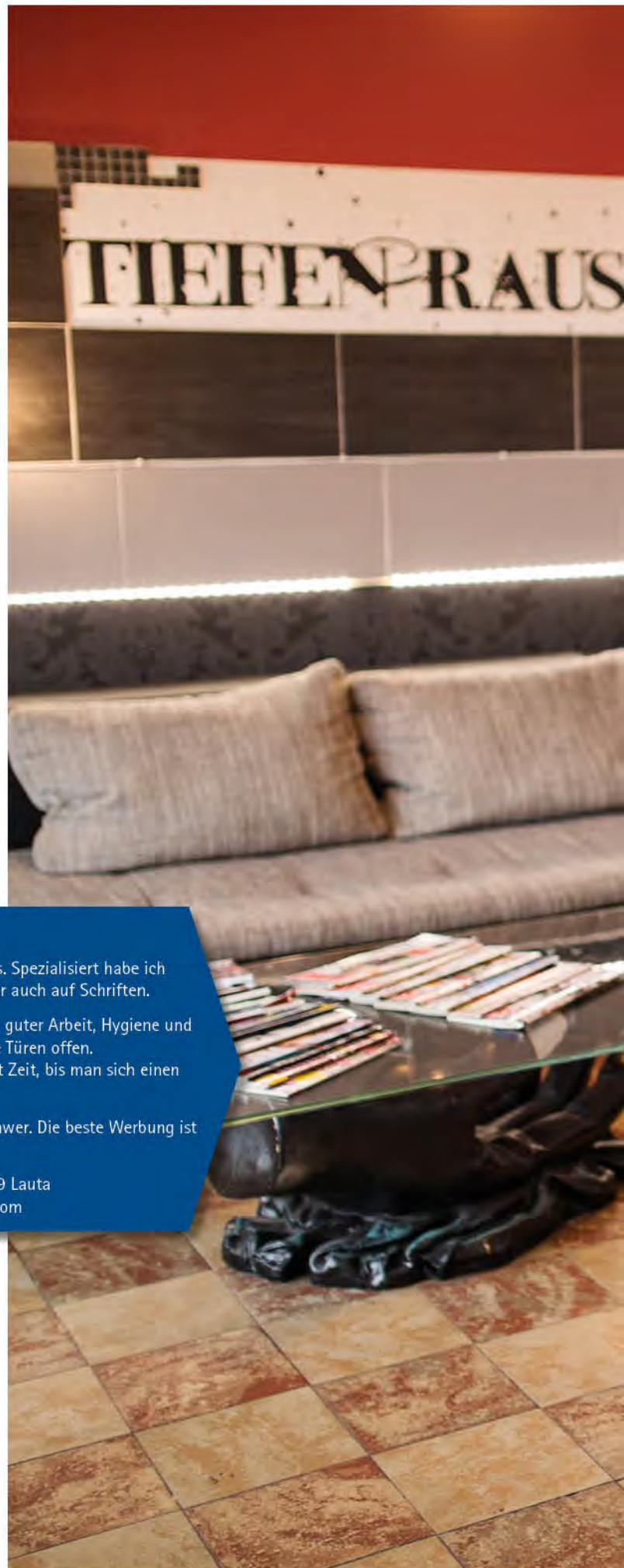
Ich habe viele Jahre in verschiedenen Studios und Bundesländern als Angestellter gearbeitet. Schließlich habe ich Anfang 2016 all meinen Mut zusammen genommen, und mich am 1. Juli 2016 in die Selbstständigkeit gewagt.

Ein Schritt, welchen ich nicht bereue! Mein Hauptaugenmerk liegt auf Trash-Art. Damit versuche ich neue Wege zu gehen. Durch diesen speziellen Style bin ich in der Lage, eine Nische abzudecken, die bisher in der Umgebung noch nicht bedient wird.

Langfristig erhoffe ich, mir in der Tattoo-Szene einen Namen zu machen, der für Qualität und einzigartige Arbeiten steht.

- Geschäftsidee:** Ein Tattoo Studio mit Charme und Charakter
- Meine Stärken:** Seit 17 Jahren beschäftige ich mich mit Tattoos. Spezialisiert habe ich mich auf Freihand- und Polka-Trashmotive, aber auch auf Schriften.
- Chancen und Risiken:** Chancen: Es ist wie überall: Man muss mit sehr guter Arbeit, Hygiene und Sauberkeit überzeugen. Dann stehen einem alle Türen offen.
Risiken: Die Konkurrenz ist groß, und es vergeht Zeit, bis man sich einen Namen gemacht hat.
- Mein Top-Tipp:** Herzblut und viel Ausdauer. Aller Anfang ist schwer. Die beste Werbung ist die Mund-zu-Mund-Propaganda!
- Kontakt:** Tiefen Rausch Tattoo | Mittelstandes 05 | 02989 Lauta
0176 34904272 | tiefenrauschtattoo@gmail.com

Starthilfe der IHK:
■ Gründungsberatung









Vegannett

Annett Schwarze

Die veganen Aufstriche der Marke VEGA VIT von „Sonne Naturkost Spezialitäten“ eines fränkischen Herstellers waren in Dresden seit mehreren Jahren eingeführt und erfolgreich vermarktet. Auch ich habe die Aufstriche regelmäßig gekauft. Mir ist immer wieder aufgefallen, dass die Aufstriche auf Grund der Kundennachfragen sehr oft vergriffen waren. Seit Sommer 2015 waren die Aufstriche dann in den regionalen Bioläden nicht mehr zu beziehen. Ich habe daraufhin Kontakt zu dem fränkischen Hersteller aufgenommen, der mir mitteilte, dass er seinen Betrieb eingestellt hat. So entstand bei mir die Geschäftsidee, vegane Aufstriche hier in Dresden in einem eigenen Unternehmen zu produzieren und wieder in die regionalen Bioläden zu bringen. Produktion und Markteinführung starteten unter dem Namen Vegannett im August 2016.

Bei Verkostungen in regionalen Biofachmärkten erhielten unsere Produkte durchweg eine positive Resonanz. Darüber hinaus besteht ein enger Kontakt zu regionalen Bio-Erzeugern, wie Vorwerk Podemus, Hof Mahlitzsch und regionalen Händlern.

Mittelfristig ist geplant, weitere Geschäftsbeziehungen zu anderen Händlern/BioMärkten in der Region Leipzig oder Chemnitz herzustellen. Auf lange Sicht soll das Unternehmen gesund wachsen und sich erfolgreich am Markt platzieren. Ziel ist zudem ein eigener bundesweiter Direktvertrieb.

Geschäftsidee:	Herstellung und Vertrieb veganer und vegetarischer Aufstriche nach DE-ÖKÖ-Zertifizierung
Meine Stärken:	Dipl. Ing. (FH) Landschaftsarchitektur/Landschaftspflege; Erfahrungen im Bereich der Planung, Projektentwicklung und Umsetzung, der Neukundenakquise und Präsentation
Chancen und Risiken:	Chancen: großes Interesse bei Händlern und Kunden an veganen Aufstrichen und regionalen Produkten; Geschmack hebt sich deutlich von den Produkten anderer Hersteller ab; überregionale Kundschaft über Online-Shop erreichbar Risiken: Am Markt ist bereits ein breites Sortiment an Brotaufstrichen vorhanden.
Mein Top-Tipp:	Mut zu Neuem; Standfestigkeit; an sich und sein Projekt glauben; Prüfen, ob die Geschäftsidee wirklich mit der Gründerin/dem Gründer etwas zu tun hat? Nur dann kann sie/er die Inhalte auch wirklich umsetzen und vertreten.
Kontakt:	Vegannett NATURKOST – MANUFAKTUR – DRESDEN Bautzner Landstraße 144 01324 Dresden 0351 27 37 40 09 www.vegannett.de

Starthilfe der IHK:

- Gründungsberatung
- Finanzierungsberatung
- Bewertung Gründungsvorhaben/Konzept
- Empfehlung Beratungsförderung



Die Praxis zeigt, dass Gründer von Unternehmen vor sehr vielseitigen Herausforderungen auf allen Gebieten stehen. Die eigene Expertise kann sich unmöglich auf sämtliche für ein Unternehmen in der Gründungsphase relevanten Gebiete erstrecken.

Das Feld der rechtlichen Fettnäpfchen ist riesig. Welches sind die wichtigsten rechtlichen Fragen, die sich Gründer zu Beginn beantworten müssen?

Grundsätzlich steht wohl jeder Unternehmer am Anfang seines Geschäftsbetriebs vor der Frage, in welcher Rechtsform das Unternehmen betrieben oder bei einer Übernahme weitergeführt werden soll. Die Gesellschaft mit beschränkter Haftung (GmbH), bzw. die UG (haftungsbeschränkt) aufgrund ihres geringeren Kapitalaufwandes, stehen bei den Gründern hoch im Kurs, da sie sich davon eine Beschränkung ihres persönlichen Risikos versprechen.

Um aber zu entscheiden, ob eine Kapitalgesellschaft oder ein Einzelunternehmen, bzw. bei mehreren Gründern eine Personengesellschaft, das Richtige ist, muss erst einmal das persönliche Haftungsrisiko im Unternehmen analysiert werden. Oft stellt sich im Gespräch heraus, dass das Geschäftsfeld nur mit einem überschaubaren Risiko verbunden ist und der höhere Verwaltungs- und Kostenaufwand einer Kapitalgesellschaft den begrenzten Zuwachs an Schutz nicht rechtfertigt.

Bei der GmbH bzw. UG (haftungsbeschränkt) wird zudem oft missverstanden, dass die Begrenzung der Haftung nur die Einlage des Gesellschafters betrifft, die Geschäftsführerhaftung hingegen wird nicht begrenzt.

Neben der Entscheidung über die Rechtsform steht die Frage nach einem Namen für das Unternehmen. Hierbei hat man als Gründer jedoch keine unbegrenzte Wahlfreiheit. Der Unternehmensname darf ein Markenrecht oder ein existierendes Namensrecht anderer nicht beeinträchtigen. Der Unternehmensname muss sich ausreichend von anderen unterscheiden und darf nicht irreführend sein. Bei im Handelsregister einzutragenden Unternehmen kann eine Vorabklärung in der IHK das Risiko einer kostenaufwendigen Korrektur beim Registergericht reduzieren.

Gründer und Startups müssen sich in der Startphase vor allem auf ihre Kunden und das Produkt konzentrieren. Stören da die Rechtsthemen nicht nur?

Es ist verständlich, dass den Gründern vom eigentlichen Geschäftszweck ablenkende Verpflichtungen, wie z. B. Meldepflichten oder Informationspflichten, unangenehm sind, bedeuten sie doch einen zusätzlichen Zeit- und Kostenaufwand. Werden die gesetzlichen Vorgaben aber nicht beachtet, birgt dies erhebliche Nachteile und kann auch das vorzeitige wirtschaftliche Aus eines Unternehmens mit sich bringen.

Häufig unterschätzt wird z. B. der gesetzliche Pflichten-katalog, den ein Unternehmen zu erfüllen hat, wenn es einen eigenen Online-Auftritt oder gar einen Verkauf darüber plant. Schon allein wegen der Anzahl der Informationspflichten und der Komplexität der Rechtsmaterie besteht ein erhebliches Risiko für Fehler, die dann weltweit einsehbar sind und von Mitbewerbern oder Wettbewerbsverbänden leicht abgemahnt werden können.

Die Kosten einer Abmahnung werden dabei nicht an dem Umsatz des Unternehmens gemessen, sondern nach abstrakten Gegenstandswerten, die oft mehrere tausend Euro betragen können.

Was wird Gründern geraten, damit der Markteintritt ordnungsgemäß gelingt?

Sich keinesfalls nur allein auf den eigentlichen Geschäftszweck zu konzentrieren, sondern trotz des Mehraufwandes auch zwingend das rechtliche Umfeld zu beachten. Besonders wichtig sind rechtsichere Rechtstexte, z. B. für Verträge, Allgemeine Geschäftsbedingungen (AGB) und gesetzliche Informationspflichten. Die Zeit und die Kosten dafür sollten unbedingt in den Gründungsaufwand eingepreist werden. Wer an dieser Stelle mitdenkt und vorsorgt, beugt späteren bösen Überraschungen vor.

Vorsicht Falle! Registerschwindel | Adressbuchabzocke

Tausende Unternehmen tappen jedes Jahr in die Falle. Sie unterschreiben offiziell aussehende Formulare und schließen so teure Verträge ab.

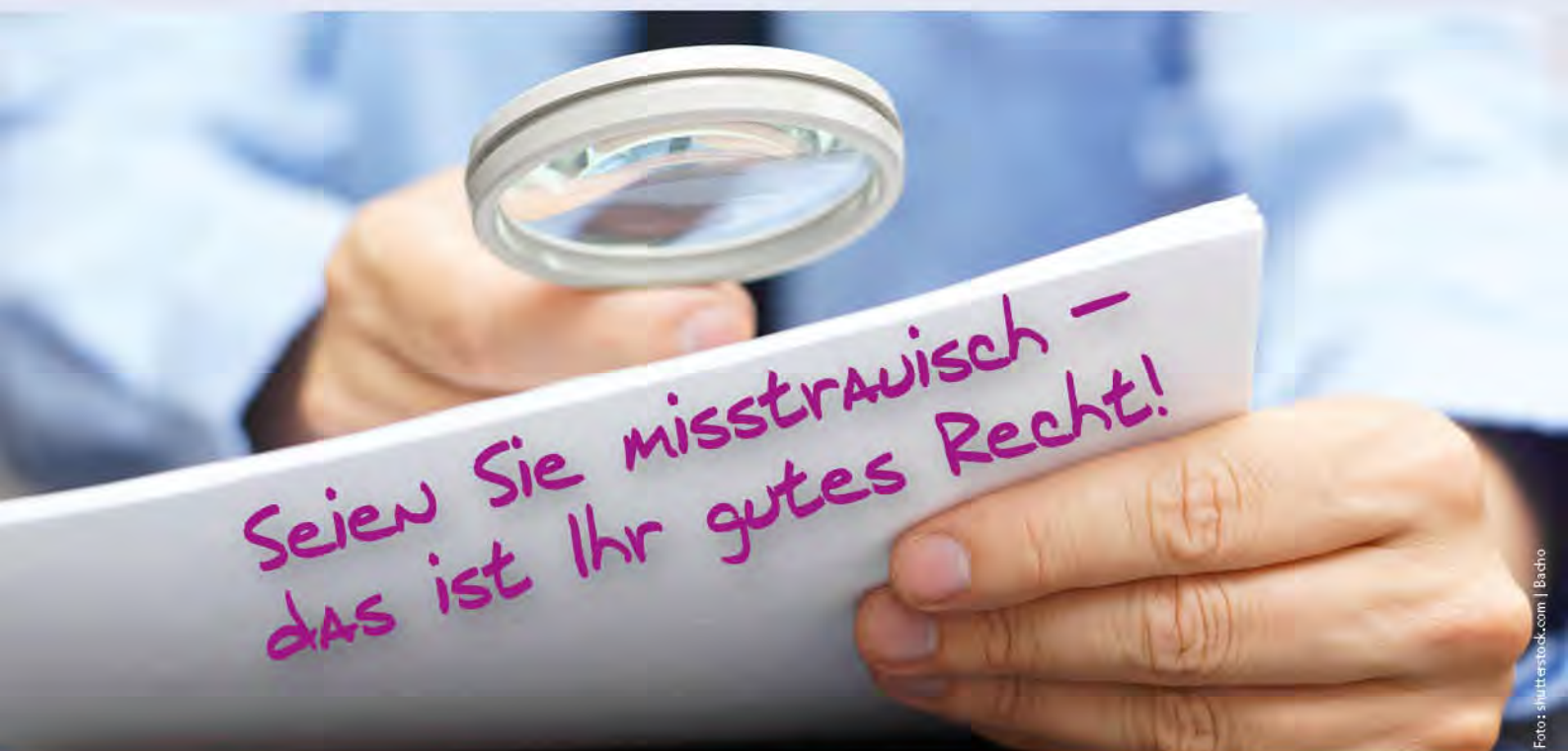
Worauf fallen die Betroffenen herein?

Briefe, Faxe, E-Mails mit offiziell klingenden Namen in denen

- Daten in einem Register, Telefonbuch oder Branchenbuch veröffentlicht werden sollen.
- Daten auf Richtigkeit kontrolliert werden sollen.

Wie kann man sich schützen?

- Lesen und prüfen Sie genau, bevor Sie etwas unterschreiben oder Rechnungen überweisen! Bei Begriffen wie „kostenfrei“, „gebührenfrei“, „Korrektur“ sollten die Alarmglocken schrillen!
- Prüfen Sie, ob wirklich eine Eintragungspflicht besteht!
- Lassen Sie sich am Telefon auf nichts ein! Fordern Sie Unterlagen an.



www.dresden.ihk.de

 www.facebook.com/ihkdresden1

 www.twitter.com/ihkdresden