

„Jede von uns hat andere Stärken – das perfekte Doppel!“

Das Wort „zusammen“ hat für Maren (stehend) und Bettina Evers (30) eine besondere Bedeutung: Sie sind eineiige Zwillinge, entschieden sich mit 17 beide für eine Frisörlehre und eröffneten im April 2001 ihren Salon „2e Frisöre“ in Hamburg.

„Den Moment, als ich das erste Mal den Schlüssel im Türschloss umdrehte und wusste: Wow, das ist unser Laden! – den werde ich nie vergessen.“ Noch zwei Jahre später klingt Stolz in Maren's Stimme mit. Dabei hatten die Schwestern ursprünglich andere Pläne: „Die Frisörbildung haben wir nur angefangen, weil wir Maskenbildnerin am Theater werden wollten“, sagt Maren. Doch das Haar-Styling brachte beiden so viel Spaß, dass sie diese Idee schnell abhakten. Ein eigener Frisör-Laden wäre doch viel besser! „Mit 28 sind wir Chefinnen“, das nahmen sich Maren und Bettina fest vor. Die nächsten Jahre sammelten sie Berufserfahrung in verschiedenen Salons. Nach zehn Monaten Büffeln bestand Bettina 1998 die Meisterprüfung: „Ich bin bis heute eher der Zahlenmensch, Maren die mit dem Händchen für die Laden-Deko.“ Die anstrengendste Zeit für beide war die Phase vor der Eröffnung, erzählt Bettina: „Wie finanzieren wir unsere Idee, wo gibt's geeignete Räume? Alles musste bis ins Detail geplant werden – neben der normalen Arbeit.“ Die Existenzgründungsberatung der Handwerkskammer gab ihnen wichtige Tipps. „Genauso wichtig waren die Gespräche mit Bekannten, die bereits selbstständig waren.“ Weil das

Ersparnis nicht reichte, beantragten die Schwestern ein Startgelddarlehen über die Deutsche Ausgleichsbank. „Vorher fehlten wir tagelang an unserem Konzept – und bekamen das Darlehen!“ Durch Zufall entdeckten sie leer stehende Räume in ihrem Lieblingsviertel. Im März 2001 unterschrieben sie den Mietvertrag, meldeten ihr Gewerbe bei der Kammer an und kündigten ihre Jobs. „Angst hatten wir nicht“, sagt Bettina. Dafür blieb auch keine Zeit. „Wir mussten in vier Wochen renovieren, sind sogar nach Süddeutschland gefahren, um spezielle Relaxliege-Waschbecken zu besorgen.“ Im ersten Jahr standen die Schwestern meist bis 22 Uhr im Laden. Inzwischen haben sie zwei Auszubildende und eine dritte Frisörin eingestellt. Finanziell ist der Salon längst im grünen Bereich. Bettinas Fazit: „Zu zweit Chef zu sein erleichtert vieles, weil man Entscheidungen im Team trifft und ständig Feedback bekommt.“ Übrigens haben die Zwillinge getrennte Wohnungen und Freundeskreise – Gleichklang braucht auch Pausen.

Das Urteil der Expertin: „Super vorbereitet“, sagt Existenzgründungsberaterin Angelika Caspari aus Hamburg. „Das zahlt sich schon jetzt aus. Ihre Pluspunkte: großes fachliches Know-how, hohes Engagement und eine solide Finanzbasis. Da beide Wert darauf legen, dass sich die Kunden wohl fühlen, hat der Salon gute Wachstumschancen.“



Endlich selbstständig: Die Wir-AG

Von einer eigenen Firma träumen viele – und schrecken doch vor der Gründung einer „ICH-AG“ zurück. Zu zweit geht's leichter! Teamspieler haben mehr Erfolg – und mehr Spaß – als Einzelkämpfer. Zwei Schwestern, zwei Freundinnen und ein Paar über ihre gemeinsame Arbeit als Chefs



„Zu zweit war der Schritt in die Selbstständigkeit einfacher.“

Beim Tanzen lernten sie sich kennen, und mit Tanzen verdienen die Freundinnen Cristina Dellius (38, rotes Top) und Anina Krüger (37) heute ihren Lebensunterhalt: Vor sechs-einhalb Jahren eröffneten sie in Berlin die Steptanzschule „TapaToe“.

„Das ist es“, denkt Anina Krüger im Sommer 1994 plötzlich. Sie bringt gerade ein Jahr in New York, weil sie gemerkt hat, dass das Biologiestudium „doch nicht mein Ding“ ist. „Steptanz war seit Jahren mein Hobby, aber erst auf der amerikanischen Tanzschule kam mir die Idee, dass ich mit dieser Leidenschaft Geld verdienen könnte.“ Zurück in Berlin, hat ihre Freundin Cristina Dellius die zündende Idee: Die gebürtige Portugiesin mit klassischer Tanz-ausbildung unterrichtet sowieso an verschiedenen Steptanz-Schulen und träumt von einer eigenen, „in der

ich meine Ideen verwirklichen könnte. Mit der geteilten Verantwortung fiel mir der Schritt in die Selbstständigkeit leichter.“ Im September 1996 starten sie ihr Projekt – mit Sicherheitsnetz: Für vier Stunden pro Woche mieten sie Räume einer Flamenco-Schule, unterrichten dort „ihre“ Schüler auf eigene Rechnung. Parallel arbeiten sie weiter in ihren alten Jobs, Anina als Büro-aushilfe und Steptanzlehrerin an der Volkshochschule, Cristina als Lehrerin an fremden Tanzschulen. Doch „TapaToe“, wie sie ihre Firma taufen, entwickelt schnell eine Eigendynamik, denn ihre Begeisterung steckt an: Aus 30 Schülern werden 130, sie brauchen mehr Platz. In einem Gründerinnenzentrum in Berlin-Mitte mieten die beiden 1998 eine Fabriketage. Das Inventar übernehmen sie günstig von einer

Tanzschule, die gerade aufgibt. „Es war ein tolles Gefühl, für unser Projekt zu kämpfen und es wachsen zu sehen“, sagt Anina. Zurzeit wird schon ein zweiter Raum gesucht. Auch die Freundinnen haben sich mit „TapaToe“ entwickelt: „Man entdeckt im Job neue Facetten aneinander. Wir mussten lernen, mit den jeweiligen Schwächen und Stärken umzugehen, dadurch ist unsere Freundschaft heute viel intensiver.“

Das Urteil der Expertin: „Gute Erfolgsaussichten“, attestiert Angelika Caspari, „die Sportbranche boomt. Und wer sein Hobby zum Beruf macht, setzt sich doppelt ein. Wichtig, wenn man ‚nebenebei‘ startet: Ziele mit Zeitvorgaben abstecken, Aufgaben und Investitionen auflisten. Je klarer der Rahmen abgesteckt ist, desto entspannter das Arbeiten.“

Kalahari, Gobi, Sonora – Wüsten faszinieren sie: Kamerafrau Elke Wallner (44) und Fotograf Michael Martin (39) durchqueren eine nach der anderen auf dem Motorrad. In Dokumentar-Filmen, Dia-Shows und Fotobüchern lässt das Paar andere Wüstenfans an seinen Abenteuern teilhaben. „Diese Weite, diese Stille...“ Elke und Michael kommen sofort ins Schwärmen. Im Februar 1999 reisten

die beiden frisch verliebten Münchner erstmals nach Afrika. „Ich wollte Elke ‚meinen‘ Kontinent zeigen“, erzählt Michael. „Egal, ob wir durch menschenleere Gegenden oder gefährliches Schmugglerland führen, Elke entpuppte sich als geniale Reise-partnerin. Es sollte ein Romantik-Trip werden, aber ständig hatten wir unsere Kameras in der Hand.“ Und natürlich erzählte er ihr von seinem Traum, sämtliche Wüsten der Erde zu fotografieren. Elke war sofort begeistert: „Ich dreh den Fernsehfilm dazu!“ Das Know-how holte sich die Ex-Werbekaufrau bei Profis an der

Münchner Filmhochschule und von befreundeten Dokumentarfilmern. Sponsoren finanzierten Flüge und Ausrüstung. Seit Januar 2000 reist das Paar jetzt von Wüste zu Wüste. Jede Etappe dauert aber höchstens zwei Wochen, denn die andere Hälfte des Monats gehört den fünf Kindern aus ihren vorigen Beziehungen. Sie werden während der Reisen von den Großeltern betreut. „Dass wir beide Kinder haben, erleichtert vieles. Keiner muss Dinge lang erklären, wir verstehen uns blind, auch bei der Arbeit.“ Die gemeinsamen Erfahrungen schweißen sie immer stärker zusammen. ▶



„Wir können uns auch in Extremsituationen aufeinander verlassen.“

Noch leben sie von den Honoraren für Michaels bereits erschienenen Bildbände und seine Dia-Shows, die er überall in Deutschland zeigt. 2004 soll Elkes Sechsteiler über die Wüsten fertig sein. Dann rollen hoffentlich die ersten Euros aus dem gemeinsamen Projekt. Michael: „Auch das wird noch ein Abenteuer. Aber das macht's spannend.“

Das Urteil der Expertin: „Selbstverwirklichung ist für beide offenbar wichtiger als das sichere Geld“, so Expertin Angelika Caspari. „Der Erfolg hängt davon ab, ob sich die Reisen später lukrativ vermarkten lassen. Zur Sicherheit sollten gerade Paare vertraglich regeln, wie die Gewinne geteilt werden und was im Fall der Trennung passiert.“

Vorsicht, Falle! Tipps für Wir-AGs



Angelika Caspari,
Existenzgründungsberaterin

- **Verträge retten Freundschaften** Auch wenn Sie Ihren künftigen Geschäftspartner privat schon gut kennen oder sogar mit ihm verheiratet sind, begeben Sie sich auf Neuland. Solide Gründungsbasis sollte immer ein Vertrag sein, u. a. über Geschäftszweck und Eigentumsverhältnisse. Das erleichtert allen die eines Tages vielleicht notwendigen Auseinandersetzungen.
- **Neutrale Dritte dazuziehen** Schon im Vorfeld die Erwartungen mit Unterstützung Dritter klären, z. B. in einer Gründungsberatung. Auch bei Krisen früh Externe hinzuziehen, damit sich Probleme nicht verselbstständigen.
- **Auf Balance achten** Wer bringt was ein (Kapital, Zeit und Arbeitskraft), wer hat was zu sagen (Kompetenz, Verantwortung und Entscheidungsmacht), wer bekommt wie viel (Gehälter, Rücklagen, PR)? Alles ausgewogen verteilen und schriftlich festhalten.
- **Offen kommunizieren** Mindestens einmal pro Woche besprechen, was anliegt, wo es hakt, was geplant wird und erledigt werden muss.
- **Getrennte Wege** Neben der gemeinsamen Arbeit sollte für jeden Geschäftspartner noch Zeit für Sport, Hobbys und andere Kontakte bleiben.

ADRESSEN

Deutscher Industrie- und Handelskammertag vermittelt an die IHK vor Ort zur Beratung, z. B. in Steuer- und Rechtsfragen, Tel. 0 30/20 30 80.

Deutsche Ausgleichsbank, Förderinstitut des Bundes für Gründer und Unternehmer, Finanzierung und Beratung in der Startphase, Tel. 01 80/1 24 24 00 (Ortstarif), www.dta.de.

Informationszentrum der Deutschen Versicherungen ZUKUNFT klipp + klar, Tel. 08 00/26 37-2 43, wettbewerbsneutrale Infostelle rund um den Versicherungsschutz Selbstständiger.

Sind Sie ein Gründer-Typ? Testen Sie selbst unter www.bmwi.de.

Sie suchen Partner für die Existenzgründung? Austauschbörse für

Gründer und junge Unternehmer: www.existenzgruender-netzwerk.de.

Info-Messen: Deutsche Gründer- und Unternehmer-Tage Berlin, 16. bis 18. 5., „Start“ Essen, 26. bis 28. 9.

Zum Nachlesen: „Ein klasse Team – ein tolles Paar. Geheimnisse für den Geschäftserfolg zu zweit“, mvg, 250 Seiten, 17,90 Euro. Tipps eines Paares für Job & Liebe.

Finanzspritze: 75 000 Euro für eine innovative Geschäftsidee spendiert Albert Darboven mit dem IDEE-Förderpreis 2003. Bewerben können sich Gründerinnen in spe oder Jungunternehmerinnen, die höchstens drei Jahre selbstständig sind, bis 30. Juni. Infos: Tel. 0 40/4 41 13 00.