

Willkommen im Haifischbecken!

Selbstständigkeit. Ein großes Wort. Fast ehrfürchtig ging ich letztes Jahr an dieses Thema heran. Im Hinterkopf all die gescheiterten Existenzen, die momentane Arbeitslosenquote, die Zahlen all der Übersetzer und Dolmetscher, die sich derzeit auf dem Markt vor allem für die Sprachen Englisch und Französisch tummeln – und überhaupt: Ich soll für ALLES verantwortlich sein? Ja. Denn für alles verantwortlich zu sein heißt auch, so sagte mir ein guter Freund einmal, in guten Zeiten das Lob für ALLES einheimen zu können!

Wie alles begann

Meine Selbstständigkeit habe ich im Juni 2006 begonnen. Nach gründlicher Lektüre des ADÜ Nord Buches „Grünes Licht – Ein Ratgeber zur Existenzgründung für Übersetzer und Dolmetscher“ stand der Entschluss fest: Ich will für alles verantwortlich sein! Glücklicherweise wurde mir noch ein Existenzgründungszuschuss im Rahmen der heute leider eingestellten Ich-AG gewährt. Die ersten drei Jahre meiner Existenz erhalte ich von der Bundesagentur für Arbeit eine kleine (aber sehr hilfreiche!) Finanzspritze, die meine nötigsten Kosten zumindest teilweise deckt. Die Ich-AG als solches wird nicht mehr gefördert, aber es gibt Ersatzmodelle. Hierzu zählt u. a. das Überbrückungsgeld. Die Internetplattform „Förderland“ hat gute Tipps parat: www.foerderland.de/119.0.html.

Ob man Anspruch auf gewisse Fördermittel hat und welche zusätzlichen Möglichkeiten der (finanziellen) Unterstützung es gibt, weiß die Agentur für Arbeit: www.arbeitsagentur.de. Leider ist die Website nicht allzu aufschlussreich – ich würde jedem empfehlen, die nächste Arbeitsagentur seines Vertrauens aufzusuchen. Vor allem, weil dort durch Ausgänge und Flyer auf Fortbildungsangebote hingewiesen wird. So zum Beispiel auf die kostenfreie Broschüre „Steuertipps“ des nordrhein-westfälischen Finanzministeriums (Downloadmöglichkeit auf www.fm.nrw.de) oder „Wie mache ich mich selbstständig?“

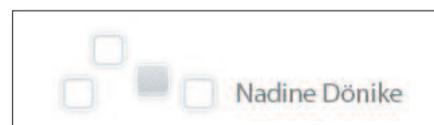
(www.callnrw.de/broschuerenservice/download/73/go_frauen.pdf) sowie auch der Hinweis auf das Bundesministerium für Wirtschaft und Technologie, das ein kostenfreies Softwarepaket für Businesspläne als Download unter www.existenzgruender.de/businessplaner/ anbietet. Nach Erstellung eines eben solchen Businessplans und der Bestätigung durch den BDÜ, dass mein Existenzgründungsvorhaben durchaus plausibel ist und Zukunft hat, wurde mir die Förderung von der Agentur für Arbeit relativ schnell bewilligt.

Selbstständig – und dann?

Der erste Schritt war also getan, die „Sprachdienstleistungen Nadine Dönike“ waren geboren. Ich war (und bin) offiziell selbstständige Unternehmerin. Und wieder ein so großes Wort! Doch kaum hatte ich mich an meinen neuen Titel gewöhnt, geriet der Stein auch schon ins Rollen. Mein Sachbearbeiter bei der Agentur für Arbeit machte mich auf kostenfreie Seminare für Existenzgründer aufmerksam, die ich dankend besuchte. Vor allem das Seminar „Werbemittel“ hatte es mir angetan – schließlich musste ich mich präsentieren und Visitenkarten unters Volk bringen!

Aber halt! Zunächst einmal musste ich mir gründlich überlegen, wie meine Visitenkarten aussehen sollten, ob ich ein Logo wollte und ob ich mit dem, das mir gestern noch gefiel, die nächsten 20 oder

30 Jahre leben kann! Die schwerwiegenden Entscheidungen schienen kein Ende zu nehmen – und ich hatte gedacht, mit der Anmeldung zur Selbstständigkeit läge das Schlimmste hinter mir! Doch in den Workshops wurde plötzlich alles viel greifbarer. Ich bekam Einblick in die Entwürfe anderer Teilnehmer, die in Workshops wie „Selbstmarketing“ und „Kundenakquise“ gemeinsam analysiert und bewertet wurden. Wir gaben uns gegenseitig Tipps, nahmen Anregungen nur allzu gern an und plötzlich stand es: Mein Logo!



Die Umsetzung war dank meiner Freundin, einer Mediengestalterin, dann nur noch ein Klacks.

Das richtige Knowhow – A und O der Selbstständigkeit

Nun gut. Visitenkarten und Briefpapier waren schnell im Druck und ich war mächtig stolz auf meine kleine Errungenschaft: Nun hatte mein Unternehmen ein Gesicht bekommen. Die Selbstständigkeit wurde immer reeller. So reell, dass ich mich nun auch mit den so trockenen Alltagsaufgaben wie Unternehmenssteueridentifikationsnummer, Vorsteueranmeldung und Vermögensschadenshaftpflichtversicherung herumschlagen musste. Alles Ausdrücke, die ich weder in

der Schule noch an der Fachhochschule jemals gehört hatte (eine kaufmännische Ausbildung wie viele meiner Kommilitonen habe ich leider nicht). Doch auch hier sollten mir die Workshops der Agentur für Arbeit den Weg durch die Existenzgründung ebnen! In teilweise eintägigen oder Wochenendseminaren wurden mir die Grundlagen der Buchführung, der Besteuerung und auch der nötigen Versicherungen für Selbstständige näher gebracht. Und wieder machte ich viele fruchtbare Bekanntschaften und wurde durch andere Existenzgründer auf weitere Seminare aufmerksam. Themen wie „Kundenakquise“, „Marketing-Techniken“, „Honorarverhandlungen“ oder „Was tun, wenn der Kunde nicht zahlt?“ lagen nun bei mir an der Tagesordnung. Sie wurden von folgenden, teilweise gemeinnützigen Institutionen veranstaltet, hierzu zählen:

Go! – Das Gründungsnetzwerk NRW (www.go.nrw.de), ELGO! – Emscher Lippe Gründungsnetzwerk e. V. (www.elgo-ev.de)

sowie selbstverständlich das Existenzgründungsseminar vom BDÜ Landesverband Nordrhein-Westfalen (Infos hierzu siehe Seite 30 in dieser Ausgabe).

Austausch unter Kollegen

Nun war ich also am Markt und hatte jede Menge Information im Gepäck. Doch der erste Auftrag kam leider nicht von selbst. Ich musste mir Gehör verschaffen. Aber wie? Zum einen besuchte ich branchenspezifische Veranstaltungen, um mit Kollegen in Kontakt zu kommen (wie z. B. die Seminare und Veranstaltungen des BDÜ oder anderer Berufsverbände). Auch Stammtische in meiner Nähe habe ich aufgesucht, denn hier ist die Atmosphäre wesentlich entspannter und man kommt sich einfach näher.

Darüber hinaus bat das Internet mir die Möglichkeit zum schnellen, wenn auch unpersönlichen Austausch. So habe ich mich über diverse Mailinglisten mit

Kollegen über die Zahlungspraxis von Unternehmen ausgetauscht und Termine zu anstehenden Veranstaltungen erhalten. Die Anmeldung ist ganz einfach, die genauen Anweisungen hierzu findet man unter:

http://de.groups.yahoo.com/group/Existenzgruendung_fuer_Uebersetzer

<http://de.groups.yahoo.com/group/zahlungspraxis>

<http://de.groups.yahoo.com/group/partnerdolm>

Netzwerke im Internet habe ich u. a. bei folgenden Plattformen (teilweise kostenfrei) geknüpft:

www.xing.de

www.proz.com

www.translatorscafe.com

www.g-i-t.de

www.womens-careers.info

www.babelport.de



Foto: www.pixelio.de

Schwerpunktthema Existenzgründung

Das Netz, das alles zusammen hält: Erfolgsteam

Das Angebot ist wirklich unerschöpflich! Und wer sich ein wenig Zeit nimmt, um z. B. im Internet zu stöbern oder auf Aushänge achtet, der findet schnell Informationen zu Veranstaltungen in seiner Nähe. Ich konnte auf den Seminaren aber neben dem hilfreichen Wissen vor allem Menschen in der gleichen Situation wie ich kennen lernen. Pessimisten mögen sagen, dass einen das nicht viel weiterbringt, wenn man nicht mit erfahrenen Experten kommuniziert. Aber diese Einstellung ist völlig falsch. Das große Potenzial in Bekanntschaften mit weite-

und Erfahrungswerte aus – im akuten Fall auch schon mal zwischen unseren Treffen per Telefon oder E-Mail. Außerdem ermöglicht unser Team ein Streuen von Informationsbeschaffung: so geht eine von uns auf den Unternehmerintag (www.u-tag.de), die nächste zum Seminar „Telefonmarketing“ und eine Dritte auf die DIDACTA-Bildungsmesse, um die dort erlangten Informationen beim nächsten Treffen auszutauschen und ggf. auch vor Ort für eine andere aus dem Team Werbung zu machen. Voraussetzung für ein Gelingen des Erfolgsteams ist also absolutes Vertrauen und der Wille, nicht nur zu nehmen, sondern auch zu geben.

Beispiel für die Förderung von Existenzgründerinnen: Die Auszeichnung „Der Unternehmerinnenbrief“

Das Duisburger Zentrum Frauen-Beruf-Wirtschaft hat die Idee des Unternehmerinnenbriefes nach Duisburg geholt. Das *Projektbüro Unternehmerinnenbrief Niederrhein* wird von den städtischen Gründungsberaterinnen Magdalena Kowalczyk und Karin Schillings koordiniert, die seit vielen Jahren selbstständige Frauen beraten. Sie bewerten insbesondere die professionelle Darstellung von Geschäftskonzepten und die öffentliche Aufmerksamkeit als gewinnbringend. „Der Unternehmerinnenbrief NRW soll Gründerinnen und Unternehmerinnen nicht nur in ihrem Vorhaben stärken, sondern er gilt auch als vorzeigbare Referenz bei Bankgesprächen, in der Akquisition, im Kundenkontakt und für das Marketing.“

Die Initiative stammt vom Ministerium für Generationen, Familie, Frauen und Integration des Landes NRW und bietet vor allem einen Motivationsschub durch die Präsentation vor einem neutralen Expertenteam aus Banken, Kammern, Beratungseinrichtungen und Unternehmen. Erfolg versprechende Konzepte werden mit dem „Unternehmerinnenbrief“ ausgezeichnet. „Neben der Auszeichnung erhalten die Bewerberinnen eine qualifizierte Stellungnahme zur Optimierung ihres Geschäftsplans“, so die Initiatorinnen. Außerdem kann sich die angehende Chefin über eine einjährige Patenschaft freuen, bei der ihr eine erfahrene Unternehmerin oder ein Unternehmer hilfreich zur Seite steht.

Bewerbungsverfahren

Um eine Teilnahme kann sich jede Gründerin bewerben, deren Planungs- und Beratungsphase für ein konkretes Vorhaben abgeschlossen ist. Bewerben können sich auch bestehende Unternehmerinnen, die die Weichen für ihr Unternehmen noch einmal neu oder anderes stellen wollen – sie können ihr Expansionsvorhaben präsentieren und für diesen Schritt Unterstützung und Referenzen erhalten.

Bewerbungsunterlagen stehen als Download auf der Homepage www.unternehmerinnenbrief.de zur Verfügung oder können im Projektbüro U-Brief-Niederrhein angefordert werden. Die Teilnahme am Bewerbungsverfahren ist kostenlos. Das Auszeichnungsverfahren wird in 2008 einmal pro Quartal durchgeführt.



Nadine Dönike

Foto: Johannes Henseler

ren Existenzgründern liegt in der Unwissenheit. Denn dadurch, dass alle noch lernen und sich informieren müssen, werden viel mehr Informationen zusammengetragen als ein einzelner „Alter Hase“ aus dem Effeff aufzählen kann. Und so gründete ich zusammen mit 4 weiteren (branchenfremden!) Existenzgründerinnen ein so genanntes Erfolgsteam (Weiteres zum Sinn und Zweck von Erfolgsteams unter www.zeitzuleben.de/inhalte/pe/ziele/erfolgsteams1.html). Einmal monatlich treffe ich mich mit Damen aus dem Bereich Fotografie, Erwachsenenbildung, Campingbedarf und Lach-Yoga, um uns gegenseitig zu coachen. Durch die unterschiedlichen Ausrichtungen der einzelnen Unternehmerinnen habe ich die Möglichkeit, meine persönlichen Ziele oder (Miss-)Erfolge aus einer anderen Perspektive als der einer Übersetzerin oder Dolmetscherin beleuchten zu lassen. Und so tauschen wir regelmäßig Rat, Lob, Kritik

Fazit:

Machen wir uns nichts vor: Das Haifischbecken ist groß und damit auch die Konkurrenz. Und wenn man sich für die Selbstständigkeit entscheidet, dann ist vor allem bei der Existenzgründung Eigeninitiative gefragt. Informationen und Tipps werden leider nicht auf dem Silbertablett serviert. Das klingt zunächst hart. Doch offene Augen und Ohren sowie die Bereitschaft, ein wenig Zeit fürs „Kontakten“ zu opfern zahlen sich schnell aus: Ich konnte bereits im ersten Jahr ein tolles Netzwerk knüpfen! Und so hatte eine Bekannte eine weitere Bekannte, die wiederum um ein paar Ecken jemanden kannte, der eine Übersetzerin brauchte. Ein großes Projekt mit viel Verantwortung. Aber ich hab's gemeistert – und das anschließende Lob musste ich mir mit keinem teilen ;-))

Nadine Dönike