



Mutige Macher gesucht

Selbstständig sein – viele denken darüber nach und trauen sich doch nicht. Leichter fällt es mit einem Plan B oder Franchise-Modellen.

EVELYN SANDER

Die vierwöchige Pilotphase lief bestens für Let's Yalla, eine App für Last-Minute-Flüge. „Mit Lufthansa haben wir dreimal so viele Buchungen erreicht wie gedacht“, sagt Gründerin Katharina Seehuber. Doch statt danach richtig durchzustarten, sagte die Airline ab. „Das war schon frustrierend: Es lief gut und reichte trotzdem nicht“, erzählt die Münchnerin. Während die Nutzerzahlen beachtlich stiegen, schlepten sich die Ko-

operationsgespräche mit Airlines dahin. Seehuber: „Unsere App funktioniert aber nur, wenn beide Seiten passen.“ Ihre Ziele nach unten zu korrigieren kam für sie nicht infrage. Ganz oder gar nicht, ist ihre Devise. Die 28-Jährige zog die Notbremse: Am 20. Mai ist Schluss mit Let's Yalla.

Der Schritt kostete sie „wahnsinnige Überwindung“. Doch sie wollte auf keinen Fall das Steuer aus der Hand geben und Insolvenz anmelden müssen. Heute

ist Seehuber weder verbittert, noch liebäugelt sie mit einer sicheren Beamtenkarriere. Im Gegenteil: „Ich würde es wieder machen!“, betont die Quereinsteigerin. „Ich habe dabei viel Neues gelernt.“ Dass man auch scheitern kann, gehöre dazu.

Diesen Gründergeist will auch das Wirtschaftsministerium fördern: In einer neuen Offensive „Go!“ wirbt man für eine positive Fehlerkultur. Selbstständigkeit müsse wertgeschätzt und stärker als

TVG-Büro: Ex-Kolleginnen teilen das Risiko

Chance wahrgenommen werden. Solche Appelle kommen nicht von ungefähr.

Seit Jahren geht die Zahl der Existenzgründer zurück: 2018 sank die Zahl der Gründer auf 547.000 – rund 10.000 weniger als im Vorjahr, so der Gründungsmonitor der KfW-Bank. Nach drei Jahren starken Rückgangs habe sich die Lage stabilisiert. „Die Zahl der Gründer verharrt auf niedrigem Niveau“, sagt KfW-Chefvolkswirt Jörg Zeuner. Dabei verzeichnete er für vergangenes Jahr eine neue Gründungslust unter Frauen: Sie gründeten 2018 vier Prozent mehr Firmen. Insgesamt liegt der Frauenanteil unter Existenzgründern bei 40 Prozent.

Bei touristischen Reisebüros zählte der Deutschen Reiseverband (DRV) im vergangenen Jahr 254 Zugänge. Die Vertriebsdatenbank zählt dabei Neugründungen ebenso wie auch bestehende Reisebüros, die erstmals eine Veranstalter-Lizenz bekommen haben.

FÜR INNOVATIONEN braucht es mutige Macher. Gefragt sind also waghalsige, risikofreudige Typen? „Also ich bin ein Sicherheitsmensch“, widerspricht Seehuber. „Ich habe immer darauf geachtet, dass das Risiko kalkulierbar bleibt und es einen Ausweg gibt.“ Den berühmten Plan B.

Auch Trainerin Wibke Rissling-Erdbrügge rät Gründern, eine Alternative im Hinterkopf zu haben. Sie beobachtet, dass die Angst vorm Scheitern ein Haupthindernis für Gründungen ist. Ihr Tipp: Wer sich selbstständig macht, sollte sich eine Frist von etwa zwei Jahren setzen. Wenn

man nach dieser Frist auf der Stelle trete, komme der Plan B aus der Schublade. Für Neugründungen sieht die Trainerin in der Touristik immer noch viel Potenzial. Rissling-Erdbrügge: „Entscheidend sind eine klare Vision, Durchhaltevermögen und Biss.“ Auf keinen Fall sollte man sich verzetteln. „Es wird schwierig, wenn ich es allein recht machen will und damit mein klares Profil verliere“, sagt die Trainerin.

Und wer sich den Schritt in die Selbstständigkeit allein nicht zutraut, kann sich

Bei ihrem bisherigen Arbeitgeber sahen Stefanie Peter (42) und Mareike Marker (32) keine Perspektive, wollten aber unbedingt weiterhin zusammenarbeiten. Zufällig stießen sie auf das **Young-Professional-Programm** der Reisebüro-Kette TVG, und die Idee eines eigenen Sonnenklar-TV-Reisebüros in Arnstadt war geboren. Besonders charmant fanden sie, ein schlüsselfertiges Büro zu erhalten. Denn zwischen dem Ende der Beschäftigung und der Eröffnung im Oktober 2016 blieben ihnen nur vier Wochen. „Der Zeitfaktor war eine Herausforderung“, sagt Marker. Die Büroräume hatten die beiden Frauen gefunden, die Gespräche mit dem Vermieter übernahm die TVG. Auch um Steuerfragen, Buchhaltung, Finanzen, Technik, Büroausstattung und Werbematerial zur Eröffnung kümmerte sich die Reisebüro-Kette. „Wie schnell das ging, hat uns überrascht“, sagt Peter. „TVG hat uns tausend Kleinigkeiten abgenommen, an die wir alleine gar nicht gedacht hätten. Überspitzt gesagt haben wir einfach den Schlüssel in die Hand gedrückt bekommen.“ Dazu bekam das Duo betriebswirtschaftliche Schulungen, eine persönliche Betreuung an die Seite gestellt, und im ersten Jahr übernahm die TVG sämtliche Kosten. Diese Summe zahlen die beiden jetzt zurück. „Wir sind mit dem Verlauf sehr zufrieden“, sagt Peter. Sie führen das Büro zu zweit, um das Risiko zu teilen und sich gegenseitig vertreten zu können, und haben bereits eine zweite Mitarbeiterin eingestellt.



Stefanie Peter und Mareike Marker eröffneten im Oktober 2016 gemeinsam ein Sonnenklar-TV-Reisebüro in Arnstadt.

einem Franchise anschließen. Hier übernehmen Reisebüro-Gründer ein fertiges Konzept, komplett eingerichtete Büros und werden mit Schulungen oder Mentoren unterstützt. Der Haken: „Die verschiedenen Vorgaben schränken in meiner Kreativität ein“, sagt Rissling-Erdbrügge, die Mut machen will. „Ob Franchise oder auf eigene Faust: Sich selbstständig zu machen ist einer der größten Selbsterfahrungsstrips, den ich machen kann.“

DURCH DEN SCHRITT in die Selbstständigkeit hat auch Let's-Yalla-Gründerin Seehuber viel gelernt – über sich und eine Branche, die sie zuvor nicht kannte. „Es hat Spaß gemacht, sich in ganz Neues einzuarbeiten“, sagt sie. Dass Tourismus so spannend sei, hatte die Quereinsteigerin zuvor nicht gedacht. Dadurch sei ihr Blick offener geworden.

Jetzt schreibt Seehuber, die auf Lehramt studiert hat, ihre Promotion in Geschichte über jüdische Migration. Was dann kommt, weiß sie noch nicht. Vielleicht ein neues Start-up, vielleicht als Angestellte in der Touristik, vielleicht eine andere Branche? „Meine Stärken und Schwächen kenne ich ja“, lacht sie. Und eines weiß sie genau: Es wird etwas Innovatives sein. Egal wo.

fw

Schwestern setzen auf den Marktführer

Selbst einen Umzug von Steinburg nach Eckernförde scheuten die Schwestern Nadine (42) und Kathy Walter (46) nicht, um sich ihren **TUI Mein Shop** zu eröffnen. „Wir sind der Idee sozusagen hinterhergezogen“, sagt Kathy Walter, und ihre Schwester Nadine



Die Schwestern Kathy und Nadine Walter leiten zu zweit ein Büro.

kehrte in die Branche zurück, für die ihr Herz schlägt. Elf Jahre arbeitete sie als Reiseverkäuferin, wechselte dann in das Unternehmen ihres Vaters. Doch die Affinität zur Touristik blieb: „Wir gehen das Abenteuer jetzt noch mal ein“, sagt sie. Am 30. März war Eröffnung. Die Vorbereitung dauerte nur ein Dreivierteljahr. Sie absolvierte TUI-Schulungen zur Technik, zu Produkten und Destinationen, über Verkauf und Kundenberatung. Um die Immobilie, Technik und Innenausstattung kümmerte sich der Konzern. „Uns hat besonders die Transparenz gefallen. Es wurde nichts verschwiegen, nichts verharmlost und nichts dramatisiert.“

WIL