

Gründerbroschüre 2013





Prof. Dr. oec. Werner Ziegler
Rektor

Vorwort

Mut ist sicherlich eine Eigenschaft aller der in dieser Broschüre vorgestellten Absolventinnen und Absolventen der Hochschule für Wirtschaft und Umwelt Nürtingen-Geislingen (HfWU). Alle haben ihr Studium erfolgreich abgeschlossen und mit jeder Menge Wissen im Gepäck den Schritt in die Selbständigkeit gewagt. Einen nicht unerheblichen Anteil daran hat unsere Gründerinitiative Contact-As als Wegbegleiter auf dem Weg in die berufliche Selbständigkeit. Seit über zehn Jahren berät das Contact-AS

Team gründungswillige Studierende und Absolventinnen und Absolventen als kompetenter Ansprechpartner. Als Wissensvermittler in allen Belangen, die mit Existenzgründung oder Unternehmensnachfolge zu tun haben, qualifiziert Contact-As weiter und steht mit Rat und Tat unseren Gründern zur Seite.

Wir sind stolz darauf, dass wir über 60 Gründer in den vergangenen Jahren erfolgreich begleiten konnten. Nachfolgend stellen sich aus verschiedenen Studiengängen und Unternehmensbereichen einige davon vor. Es sind Beispiele für das gute Zusammenspiel von HfWU und Contact-As, der Qualität unserer Ausbildung und sie zeigen die Vielfalt der beruflichen Möglichkeiten.

Von Anfang an war ich Vorstandsmitglied von Contact-AS und konnte die bemerkenswerte Entwicklung begleiten. Contact-As ist heute für die HfWU und insbesondere für unsere Studierende nicht mehr wegzudenken, wenn es darum geht, den Studierenden den Transfer in die berufliche Selbständigkeit zu erleichtern. Auch das von Contact-As betreute Karriereportal zur Vermittlung von Praktika und Jobs ist von großem Vorteil für alle Studierenden.

Mit der Unterstützung der Kreissparkasse Göppingen und dem damaligen Vorstandsvorsitzenden, Senator E. h. Jürgen Hilse, gelang es uns für das Thema „Existenzgründung“ eine Stiftungsprofessur einzurichten, so dass das Thema auch Eingang ins Curriculum finden konnte.

Den dargelegten Weg werden wir auch in Zukunft weiter beschreiten. Ich danke meinem Vorstands-Nachfolger, Prof. Dr. Hansjörg Bach, für die Initiative zu dieser Broschüre und dem Contact-AS-Team für die geleistete Arbeit.

Viel Freude beim Lesen der Erfahrungsberichte unserer Gründer!

Werner Ziegler
Rektor HfWU



© istockphoto, Bart Broek

1044 Studienanfänger bei **891** Studienanfängerplätzen
377 Lehrbeauftragte **112** Professorinnen und
Professoren **152** Weiterbildungsveranstaltungen mit **2182** Teilnehmern
950 Absolventen **221** Mitarbeiterinnen und
Mitarbeiter **259** Studentische Hilfskräfte/Tutoren **66** Incomer
242 Outgoer über **50** Partnerhochschulen im Ausland

4622 Studierende
488 ausländische Studierende **8973** Bewerberinnen und
Bewerber **24** Studiengänge, davon **10** Masterstudiengänge
14 Bachelorstudiengänge **4** Studienprogramme mit Externenprüfung

- Studierende (mit Beurlaubten), ausländische Studierende, Bewerber, Studienanfänger und Studienanfängerplätze: Stand Wintersemester 2012/13
- Absolventen, Outgoing, Incoming: Stand: Studienjahr (Wintersemester 2011/12 und Sommersemester 2012)
- Professoren, Mitarbeiter, Lehrbeauftragte, Studentische Hilfskräfte (Köpfe): Stand 1. September 2012

HOCHSCHULE FÜR ANGEWANDTE WISSENSCHAFTEN

LANDSCHAFTSARCHITEKTUR, UMWELT UND STADTPLANUNG

HOCHSCHULSTIFTUNG UNTERNEHMENSKONTAKTE HOCHSCHULBUND

BETRIEBSWIRTSCHAFT UND INTERNATIONALE FINANZEN

LERNMANAGEMENTSYSTEM INTERDISZIPLINÄR HOCHSCHULSPORT

AGRARWIRTSCHAFT, VOLKSWIRTSCHAFT UND MANAGEMENT

INTERKULTURELL FAMILIENFREUNDLICH

HfWU

WIRTSCHAFT UND RECHT

GESELLSCHAFTLICHE VERANTWORTUNG

FORSCHUNG

SCHLÜSSELQUALIFIKATIONEN

KOORDINATIONSSTELLE WIRTSCHAFT UND UMWELT

PRAXISBEZUG QUALITÄTSMANAGEMENT

NÜRTINGEN LEHR- UND VERSUCHSGÄRTEN

GEISLINGEN KULTUR UND IDENTITÄT

MASTER BACHELOR

PROFIL

VIELFALT

INDIVIDUELL

INTERNATIONAL OFFICE



KARRIEREZENTRUM

LEBENSLANGES LERNEN

NACHHALTIGE ENTWICKLUNG

INDIVIDUELLE BETREUUNG FÜR EIN INDIVIDUELLES STUDIUM

STUDIUM

STUDENTENWOHNHEIM

POTENZIAL MENSCH

STUDIUM GENERALE

LEHRBEAUFTRAGTE

LEHRE

INTERNATIONAL

INSTITUTE

STIPENDIEN

WEITERBILDUNGS-AKADEMIE

KOMPETENZENTRUM LEHRE

LERNENDE ORGANISATION

STUDENTISCHE INITIATIVEN

LEHR- UND VERSUCHSBETRIEBE

CONTACT-AS e.V.

ist ein gemeinnütziger Verein und wurde von den Hochschulen in Esslingen, Nürtingen-Geislingen und Stuttgart ins Leben gerufen, um Studierende und Absolventen bei ihrer Gründung zu unterstützen und auszubilden, ihnen beim Schritt ins Berufsleben zu helfen sowie den Unternehmergeist an den drei Hochschulen zu fördern.

Der Verein wurde im Dezember 2001 in Esslingen gegründet.



Bislang hat CONTACT-AS e.V. über 200 Unternehmensgründungen (inkl. Unternehmensnachfolgen) gefördert und begleitet. Ein Drittel davon sind Existenzgründungen aus der HfWU Nürtingen-Geislingen, die sich prozentual wie folgt auf die Fakultäten der Hochschule verteilen:

Das vierköpfige Team bietet heute allen Studierenden und Alumni der drei Hochschulen ein umfangreiches und kostenloses Angebot in den Bereichen Gründung - Nachfolge - Karriere.

Gründung und Nachfolge:

- Gründer- und Unternehmerberatung
- Prüfung der Marktchancen einer Idee
- Begleitung der Ideenentwicklung und -umsetzung
- Hilfestellung bei der Anmeldung eines Unternehmens oder einer freiberuflichen Tätigkeit
- Beratung zu Finanzierungsmöglichkeiten einer Gründung
- Fördermittelberatung
- Kontaktvermittlung zu weiteren regionalen Anlaufstellen für die Gründung
- Pflege und Ausbau eines Unterstützer-Netzwerkes
- Unterstützung bei der Suche von Mitgründern und potentiellen Unternehmensnachfolgern.
- der spezielle Fall: Unternehmensübergabe innerhalb und außerhalb der Familie - Unterstützung bei der Suche nach geeigneten Kandidatinnen und Kandidaten
- Entsendung von GründerInnen zur Weiterqualifizierung auf Businessplan-Wettbewerben

Last but not least – die Veranstaltungen an den beiden Standorten der HfWU:

- Veranstaltungsreihe „Von der Idee zur Umsetzung“ – bestehend aus 3-4 wechselnden Veranstaltungen pro Semester mit Unterstützung durch Referenten aus dem Netzwerk
- Das Forum „Unternehmensnachfolge – Zukunft sichern“ findet in zweijährigem Rhythmus in den Räumen der KSK Esslingen-Nürtingen, Standort Nürtingen statt.
- Kooperation mit einzelnen Studiengängen zur Durchführung gründungsrelevanter Lehrveranstaltungen

Diese und weitere Veranstaltungen an den drei Hochschulen wie auch die Anmeldeformulare finden Sie auf www.contact-as.de und auf facebook.

Kontakt Daten CONTACT-AS e.V. an der HfWU Nürtingen-Geislingen:

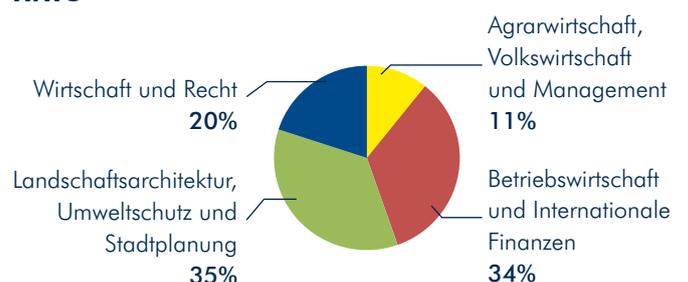
Standort Nürtingen:

Hedwig Huster
 Neckarsteige 6-10
 Gebäude KI, Raum 121
 72622 Nürtingen
 Tel.: 07022 201-402
 E-Mail: hedwig.huster@hfwu.de

Standort Geislingen:

Jens Schmitt
 Bahnhofstr. 37
 Gebäude Ba37, Raum 114
 73312 Geislingen (Steige)
 Tel.: 07331 22-472
 E-Mail: jens.schmitt@contact-as.de

Unternehmensgründungen aus den Fakultäten der HfWU



Inhaltsverzeichnis

Sahin Akaygün-Deisenhofer UNO Immobilien	6	Stephanie Joos bitbakers GmbH & Co.KG	18
Thomas Broll Die Immobilienwerkstatt	7	Ulrike Jooß OPT Jooß & Weber beratende Betriebswirte	19
Dorothe Dancke The Voice	8	Kirsten Klomfass Kirsten Klomfass Unternehmensberatung	20
Michael De Bellis De Bellis Immobilien GmbH	9	Liubov Kooistra LT Consulting	21
Tanja Dinkelaker Business Creator	10	Hildegard Kuch-Kuthe Kuch & kuthe gbr	22
Tobias Fröhner Tobias Fröhner Photography	11	Maximilian Röhner 3DigitaLArt	23
Francesco Fusaro Grünbacher & Fusaro	12	Holger Runge runge optimierungen & lösungen	24
Daniel Gula webschuppen - Martin Hollmann und Daniel Gula GbR	13	Wilhelm Schröter ELB GYM	25
Birgit Gröger meine möbelmanufaktur GmbH	14	Christian Schweizer energyplace	26
Alexander Haas Haas Immobilienverwaltung GmbH	15	Franziska Strobl ma.jo strobl consult	27
Kai Holder Steuerberater Holder	16	Jens Stuiber medienmaler.de	28
Margot Jantzen Jantzen Consulting	17	Bernd Wagner Wagner & Homunculus	29

Sahin Akaygün-Deisenhofer

Absolvierter Studiengang

Immobilienwirtschaft

Gründungsjahr

2011

Studium abgeschlossen im Jahr

2011

Anzahl der Mitarbeiter

4

Name des Unternehmens

UNO Immobilien

Kontaktdaten

Ludwigstr.55c

70176 Stuttgart

Telefon 0711 91283598

Mobil 01525 3149801

sd@uno-immobilien.de

Rechtsform des Unternehmens

Einzelunternehmen

Branche

Immobilienvermittlung

Website

www.uno-immobilien.de

Art der Unternehmensgründung

Neugründung

Unternehmensbeschreibung

Uno ist ein aufstrebendes Immobilienbüro in Stuttgart mit wichtigen Alleinstellungsmerkmalen, welche den Markt revolutionieren.

Was war bisher in Ihrer Selbstständigkeit die größte Herausforderung für Sie?

Die Tage hatten zu wenig Stunden!
Vertrauen gewinnen und etablieren.

Würden Sie heute bei der Gründung anders vorgehen?

Ja, von Anfang an in qualifiziertes Personal investieren.

Welche Tipps würden Sie potentiellen Gründern mit auf den Weg geben?

Alles richtig planen und organisieren. Sich immer von einem Dritten, am besten einem Fachmann, einen Rat einholen. Stärken-Schwächenplan ausarbeiten! Alleinstellungsmerkmale überlegen! Mut haben und anpacken!

Welche Weichen für die Gründung kann man bereits während des Studiums stellen?

Kontakte knüpfen und gut pflegen! Einen ersten Businessplan erstellen...Research betreiben....bei Mitbewerben Praktikas absolvieren oder offen mit diesen über das eigene Vorhaben sprechen...Benchmarks entdecken...Alleinstellungsmerkmale überlegen!

Was Sie sonst noch sagen wollen?

Selbstständige sind der Motor unserer Gesellschaft!



Thomas Broll

Absolvierter Studiengang

Immobilienwirtschaft

Studium abgeschlossen im Jahr

2009

Name des Unternehmens

Die Immobilienwerkstatt

Rechtsform des Unternehmens

Einzelunternehmen

Art der Unternehmensgründung

Neugründung

Gründungsjahr

2010

Kontaktdaten

Thomas Broll

Mörikestraße 58

73765 Neuhausen

info@die-immobilienwerkstatt.de

Website

www.die-immobilienwerkstatt.de

Unternehmensbeschreibung

Unsere Kernkompetenzen liegen in den Bereichen vorbeugender Brandschutz und Gebäudemanagement.

Was war bisher in Ihrer Selbstständigkeit die größte Herausforderung für Sie?

Die Anfangszeit. Wenn Sie sich mit einem Großauftrag selbstständig machen und dann der Auftraggeber urplötzlich und ohne Vorwarnung Insolvenz anmeldet. Diesen finanziellen Rückschlag kurzfristig ausgleichen zu müssen, war bislang die größte Herausforderung. Eine weitere Herausforderung ist die Bewältigung der derzeitigen Auftragslage.

Würden Sie heute bei der Gründung anders vorgehen?

Nein, ich würde es mit ein paar Verbesserungen heute wieder so anstellen.

Welche Tipps würden Sie potentiellen Gründern mit auf den Weg geben?

Lasst euch von eurem pessimistischen Umfeld nicht beeinflussen. Die Gründung muss optimal vorbereitet werden und man muss ehrlich zu sich selbst sein. Hält man sich an diese Grundsätze, so steht dem Erfolg nichts mehr im Wege.

Welche Weichen für die Gründung kann man bereits während des Studiums stellen?

Aufbau eines Netzwerks von Studenten und Professoren. Sich spätestens mit der Abschlussarbeit mit einer Existenzgründung auseinandersetzen.



Dorothe Dancke

Absolvierter Studiengang

Betriebswirtschaft

Studium abgeschlossen im Jahr

1993

Name des Unternehmens

The Voice

Rechtsform des Unternehmens

Einzelunternehmen

Branche

Dienstleistung

Art der Unternehmensgründung

Neugründung

Gründungsjahr

1996

Anzahl der Mitarbeiter

mindestens fünf

Kontaktdaten

Nussweg 41/1

73760 Ostfildern

Website

www.thevoice4u.de

Unternehmensbeschreibung

Verkauf Ihrer Produkte und/oder Ihrer Dienstleistungen,
Vereinbarung von Außendienst-Terminen, Telefon-Trainings
für Ihre Mitarbeiter/Mitarbeiterinnen

Würden Sie heute bei der Gründung anders vorgehen?

Nein!

Welche Tipps würden Sie potentiellen Gründern mit auf den Weg geben?

Die Kunst ist einmal mehr aufzustehen, als man umgeworfen
wird (Winston Churchill)

Welche Weichen für die Gründung kann man bereits während des Studiums stellen?

Ziele definieren

Was Sie sonst noch sagen wollen?

Was immer Du tust, tu es mit einem Lächeln
(Sprichwort aus Sri Lanka)



Michael De Bellis

Absolvierter Studiengang

Immobilienwirtschaft

Studium abgeschlossen im Jahr

2008

Name des Unternehmens

De Bellis Immobilien GmbH

Rechtsform des Unternehmens

GmbH

Branche

Immobilien

Art der Unternehmensgründung

Neugründung

Gründungsjahr

2012

Anzahl der Mitarbeiter

3

Kontaktdaten

De Bellis Immobilien GmbH

Büro Stuttgart:

Böblinger Straße 29, 71229 Leonberg

Telefon 07152 307939-0

Büro München (ab 01.04.2013):

Mehlbeerenstraße 4

82024 Taufkirchen

Website

www.de-bellis.de

Unternehmensbeschreibung

Die De Bellis Immobilien GmbH versteht sich als umfassender gewerblicher Immobiliendienstleister am deutschen Immobilienmarkt. In- und ausländische Investoren, wie auch Eigentümer werden in allen Phasen des Wertschöpfungsprozesses der Immobilie professionell durch De Bellis Immobilien GmbH unterstützt.

Die Dienstleistungen der De Bellis Immobilien GmbH bestehen aus der klassischen Vermittlung von Immobilien, Grundstücken und Projekten bzw. die professionelle Begleitung von Ankaufs-, Verkaufs- und Vermietungsprozessen, der laufenden Beratung von Käufern und Eigentümern (Markt-, Objekt-, Projekt- und Portfolioanalysen) sowie die Erstellung von Wertindikationen für Immobilien und Projekte.

Zusätzlich werden Asset Management Dienstleistungen für Investoren und Eigentümer erbracht. Zur Unterstützung anstehender Transaktionen vermittelt die De Bellis Immobilien GmbH zudem Mezzanine Finanzierungen an Investoren, Käufer und Projektentwickler.

Was war bisher in Ihrer Selbstständigkeit die größte Herausforderung für Sie?

Die Organisation des Unternehmens sowie die Positionierung am Markt

Würden Sie heute bei der Gründung anders vorgehen?

Nein

Welche Tipps würden Sie potentiellen Gründern mit auf den Weg geben?

Sich ausschließlich in einem Bereich selbstständig machen, von welchem man etwas versteht, daher ist meines Erachtens Berufserfahrung unerlässlich.

Welche Weichen für die Gründung kann man bereits während des Studiums stellen?

Viel praktische Erfahrung sammeln, parallel zum Studium Praktika/ Tätigkeiten in verschiedenen Unternehmen empfehlen ich dazu.



Tanja Dinkelaker

Absolvierter Studiengang

Betriebswirtschaft

Studium abgeschlossen im Jahr

2000

Name des Unternehmens

Business Creator

Rechtsform des Unternehmens

Einzelunternehmen

Branche

Coaching

Art der Unternehmensgründung

Neugründung

Gründungsjahr

2010

Kontaktdaten

Paul-Lincke-Straße 26

70195 Stuttgart

Telefon 0711 46052305

Fax 0711 6206521

Mobil 0176 70406306

info@business-creator.de

Website

www.business-creator.de

Unternehmensbeschreibung

Als systemischer Coach unterstütze und begleite ich Menschen in beruflichen und persönlichen Veränderungsprozessen sowie Unternehmen und deren Führungskräfte bzw. Mitarbeiter in Entscheidungs- und Entwicklungssituationen (Nähere Informationen siehe Website).

Was war bisher in Ihrer Selbstständigkeit die größte Herausforderung für Sie?

Persönliche und berufliche Krisen zu überwinden und Ausdauer zu entwickeln.

Würden Sie heute bei der Gründung anders vorgehen?

Ich würde im Wesentlichen die gleiche Vorgehensweise wählen.

Welche Tipps würden Sie potentiellen Gründern mit auf den Weg geben?

Gutes Krisenmanagement und Menschen, die einen unterstützen, vor allem, wenn es mal nicht so gut läuft, wie geplant - sowohl im privaten Bereich (Familie/Freunde) als auch im beruflichen Kontext (Coach/Berater etc.)

Welche Weichen für die Gründung kann man bereits während des Studiums stellen?

Kontakte knüpfen sowie die Erstellung eines Geschäftskonzeptes gemäß der eigenen Fähigkeiten und Möglichkeiten am Markt.

Was Sie sonst noch sagen wollen?

Ich wünsche jedem Studienabgänger, dass er oder sie seinen ganz persönlichen Weg, findet sowohl in beruflicher als auch in privater Hinsicht.



Tobias Fröhner

Absolvierter Studiengang

Automobilwirtschaft

Studium abgeschlossen im Jahr

2007

Name des Unternehmens

Tobias Fröhner Photography

Rechtsform des Unternehmens

Einzelunternehmen

Branche

Fotografie

Art der Unternehmensgründung

Neugründung

Gründungsjahr

2009

Kontaktdaten

Quäkerstraße 4

73033 Göppingen

mail@tobias-froehner.de

Website

www.tobias-froehner.de

Unternehmensbeschreibung

Erstellung von Bildern in den Bereichen Beauty, Fashion, Commercial, Architektur, Produkt und Food sowie professionelle Bildbearbeitung.

Was war bisher in Ihrer Selbstständigkeit die größte Herausforderung für Sie?

Die größte Herausforderung war es das Unternehmen auf die Füße zu stellen, sich zu informieren, was für einen Fotograf Pflicht (Finanzamt, Handwerkskammer, Versicherungen usw.) ist und welche Formalitäten dazu gehören. Und vor allem Kunden zu akquirieren, um eine breite Basis zu bekommen und um das Unternehmen stetig weiterentwickeln zu können.

Würden Sie heute bei der Gründung anders vorgehen?

Nein

Welche Tipps würden Sie potentiellen Gründern mit auf den Weg geben?

Dass sie sich vorher gut informieren, was sie machen möchten und alles gut durchdenken, sich aber gleichzeitig dadurch auch nicht zu sehr einschüchtern lassen und versuchen sollen, alles so zu machen wie sie sich es vorstellen.

Welche Weichen für die Gründung kann man bereits während des Studiums stellen?

Ich denke, das hängt stark davon ab was man machen will. Neben der Fotografie bin ich freiberuflich auch noch als Unternehmensberater tätig. Das war direkt nach dem Studium (Thema der Diplomarbeit war der Businessplan der Unternehmensgründung) meine erste selbständige Tätigkeit. Der Businessplan erleichterte mir natürlich den Start in die Selbstständigkeit. Die im Studium erlernten Inhalte konnte ich ebenfalls sehr gut anwenden. Bei der Fotografie helfen mir ebenfalls meine betriebswirtschaftliche Kenntnisse. Hier bin ich froh, dass ich nicht alles erst lernen musste, als ich bereits selbständig gewesen bin..



Francesco Fusaro

Absolvierter Studiengang

Betriebswirtschaft

Studium abgeschlossen im Jahr

2010

Name des Unternehmens

Grünbacher & Fusaro

Rechtsform des Unternehmens

GbR

Name des Gründungspartners

Patrick Grünbacher
(ebenfalls Alumni 2010)

Branche

Unternehmensberatung

Art der Unternehmensgründung

Neugründung

Gründungsjahr

2011

Anzahl der Mitarbeiter

3

Kontaktdaten

Grünbacher & Fusaro GbR
Bleichstraße 4, 89077 Ulm
Telefon 0731 49214577
team@gruf.eu

Website

www.gruf.eu

Unternehmensbeschreibung

Wir verstehen Unternehmensberatung nicht als Kunst, sondern als Handwerk. Wir bieten dem Kunden zusätzliche Ressourcen und den direkten, praktischen Transfer von BWL-Know How. Wir setzen mit dem Kunden gemeinsam konkrete Aufgabenstellungen um.

Was war bisher in Ihrer Selbstständigkeit die größte Herausforderung für Sie?

Jede unternehmerische Entscheidung, die man tätigen muss, ist auf seine Art eine Herausforderung. Kleine wie große Entscheidungen. Als größere Herausforderungen sehe ich jedoch die Bewältigung von Problemen im Projekt.

Würden Sie heute bei der Gründung anders vorgehen?

Nein

Welche Tipps würden Sie potentiellen Gründern mit auf den Weg geben?

Eine gute Idee ist meistens die Voraussetzung für eine Gründung. Ohne funktionierendes Team und ohne Umsetzungsplan ist jedoch fast jede Idee nutzlos.

Welche Weichen für die Gründung kann man bereits während des Studiums stellen?

Man sollte theoretisches Wissen in der Praxis so früh wie möglich anwenden (Werkstudententätigkeit, Praktika) und sich früh ein Netzwerk aufbauen. Auch die Alumniarbeit, bspw. in einem Alumniverein, kann für jeden nur von Vorteil sein.

Was Sie sonst noch sagen wollen?

Wir bieten regelmäßig Praktika und Werkstudentenstellen an. Ein Anruf bei uns lohnt sich in jedem Fall!



Daniel Gula

Absolvierter Studiengang

Betriebswirtschaft

Studium abgeschlossen im Jahr

2007

Name des Unternehmens

webschuppen - Martin Hollmann und Daniel Gula GbR

Rechtsform des Unternehmens

GbR

Name des Gründungspartners

Martin Hollmann

Branche

Webentwicklung und Onlinemarketing

Art der Unternehmensgründung

Neugründung

Gründungsjahr

2011

Anzahl der Mitarbeiter

2

Kontaktdaten

Neuenstraße 10
78647 Trossingen
Telefon 07425 2297397
daniel@webschuppen.com

Website

www.webschuppen.com

Unternehmensbeschreibung

Wir sind eine Internetagentur mit dem Ziel das zu tun, was uns fasziniert: mit etwas zu arbeiten das sich immer wieder neu erfindet und einem ständigen Veränderungsprozess unterliegt. Von der Innovationskraft des Internets wollen wir auch andere überzeugen und unser Wissen nutzen, Ideen zu entwickeln und voran zu bringen.

Was war bisher in Ihrer Selbstständigkeit die größte Herausforderung für Sie?

Organisatorische Themen und rechtliche Themen rund um das Unternehmen, wie z.B.: Steuerberatung, Buchhaltung, Förderungen, etc.

Würden Sie heute bei der Gründung anders vorgehen?

Ich würde sicherlich im Vorfeld mehr Gespräche vor allem mit Steuerberatern und Rechtsanwälten führen. Auf der anderen Seite ist das Motto „einfach machen und loslegen“; sicher auch nicht verkehrt gewesen.

Welche Tipps würden Sie potentiellen Gründern mit auf den Weg geben?

Loslegen! Einen Anfang finden und sich nicht von zuvielen Risiken und Bedenken unnötig verunsichern lassen. Wenn man gut ist in dem was man tut und sich dahinterklemmt, kommt der Erfolg zwangsläufig.

Welche Weichen für die Gründung kann man bereits während des Studiums stellen?

Mehr Gründerberatung und das auch prominenter an der FH kommunizieren.



Birgit Gröger

Absolvierter Studiengang

Accounting, Auditing und Taxation

Studium abgeschlossen im Jahr

2011

Name des Unternehmens

meine möbelmanufaktur GmbH

Rechtsform des Unternehmens

GmbH

Name des Gründungspartners

Sebastian Schips

Branche

e-commerce

Art der Unternehmensgründung

Neugründung

Gründungsjahr

2011

Anzahl der Mitarbeiter

2

Kontaktdaten

meine möbelmanufaktur

Siemensstraße 4

73257 Köngen

Website

www.meine-moebelmanufaktur.de

Unternehmensbeschreibung

Meine möbelmanufaktur bietet maßgeschneiderte Möbel online an. Ob begehrter Kleiderschrank, Sideboard oder Regal für eine knifflige Dachschräge oder einfach individuelle hochwertige Möbelstücke – mithilfe eines Configurators gestaltet der Nutzer seinen ganz persönlichen Liebling online. Anschließend werden die Unikate in Köngen bei Stuttgart mit Liebe für's Detail gefertigt und direkt in die eigenen vier Wände geliefert.

Was war bisher in Ihrer Selbstständigkeit die größte Herausforderung für Sie?

Vor der größten Herausforderung stehe ich jeden Tag. Als Gründer stürmen täglich 1000 Dinge auf einen ein, die zu erledigen sind. Hierbei den Überblick zu bewahren, ist nicht immer ganz einfach. Meine Lösung ein Whiteboard als ToDo Liste mit Prios. Und alles was erledigt ist wird sofort weggewischt und schafft Platz für Neues.

Würden Sie heute bei der Gründung anders vorgehen?

Ich würde direkt als GmbH gründen und die Umwandlung von der GbR in die GmbH damit vermeiden. Zum Glück habe ich in Nürtingen gelernt wie das funktioniert und auf was man achten muss.

Welche Tipps würden Sie potentiellen Gründern mit auf den Weg geben?

Baut euch ein starkes Netzwerk auf. Sucht bereits in der Gründungsphase Kontakte zu anderen Gründern. Ich konnte bei unserer Gründung stark von den Erfahrungen und Kontakten der Anderen profitieren.

Welche Weichen für die Gründung kann man bereits während des Studiums stellen?

Basics in BWL sollte jeder Gründer haben. Und wo bekommt man die besser als in der Hochschule. Auch kann man die Abschlussarbeit bereits als Vorbereitung für die Gründung nutzen.

Was Sie sonst noch sagen wollen?

An alle Gründungswillige - legt los! Ich hatte noch nie eine spannendere Zeit als jetzt.



Alexander Haas

Absolvierter Studiengang

Betriebswirtschaft

Studium abgeschlossen im Jahr

1996 BWL Diplom; 2010 MSc.
Prozessmanagement

Name des Unternehmens

Haas Immobilienverwaltung GmbH

Rechtsform des Unternehmens

GmbH

Branche

Unternehmensberatung und
Immobilienverwaltung

Art der Unternehmensgründung

Neugründung

Gründungsjahr

1995 (während der Diplomarbeit)

Anzahl der Mitarbeiter

Chef und eine freie Mitarbeiterin

Kontaktdaten

Herdweg 108
70193 Stuttgart
alexander.haas@
haas-immobilienverwaltung.de

Website

www.haas-immobilienverwaltung.de

Unternehmensbeschreibung

Ein Geschäftsbereich beschäftigt sich mit der Verwaltung von größeren Eigentumswohnanlagen. Beim zweiten Bereich geht es um die Geschäftsprozess-Beratung von anderen Verwaltungsunternehmen. Ebenso werden Seminare mit Alleinstellungsmerkmalen für die Branche angeboten.

Was war bisher in Ihrer Selbstständigkeit die größte Herausforderung für Sie?

Der Aufbau des zweiten Geschäftsbereiches „Unternehmensberatung“ parallel zum berufsbegleitenden Masterstudium an der HfWU.

Würden Sie heute bei der Gründung anders vorgehen?

Ich würde alles wieder so machen.

Welche Tipps würden Sie potentiellen Gründern mit auf den Weg geben?

Es sollten Alleinstellungsmerkmale angestrebt werden.

Es ist schön, wenn der Kunde auf den Dienstleister zukommt. Das Selbstwertgefühl steigt, der Akquiseaufwand nimmt ab.

Welche Weichen für die Gründung kann man bereits während des Studiums stellen?

Das Nutzen von Synergien. Das naheliegendste Beispiel ist die passgenaue Wahl der Bachelor-/Masterarbeit. So hatte ich beim Erststudium den Titel: „Gründung und betriebswirtschaftliche Hauptfragen eines Hausverwaltungsunternehmens“. Ich konnte also meine reale Existenzgründung gleichzeitig wissenschaftlich begleiten. 15 Jahre später beim nochmaligen (berufsbegleitenden) Studium an der HfWU hatte ich eine ähnliche Strategie: Die Masterthesis erschien in etwas abgewandelter Form als Buch, welches in meiner Branche ein Erfolg geworden ist - und mich selbst in meiner Reputation nach Vorne brachte.

Was Sie sonst noch sagen wollen?

Es war hochinteressant, zweimal an der HfWU unter völlig unterschiedlichen Voraussetzungen studieren zu dürfen. HfWU - gerne wieder ;-)



Kai Holder

Absolvierter Studiengang

Betriebswirtschaft

Studium abgeschlossen im Jahr

2007

Name des Unternehmens

Steuerberater Holder

Rechtsform des Unternehmens

Einzelunternehmen

Branche

Steuerberatung

Art der Unternehmensgründung

Neugründung

Gründungsjahr

2012

Kontaktdaten

Schloßstr. 32

73268 Erkenbrechtsweiler

Was war bisher in Ihrer Selbstständigkeit die größte Herausforderung für Sie?

Bürokratie

Würden Sie heute bei der Gründung anders vorgehen?

Nein

Welche Tipps würden Sie potentiellen Gründern mit auf den Weg geben?

Vorab den Weg zum Steuerberater gehen. So können Fehler schon im Vorfeld vermieden werden.

Welche Weichen für die Gründung kann man bereits während des Studiums stellen?

Kontakte knüpfen

Praxissemester nicht „absitzen“, sondern versuchen so viel wie möglich mitzunehmen. Ggf. auch wechseln



Margot Jantzen

Absolvierter Studiengang

Betriebswirtschaft

Studium abgeschlossen im Jahr

1992

Name des Unternehmens

Jantzen Consulting

Rechtsform des Unternehmens

Einzelunternehmen

Branche

Managementberatung

Art der Unternehmensgründung

Neugründung

Gründungsjahr

2001

Anzahl der Mitarbeiter

freiberufliche Mitarbeiter

Kontaktdaten

Jantzen Consulting

Georg-Deuschle-Str. 92

73730 Esslingen

Telefon 0711 65511510

info@jantzen-consulting.de

Website

www.jantzen-consulting.de

Unternehmensbeschreibung

Jantzen Consulting hat es sich zur Aufgabe gemacht, Unternehmen bei deren erfolgreichen Entwicklung und Wachstum zu unterstützen. Im Fokus unserer Beratungen steht dabei immer ein MEHR - ein mehr an Gewinn und Umsatz. Das mehr findet sich oft in neuen oder bereinigten Geschäftsmodellen, neuen Produkten, neuen Märkten, neuen Kunden oder pfiffigeren Vermarktungs- und Vertriebskonzepten. Deshalb unterstützen wir bei der Entwicklung oder Überprüfung sowie bei der Umsetzung der gesamtstrategischen Ausrichtung, bei der Produkt(portfolio)-, Vertriebs- und Marketing-Strategie und begleiten oft von der Produktentwicklung bis zu internationalen Markteinführungen. Für die Geschäftsführung sind wir dabei Sparringpartner auf Augenhöhe.

Was war bisher in Ihrer Selbstständigkeit die größte Herausforderung für Sie?

Die Anfangsphase! Ich habe mich nach einem Umzug nach NRW selbstständig gemacht. Ich kannte niemanden und auch mich kannte keiner.

Würden Sie heute bei der Gründung anders vorgehen?

Ja

Welche Tipps würden Sie potentiellen Gründern mit auf den Weg geben?

1. Denken Sie gut darüber nach, welchen Nutzen Sie Ihrem Kunden bieten. 2. schreiben Sie einen Businessplan und starten mit Ihrem Produkt, dem potenziellen Markt und Ihrem Vertriebskonzept. Starten Sie erst danach mit Ihrem Zahlenteil. Versuchen Sie nie - gar nie - es anders herum zu machen!

Welche Weichen für die Gründung kann man bereits während des Studiums stellen?

Unternehmerisch denken üben; sich mit Unternehmern unterhalten; Biografien von Unternehmern lesen; wenn man eine gute Idee hat, bereits während dem Studium gründen

Was Sie sonst noch sagen wollen?

Danke!



Stephanie Joos

Absolvierter Studiengang

Betriebswirtschaft

Studium abgeschlossen im Jahr

2004

Name des Unternehmens

bitbakers GmbH & Co.KG

Rechtsform des Unternehmens

GmbH & Co. KG

Name des Gründungspartners

Michael Joos, Matthias Wittor

Branche

IT / Internet

Art der Unternehmensgründung

Neugründung

Gründungsjahr

2006

Anzahl der Mitarbeiter

2

Kontaktdaten

Max-Eyth-Straße 19

74354 Besigheim

Website

www.bitbakers.de

Unternehmensbeschreibung

Als Spezialist für digitales Business, Online-Medien und IT-Dienstleistungen entwickeln wir für unsere Kunden angepasste und zielführende Lösungen, die nur eine Intension fokussieren: Den Erfolg unserer Kunden!

Was war bisher in Ihrer Selbstständigkeit die größte Herausforderung für Sie?

Die Erkenntnis von welchen Kunden man sich im Sinne des Unternehmens trennen muss. Die Umstellung von Nebenerwerb auf Haupterwerb.

Würden Sie heute bei der Gründung anders vorgehen?

Die Vorstellungen der Gründungspartner müssen zusammen passen. Gründungspartner in Nebenerwerb und Haupterwerb müssen strategisch kombiniert werden.

Welche Tipps würden Sie potentiellen Gründern mit auf den Weg geben?

Empfehlungen von Kunden sind unbezahlbar.

Welche Weichen für die Gründung kann man bereits während des Studiums stellen?

Kontakte knüpfen, Erfahrungen als Unternehmer im Nebenerwerb sammeln und damit starten.

Was Sie sonst noch sagen wollen?

Gerade der Bereich Entrepreneurship und die Veranstaltungen von CONTACT-AS zeigen die Praxis des Unternehmertums, die oft unterschätzt wird.

Ich würde mir wünschen, dass das Netzwerk innerhalb von CONTACT-AS Gründern noch besser funktioniert und man voneinander lernt und profitiert.



Ulrike Jooß

Absolvierter Studiengang

Prozessmanagement

Studium abgeschlossen im Jahr

2009

Name des Unternehmens

OPT Jooß & Weber beratende
Betriebswirte

Rechtsform des Unternehmens

Partnersgesellschaft

Name des Gründungspartners

Dietmar Weber

Branche

Unternehmensberatung

Art der Unternehmensgründung

Neugründung
Partnersgesellschaft

Gründungsjahr

2011

Anzahl der Mitarbeiter

2 Partner und 1 Angestellte

Kontaktdaten

Brucknerweg 11
72649 Wolfschlugen

Website

www.opt-beratung.de

Unternehmensbeschreibung

OPT berät Unternehmen mit den Schwerpunkten LEAN-Administration (schlanke Verwaltung) und Prozessoptimierung. Unter Einbezug der Mitarbeiter werden die bestehenden Prozesse analysiert und effizienter gestaltet. Dies bedeutet für den Auftraggeber von OPT Jooß & Weber steigende Prozessqualität und damit steigende interne und externe Kundenzufriedenheit, verschwendungsarme und effiziente abteilungsübergreifende Abläufe, kurze Durchlaufzeiten und nachhaltige Verbesserungen.

Was war bisher in Ihrer Selbstständigkeit die größte Herausforderung für Sie?

Die Neukundengewinnung.

Würden Sie heute bei der Gründung anders vorgehen?

Nein, ich würde es noch mal so tun.

Welche Tipps würden Sie potentiellen Gründern mit auf den Weg geben?

Netzwerke nutzen und die Gründung gut vorbereiten.

Welche Weichen für die Gründung kann man bereits während des Studiums stellen?

Während des Studiums schon Netzwerke aufbauen und bereits im Studium die entsprechenden Schwerpunkte wählen und die Masterarbeit so wählen, dass sie für die Selbstständigkeit nutzbar ist.

Was Sie sonst noch sagen wollen?

Ich wünsche allen, die es wagen wollen viel Mut und Durchhaltevermögen. Die Selbstständigkeit oder Gründung ist kein einfacher Weg, aber einer der Spass macht.



Kirsten Klomfass

Absolvierter Studiengang

Betriebswirtschaft

Studium abgeschlossen im Jahr

1999

Name des Unternehmens

Kirsten Klomfass Unternehmensberatung

Rechtsform des Unternehmens

Einzelunternehmen

Branche

Unternehmensberatung und Interim-Management

Art der Unternehmensgründung

Neugründung

Gründungsjahr

2002

Anzahl der Mitarbeiter

1

Kontaktdaten

Kirsten Klomfass
Werastraße 132, 70190 Stuttgart
Telefon 0151 17200098
info@kirstenklomfass.de

Website

www.kirstenklomfass.de

Unternehmensbeschreibung

Bereits während des Studiums war ich selbstständig und finanzierte mir mein Studium mit meinem Unternehmen „Kirsten Klomfass: Service-Beratung-Vertrieb“. Nach dem Studium sammelte ich als Angestellte in der Beratung wertvolle Erfahrungen und machte mich im Januar 2002 dann endgültig selbstständig. Seither bin ich gut im Geschäft, an interessanten Aufträgen hat es nie gemangelt.

Was war bisher in Ihrer Selbstständigkeit die größte Herausforderung für Sie?

Immer darauf zu vertrauen, dass der nächste Auftrag zur richtigen Zeit kommt.

Würden Sie heute bei der Gründung anders vorgehen?

Nein, ich würde alles genauso machen. Inzwischen bin ich auch spezialisiert auf Interim-Management bei Gründungsunternehmen.

Welche Tipps würden Sie potentiellen Gründern mit auf den Weg geben?

- 1) Folge Deinem Herzen.
- 2) Wichtig ist, anzufangen - frei nach dem Motto: auch der längste Weg beginnt mit einem ersten Schritt.
- 3) Unterhalte Dich mit Menschen, die es Deiner Meinung nach „geschafft“ haben - wie sind sie mit Niederlagen umgegangen? Was motiviert sie? Was waren die größten Herausforderungen? Lief immer alles nach Plan?
- 4) Derjenige, der Erfolg hat, ist meist nicht klüger oder besser als alle Anderen sondern nach Niederlagen ein paar Mal mehr wieder aufgestanden und hat weiter an seinem Traum gearbeitet.

Welche Weichen für die Gründung kann man bereits während des Studiums stellen?

Kontakte, Kontakte, Kontakte.
Know-How, Ideen, Inspiration.
Sich wie ich während des Studiums schon selbstständig machen und parallel „klein“ anfangen.



Liubov Kooistra

Absolvierter Studiengang

International Management

Studium abgeschlossen im Jahr

2008

Name des Unternehmens

LT Consulting

Rechtsform des Unternehmens

Einzelunternehmen

Branche

Consulting, Beratung

Art der Unternehmensgründung

Neugründung

Gründungsjahr

2012

Anzahl der Mitarbeiter

2

Kontaktdaten

LT Consulting

Wörthstr. 78

72760 Reutlingen

info@lubatichonow.com

Website

www.lubatichonow.com

Unternehmensbeschreibung

Coaching für Arbeitsuchende, Beratung in Lebensfragen, Seminare und Training

Was war bisher in Ihrer Selbstständigkeit die größte Herausforderung für Sie?

Meine Website zu gestalten

Würden Sie heute bei der Gründung anders vorgehen?

Nein

Welche Tipps würden Sie potentiellen Gründern mit auf den Weg geben?

Den Mut in die Selbstständigkeit zu gehen, den Willen hinter der Idee zu stehen und das Vertrauen in sich selbst und in das Leben zu haben.

Welche Weichen für die Gründung kann man bereits während des Studiums stellen?

Coaching-Angebot für Interessierte

Was Sie sonst noch sagen wollen?

Ich freue mich, meine Erfahrungen mit den interessierten Studierenden zu teilen



Hildegard Kuch-Kuthe

Absolvierter Studiengang

Betriebswirtschaft

Studium abgeschlossen im Jahr

1993

Name des Unternehmens

Kuch & kuthe gbr

Rechtsform des Unternehmens

GbR

Name des Gründungspartners

Stephan Kuthe

Branche

Dienstleistung /
Unternehmensberatung

Art der Unternehmensgründung

Neugründung

Gründungsjahr

2001

Anzahl der Mitarbeiter

4 (incl. Inhaber)

Kontaktdaten

kuch & kuthe
Tannenweg 28
89134 Blaustein

Website

www.kuch-kuthe.de

Unternehmensbeschreibung

Für Gründer und Unternehmen von ca. 1-25 Mitarbeitern: Liquiditätssicherung, Geschäftsplanung, externes Controlling. Realisierung von Vorhaben mit Fremdmittelbedarf mit Hilfe von öffentlichen Fördermitteln. Erfolgs- und Preisstrategien für kleine Unternehmen.

Was war bisher in Ihrer Selbstständigkeit die größte Herausforderung für Sie?

Die Schärfung unseres eigenen Profils; ganz klar herauszuarbeiten, auf welchem Gebiet wir Spezialisten sind und welche Probleme wir lösen. Dieses nach außen sichtbar machen.

Würden Sie heute bei der Gründung anders vorgehen?

Einiges würde ich sicher wieder genauso machen, andere Dinge nicht. Die „Eckpfeiler“ haben jedenfalls gestimmt.

Welche Tipps würden Sie potentiellen Gründern mit auf den Weg geben?

Der Schlüssel zum Erfolg liegt in einer ausgefeilten Positionie-

rungsstrategie. Vereinfacht gesagt heißt das: Verzichten Sie darauf, es jedem recht zu machen. Konzentrieren Sie sich darauf, sich in einem Spezialgebiet als Spezialist zu etablieren. Verlassen Sie die Hauptstraße und gehen Sie in eine ruhige Seitengasse. Als Gründer erfordert es viel Mut, genau das zu tun. Weil man den kompletten Horizont nach Kunden absucht, stellt man sich – bildlich gesprochen – am liebsten auf dem zentralen Platz auf, der die größte Laufkundschaft hat. Aber weil genau dort schon X andere stehen, werden Sie in der Masse gar nicht mehr wahrgenommen.

Spezialisten werden gerne weiter empfohlen und können leichter höhere Preise durchsetzen. Damit schützen Sie sich auch langfristig vor Wettbewerbern, die einen ruinösen Preiskampf betreiben. Und die gibt es in jeder Branche!

Welche Weichen für die Gründung kann man bereits während des Studiums stellen?

Neben der fachlichen Qualifikation sind sehr gute kommunikative Fähigkeiten und Empathie maßgeblich verantwortlich für den Erfolg. Mit diesen Themen kann man sich gar nicht früh genug beschäftigen / weiterbilden



Maximilian Röhner

Absolvierter Studiengang

Landschaftsarchitektur

Studium abgeschlossen im Jahr

2012

Name des Unternehmens

3DigitalArt

Rechtsform des Unternehmens

Einzelunternehmen

Branche

Visualisierung

Art der Unternehmensgründung

Neugründung

Gründungsjahr

2012

Kontakt Daten

Kirchheimer Straße 13

72639 Neuffen

info@3digitalart.de

Website

www.3digitalart.de

Unternehmensbeschreibung

Ich visualisiere Perspektiven in Bildbearbeitung und 3D Modelling speziell für Landschaftsarchitekten.

Was war bisher in Ihrer Selbstständigkeit die größte Herausforderung für Sie?

Die größte Herausforderung für mich war, mich zu Beginn meiner Selbstständigkeit bekannt zu machen und so Kunden von meiner Arbeit zu überzeugen und dafür zu gewinnen.

Würden Sie heute bei der Gründung anders vorgehen?

Ich würde meinen Aktionsradius gleich größer anlegen. Je mehr Büros einen kennen, desto mehr potentielle Kunden spricht man an.

Zusätzlich würde ich mir vor der Gründung mehr Gedanken über das Design des Firmenlogos und des Internetauftrittes machen.

Welche Tipps würden Sie potentiellen Gründern mit auf den Weg geben?

Mein Tipp ist, sich ausreichend über die Hintergründe einer eigenen Firma zu informieren. Buchhaltung, Steuer, Versicherung, drei Dinge ohne die keine Firma läuft und ohne die man mit Sicherheit sein blaues Wunder erlebt.

Welche Weichen für die Gründung kann man bereits während des Studiums stellen?

Man kann die ganze Vorarbeit schon während des Studiums leisten. Der gesamte Firmenauftritt, die Finanzierung, Steuer- und Versicherungsangelegenheiten und Kontakte zu zukünftigen Kunden, die man als Sprungbrett nutzen kann, um sich in der Branche einen Namen zu machen. Eben alles, was einem hilft erfolgreich zu starten.



Holger Runge

Absolvierter Studiengang

Betriebswirtschaft

Studium abgeschlossen im Jahr

1984

Name des Unternehmens

runge optimierungen & lösungen

Rechtsform des Unternehmens

Einzelunternehmen

Branche

Qualitätsmanagement

Art der Unternehmensgründung

Neugründung

Gründungsjahr

2006

Anzahl der Mitarbeiter

3

Kontaktdaten

runge optimierungen & lösungen

Holger Runge

Mühlstr. 15

72622 Nürtingen

Telefon 07022 304151

Holger.Runge@runge-nt.de

Website

www.runge-nt.de

Unternehmensbeschreibung

Beratung von Unternehmen der Gesundheitsbranche im Bereich der Einführung und Betreuung von QM-Systemen. Externe Auditierung von Unternehmen

Was war bisher in Ihrer Selbstständigkeit die größte Herausforderung für Sie?

Aufbau eines eigenen Konzeptes und dessen Umsetzung

Würden Sie heute bei der Gründung anders vorgehen?

Ein wenig

Welche Tipps würden Sie potentiellen Gründern mit auf den Weg geben?

Abklärung der Rahmenbedingungen wie Zuschüsse, Förderungen, Absicherung

Welche Weichen für die Gründung kann man bereits während des Studiums stellen?

grobe Richtung festmachen, Internet-Recherche in dieser Branche, Rechtsform

Was Sie sonst noch sagen wollen?

Die Selbstständigkeit ist die beste Wahl, um seine Fähigkeiten ideal einzusetzen, seine Arbeitszeiten an den Bio-Rhythmus anzupassen und etwas eigenes zu schaffen.



Wilhelm Schröter

Absolvierter Studiengang

Immobilienwirtschaft

Studium abgeschlossen im Jahr

2006

Name des Unternehmens

ELB GYM

Rechtsform des Unternehmens

Einzelunternehmen

Branche

Fitnessstudio

Art der Unternehmensgründung

Neugründung

Gründungsjahr

2012

Anzahl der Mitarbeiter

8

Kontaktdaten

ELB GYM

Gorch-Fock-Wall 3

20354 Hamburg

Website

www.elbgym.de

Unternehmensbeschreibung

Das Fitnessstudio im Herzen Hamburgs für den ambitionierten Sportler. Leistungssportler und Breitensportler trainieren unter einem Dach

Was war bisher in Ihrer Selbstständigkeit die größte Herausforderung für Sie?

Einen Mietvertrag zu unterzeichnen und Anlagevermögen zu bestellen, bevor die Finanzierung gesichert ist

Würden Sie heute bei der Gründung anders vorgehen?

Nein - die schlaflosen Nächte und der Stress gehören dazu - ohne die kann man den Erfolg im Nachhinein nicht richtig genießen

Welche Tipps würden Sie potentiellen Gründern mit auf den Weg geben?

Lieber den Kapitalbedarf etwas höher ansetzen und die Finanzierung entsprechend strukturieren. In der Gründungsphase ist ein Liquiditätseingpass tödlich

Welche Weichen für die Gründung kann man bereits während des Studiums stellen?

Eine Idee reifen lassen: Man sollte nicht gründen, weil man einen Porsche haben will - man sollte gründen, weil man eine Idee umsetzen will - der Porsche ist dann ein Abfallprodukt des Erfolgs

Was Sie sonst noch sagen wollen?

Wir expandieren unsere Flächen jetzt bereits nach einem Jahr. Des Weiteren haben wir eine Beratungsgesellschaft gegründet, um unser Wissen weiter zu vermitteln. Setzt Eure Ideen um! .. wer es nicht versucht, der kann nicht einmal scheitern...



Christian Schweizer

Absolvierter Studiengang

Unternehmensführung

Studium abgeschlossen im Jahr

2011

Name des Unternehmens

energyplace

Rechtsform des Unternehmens

GbR

Name des Gründungspartners

Florian Friederich

Branche

Energie und Internet

Art der Unternehmensgründung

Neugründung

Gründungsjahr

2011

Kontaktdaten

Christian Schweizer

energyplace GbR

Neckarstraße 218A

70190 Stuttgart

Website

www.energyplace.de

Was war bisher in Ihrer Selbstständigkeit die größte Herausforderung für Sie?

Den Überblick zu behalten.

Würden Sie heute bei der Gründung anders vorgehen?

Genauere Planung von konkreten Schritten und Maßnahmen bis zur Zielerreichung. Bessere Zuordnung von Verantwortlichkeiten und gezieltere Team-Zusammenstellung.

Welche Tipps würden Sie potentiellen Gründern mit auf den Weg geben?

Es einfach zu wagen. Wichtig ist sich klare Ziele zu setzen um sich nicht zu verrennen. Es ist nicht immer leicht an Anfang einer klaren Strategie zu folgen bzw. diese weiterzuentwickeln, da man sowohl im strategischen als auch im operativen Bereich stark eingebunden ist.

Welche Weichen für die Gründung kann man bereits während des Studiums stellen?

Rückblickend würde ich schon während des Studiums versuchen eine Selbstständigkeit aufzubauen. Man muss Potentiale oder Chancen erkennen und sich dann fragen wie kann ich meine Vorstellungen umsetzen.



Franziska Strobl

Absolvierter Studiengang

Automobilwirtschaft

Studium abgeschlossen im Jahr

2004

Name des Unternehmens

ma.jo strobl consult

Rechtsform des Unternehmens

Einzelunternehmen

Art der Unternehmensgründung

Neugründung

Gründungsjahr

2011

Kontaktdaten

ma.jo strobl consult

Ressweg 16a

82205 Gilching

Telefon 08105 393 082

Mobil 0176 63769608

info@ma.jo-consult.de

Website

www.majo-consult.de

Unternehmensbeschreibung

Beratungsunternehmen im Bereich Projektmanagement, Prozessmanagement, Qualitätsmanagement u. Varianten/Komplexitätsmanagement

Was war bisher in Ihrer Selbstständigkeit die größte Herausforderung für Sie?

Für mich selber: die Vereinbarkeit von Familie und Beruf. Vor Kunden: die glaubhafte Darstellung, dass dies für mich kein Hindernis darstellt, ganz im Gegenteil einen sehr positiven Einfluss auf meine Arbeitsweise mit sich bringt!

Würden Sie heute bei der Gründung anders vorgehen?

Nein

Welche Tipps würden Sie potentiellen Gründern mit auf den Weg geben?

Sich gut zu überlegen ob man bereit ist das Risiko eine Selbstständigkeit zu tragen.

Welche Weichen für die Gründung kann man bereits während des Studiums stellen?

Netzwerk schaffen. Wissen in Arbeitsrecht, Personalführung, Präsentationstechniken Steuerrecht und Bilanzierung sind sicherlich kein Fehler!



Jens Stuibler

Absolvierter Studiengang

Stadtplanung

Studium abgeschlossen im Jahr

2007

Name des Unternehmens

medienmaler.de

Rechtsform des Unternehmens

Einzelunternehmen

Name des Gründungspartners

2007

Branche

Werbedesign

Art der Unternehmensgründung

Neugründung

Gründungsjahr

2007

Kontaktdaten

Dipl.-Ing. (FH) Jens Stuibler

Berkener Weg 16

73655 Plüderhausen

Telefon 07181 9379113

Fax 07181 9379114

info@medienmaler.de

Website

www.medienmaler.de

Unternehmensbeschreibung

medienmaler.de optimiert und gestaltet Medien.

Individuelle Printprodukte für jeden Verwendungszweck aus einer Hand.

Webseiten in zeitgemäßer Optik und flexibler Technik!

Was war bisher in Ihrer Selbstständigkeit die größte Herausforderung für Sie?

Die Herausforderung zu Beginn war für mich, als Quereinsteiger, Menschen zu überzeugen, dass ich genau die Leistungen erbringe, die sie benötigen. Dies musste gebündelt mit der Qualität einen Mehrwert zur Konkurrenz versprechen, um meine Dienstleistung dauerhaft erfolgreich am Markt zu positionieren.

Würden Sie heute bei der Gründung anders vorgehen?

Heute würde ich genau die gleichen Schritte gehen, wie damals. Ein bisschen Naivität und Selbstvertrauen waren nötig um diesen Schritt zu wagen. Allerdings auch die Kraft diesen

Weg mit aller Konsequenz weiter zu bestreiten und die Bereitschaft aus Fehlern zu lernen.

Welche Tipps würden Sie potentiellen Gründern mit auf den Weg geben?

Prüft die Zahlen und versucht so realistisch wie nur möglich zu kalkulieren. Wenn das Vorhaben auch mit temporär niedrigen Einkünften finanzierbar bleibt, ist es einen Versuch wert.

Welche Weichen für die Gründung kann man bereits während des Studiums stellen?

Die Weichen für meine Selbstständigkeit wurden bereits im letzten Semester gestellt. Lehrgänge wurden absolviert und buchhalterische Fähigkeiten erlernt. Akribische Vorbereitung machten eine Selbstständigkeit unmittelbar nach Fertigstellung der Diplomarbeit möglich.



Bernd Wagner

Absolvierter Studiengang

Betriebswirtschaft

Studium abgeschlossen im Jahr

2005

Name des Unternehmens

Wagner & Homunculus

Rechtsform des Unternehmens

Einzelunternehmen

Branche

Personal- und Organisationsentwicklung

Art der Unternehmensgründung

Neugründung

Gründungsjahr

2011

Anzahl der Mitarbeiter

1

Kontaktdaten

Rentzelstr. 10
20146 Hamburg

Website

www.wa-hc.de

Unternehmensbeschreibung

Wagner & Homunculus sind Dienstleister in der Personal- und Organisationsentwicklung für Fach- und Führungskräfte. Mit Sitz in Hamburg arbeiten wir bundesweit und international.

Wir bieten Lösungen in diesen Bereichen:

Training & Seminar

Coaching & Beratung

Moderation & Supervision

Was war bisher in Ihrer Selbstständigkeit die größte Herausforderung für Sie?

Den stimmigen Punkt zu finden, wann man nach Niederschlägen wieder gestärkt aufsteht und weiter geht.

Würden Sie heute bei der Gründung anders vorgehen?

Umwege erhöhen die Ortskenntnis, ja, vielleicht würde ich nicht mehr „auf jeden Zug“ aufspringen.

Welche Tipps würden Sie potentiellen Gründern mit auf den Weg geben?

Erfahrungen machen, Erkenntnisse hinzu bekommen und Einsicht erlangen... das bleibt für mich eine fortwährende Haltung bzw. Disziplin. Aus diesem Spannungsverhältnis entwickelt sich für mich mehr und mehr meine eigene Persönlichkeit und der entsprechende eigene Stil.

Welche Weichen für die Gründung kann man bereits während des Studiums stellen?

Das Studium ist für mich ein Teil des Reifeprozesses, bei dem ich lernen kann eigene / neue Lösungen für Anliegen zu erarbeiten.

Was Sie sonst noch sagen wollen?

Joachim Ernst Behrendt hat ein Buch geschrieben dessen Titel ich mehr und mehr teile: "Es gibt keinen Weg: Nur gehen".

Standort Nürtingen



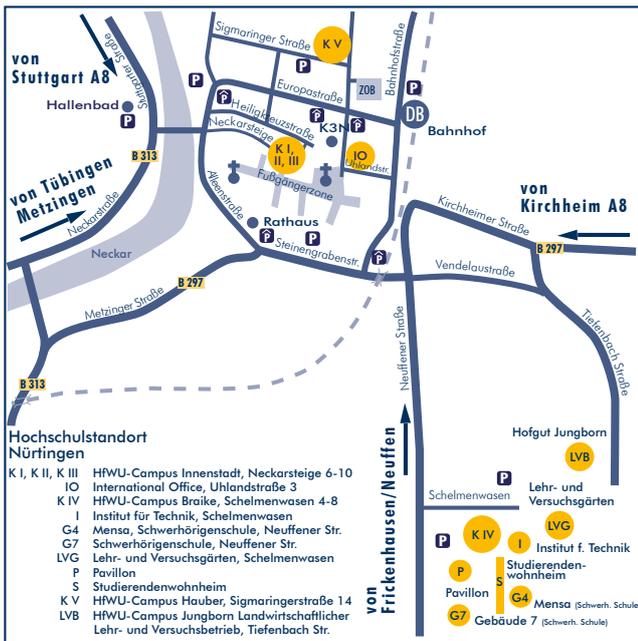
HfWU Campus Innenstadt
Gebäude K I, K II, K III, V



HfWU Campus Hauber
Gebäude K V



HfWU Campus Braike
Gebäude K IV



HfWU Standort Nürtingen

Hochschule für Wirtschaft und Umwelt
Nürtingen-Geislingen (HfWU)
D-72622 Nürtingen
Neckarsteige 6-10

Tel. 07022 201-347
Fax 07022 201-303

info@hfwu.de
www.hfwu.de

www.hfwu.de



Standort Geislingen



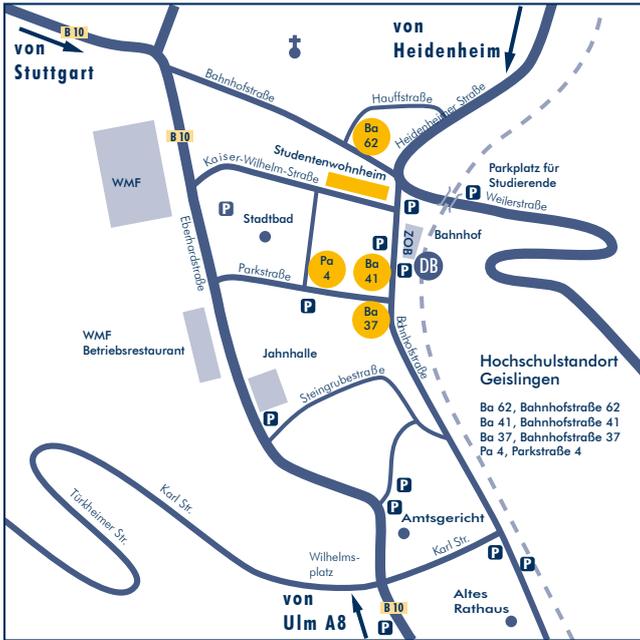
Eduard Mändle Haus, Pa 4



Gebäude Ba 62



Gebäude Ba 37



Stand: 11/2012

HfWU Standort Geislingen

Hochschule für Wirtschaft und Umwelt
Nürtingen-Geislingen (HfWU)
D-73312 Geislingen an der Steige
Bahnhofstraße 37

Tel. 07331 22-567
Fax 07331 22-560

info@hfwu.de
www.hfwu.de



www.hfwu.de



Impressum

Herausgeber

Professor Dr. Werner Ziegler
Rektor der Hochschule für Wirtschaft und Umwelt
Nürtingen-Geislingen (HfWU)

Neckarsteige 6–10
72622 Nürtingen

www.hfwu.de

Redaktion und Layout

Jens Schmitt, Hedwig Huster,
Andreas Bulling, Timo Gabel (mail@timogabel.com)

Bildquellen

Unternehmensbilder der beteiligten Firmen,
Eleni Tzamalouka, fotolia, iStockphoto

 Kreissparkasse
Esslingen-Nürtingen

 Kreissparkasse
Göppingen

 wüstenrot
württembergische

