

Aller Anfang war schwer

SimpleThings GmbH: Seit mittlerweile sechs Jahren sind Tobias Hövelborn und Sebastian Wahl mit ihrer Internetagentur auf dem Markt. Über ihre Erfahrungen bei der Gründung und Sicherung ihres Unternehmens sprach die Wirtschaft mit den beiden Geschäftsführern der 12 Mitarbeiter starken Firma.

Datum: September 2007
Medium: Die Wirtschaft – Nr.9

Wirtschaft in der Region

Nachgefragt

Aller Anfang war schwer

SimpleThings GmbH: Seit mittlerweile sechs Jahren sind Tobias Hövelborn und Sebastian Wahl mit ihrer Internetagentur auf dem Markt. Über ihre Erfahrungen bei der Gründung und Sicherung ihres Unternehmens sprach die Wirtschaft mit den beiden Geschäftsführern der 12 Mitarbeiter starken Firma. SimpleThings hat sich auf die Entwicklung von Webaufträgen, Online-Marketing und E-Mail-Logistik/Versand spezialisiert. Dabei kommt insbesondere das Content-Management-System TYPO3 zum Einsatz.



Die Wirtschaft im Gespräch mit...

...Tobias Hövelborn und Sebastian Wahl

Mit welchen Problemen hatten Sie als Existenzgründer zu kämpfen?

Wahl: Wir haben schon während unseres Studiums erste unternehmerische Erfahrungen gemacht und hatten somit auch Vorkenntnisse im Bereich Buchführung. Das hat sehr geholfen. Wenig Erfahrung hatten wir dagegen mit Marketing und Akquise und da wir uns bei der Kalt-Akquise generell schwer tun, war es zunächst schwierig an Kunden zu kommen. Aufträge gibt es erst nach Referenzen, Referenzen erst nach Aufträgen. Der Einstieg in der dotcom-Blase ohne Drittmittel war unheimlich schwierig. Wir mussten von unseren Aufträgen leben und haben anfangs alles rund um Soft- und Hardware gemacht, um finanziell über die Runden zu kommen.

Hat sich Ihr Geschäftsmodell in den sechs Jahren, in denen Sie nun am Markt sind, geändert?

Hövelborn: Am Anfang war das Profil doch sehr unscharf. Nun haben wir uns als Internetagentur spezialisiert. Der Spagat zwischen Agentur, Internet, Hardware und PC-Geschäft ist auf Dauer einfach nicht leistbar. Cross-Selling funktioniert in diesem Bereich nur sehr eingeschränkt. Die Spezialisierung hat uns den Erfolg gebracht.

Was braucht ein Gründer?

Wahl: Er oder sie muss an sich glauben und – direkt gesprochen – Dreck fressen können. Wir haben in den ersten drei Jahren viel gearbeitet und wenig verdient.

Ohne grundlegenden Optimismus und Selbstbewusstsein geht es nicht. Man muss Durststrecken überwinden und durchhalten, obwohl es auch wichtig ist, die Reißleine zu ziehen, wenn es nicht läuft.

Welche Unterstützung haben Sie in der ersten Unternehmensphase vermisst?

Hövelborn: Wir sind generell sehr beratungsresistent und selbst z. B. auch nicht auf die Idee gekommen, sich direkt an die IHK zu wenden. Man müsste die Unternehmen stärker ermutigen, mehr Beratungsangebote in Anspruch zu nehmen. Das gilt z. B. für Informationen zu Ausschreibungen, Seminare und Sprechstunden zu Mietverträgen, Immobilien- und Rechtsfragen. Das gilt auch für Personalfragen (Aushilfen, Studenten, erste Angestellte), Versicherungsfragen oder Hilfe beim Umgang mit den Berufsgenossenschaften.

Welche Unterstützung würden Sie sich noch wünschen?

Wahl: Allgemein sollte mehr Werbung für Selbstständigkeit und Existenzgründung gemacht werden. Das Unternehmerbild muss einfach in der Öffentlichkeit stärker heraus gestellt werden, wobei hier schon die Schulen gefordert sind. Wir sind gerne Unternehmer. Man muss aber bereit sein, Verantwortung zu übernehmen und sie auch ausüben wollen. Wieso sollte ich meine Ideen im Angestelltenverhältnis umsetzen, wenn ich es auch selbst umsetzen kann? Als Unternehmer hat man große Verantwortung, aber auch eine große Entscheidungsfreiheit.