

Mit Überbrückungsgeld und Ich-AG in die Selbstständigkeit

# Wege aus der Arbeitslosigkeit

Zwei Frauen, ein Mann – LN-Mitarbeiterin Petra Dreu hat drei mutige Stormarner gefunden, die in Zeiten von Massenarbeitslosigkeit den Schritt in die Selbstständigkeit gewagt haben.

## Das Geschäft der Jungunternehmerin floriert seit Monaten

**REINFELD** – Auf drei Säulen hat die 43-jährige Dörte Luwald ihren Betrieb „Office + IT Services“ gestellt und bietet seit dem 30. Dezember 2004 professionelle Unternehmenspräsentationen, Mitarbeiterschulungen für Anwendungsprogramme sowie Büro- und Organisationsmanagement vom Aufbau neuer Datei- und Serverstrukturen bis hin zur Beschaffung und Installation von Notebooks, PC- und Telefonanlagen an. Ihre Kenntnisse hat sie in ihrem früheren Beruf erlangt – als Leiterin der Office- und IT-Abteilung einer mittelständischen Unternehmensberatung, bei der sie für Infrastruktur, Personal, Schulungen sowie für die Netzwerktechnik, -planung und -realisierung verantwortlich war.

Auf ihre Arbeitslosigkeit habe sie sich einstellen können, denn es sei absehbar gewesen, dass sich die vier Firmenpartner trennen würden. Die anschließende Suche nach einer vergleichbaren Führungsposition auf dem Arbeitsmarkt gestaltete sich dann jedoch sehr schwierig. Und so habe sie sich letztendlich auf ihre eigenen Fähigkeiten besonnen und den Mut gefasst, in die Selbstständigkeit zu gehen. Unterstützung für ihre Geschäftsidee fand sie bei der Agentur für Arbeit, die ihr sechs Monate lang Überbrückungsgeld gewährte. „Das Überbrückungsgeld hat mir ein Stück Sicherheit gegeben – ohne die ich diesen Schritt vielleicht nicht gewagt hätte“, meint die Mutter zweier Kinder.

Dankbar ist sie der Oldesloer Agentur für Arbeit auch für weitere begleitende Maßnahmen auf dem Weg in die Selbstständigkeit. Sie habe sich beim ESF-Coaching (Europäischer Sozial Fonds) im Bereich Marketing weitergebildet, was ihrem Unternehmen jetzt sehr zugute käme. Gerade erst ist ihr Überbrückungsgeld abgelaufen. Doch sie ist sich sicher, es nun auch ohne schaffen zu können. „Mit der Geschäftsentwicklung bin ich in den ersten sieben Monaten zufrieden und hoffe, dass es so weitergeht“, sagt die Informationstechnologie-Spezialistin. Allerdings habe sie sich alles einfacher vorgestellt.

Sie hat sich seit ihrer Firmengründung bereits einen ansehnlichen Kundenstamm aufbauen können und arbeitet vor Ort in den Unternehmen, die sie um Hilfe rufen. Nur Mitarbeiterschulungen finden auf Wunsch des Kunden manchmal in externen Schulungsräumen statt. Nähere Informationen über „Office + IT Services“ erteilt Luwald unter 04533/79 16 55.



Dörte Luwald erstellt Präsentationen für Unternehmen, schult Mitarbeiter und baut neue Organisationsstrukturen für verschiedene Büros auf.



Annelie Petersen (rechts) gehört zu den rund 850 Stammkunden von Unternehmerin Semiha Arslan und ist gleichermaßen Anbieterin als auch Käuferin. Foto: PETRA DREU

## Zufriedene Kunden als Hauptziel

Semiha Arslan hat sich mit ihrem Second-Hand-Laden „Regenbogen“ selbstständig gemacht

**BAD OLDESLOE** – Am 1. Juni 2003 hat Semiha Arslan (32) ihren Second-Hand-Laden „Regenbogen“ in der Bahnhofstraße 43 eröffnet – mit Unterstützung der Agentur für Arbeit. „Ich wollte nicht mehr arbeitslos sein, doch Jobs im Teilzeitbereich waren nicht zu finden“, erzählt die Mutter von zwei Kindern, die sich einen Traum erfüllt hat.

Ohne die Möglichkeit der Ich-AG hätte sie den Schritt jedoch nicht gewagt. Ohne Eigenkapital hat sie den Laden nur mit der Unterstützung von Freunden eingerichtet. „Im ersten

Jahr sind die 600 Euro Zuschuss direkt in die Miete geflossen“, erzählt die Jungunternehmerin. Die 650 Euro Mietkosten kann sie mittlerweile allein erwirtschaften. Derzeit bekommt sie nur noch 240 Euro Förderung, 175 Euro gehen davon an die Krankenversicherung. Semiha Arslan hofft, dass sich ihr Laden in einem Jahr komplett trägt und auch noch ein paar Euro für ihre eigene Arbeit übrig bleiben. „Doch man muss sich nichts vormachen, leben könnte ich davon nicht. Wenn mein Mann nicht den Unterhalt verdienen

würde, wäre das alles nicht möglich“, gesteht sie.

Gebrauchte Kleidung, darunter auch hochwertige Markenkongfektion, Babyausstattung, Elektrogeräte und Kleinfurnituren verkauft Semiha Arslan auf Kommission und teilt sich mit ihren Kunden den Erlös. Stolz ist sie auf den Kundenstamm, den sie sich in zwei Jahren aufgebaut hat. 850 Käufer und Anbieter sind es, die immer wieder in den Laden kommen und Sachen bringen oder kaufen. „Kunden, die einmal da waren, kommen immer wieder. Dass sie zufrieden sind, ist mir beson-

ders wichtig. Und ich denke, dass sie das auch spüren.“

Eine, die immer wieder im Laden herumstöbert, ist Susanne Albrecht. „Ich habe hier schon viele kleine Kostbarkeiten entdeckt“, schwärmt sie und findet besonders positiv, dass Parkmöglichkeiten direkt vor der Haustür vorhanden seien. Für jeden, der selbst nach Schnäppchen suchen möchte, hat der Second-Hand-Laden montags bis freitags von 9 bis 12.30 Uhr sowie von 15 bis 18 Uhr und sonntags von 10 bis 13 Uhr geöffnet.

Einrichtungsfachmann Sven Bublitz will noch dieses Jahr Gewinn machen

## Kleines Budget – große Sprünge

**BAD OLDESLOE** – Seine Berufskennnisse aus dem Direktvertrieb von Möbeln hat sich Sven Bublitz zunutze gemacht und am 1. Juni 2005 seine Firma „Office Contor“ gegründet. Nachdem der 25-Jährige von seinem Arbeitgeber die Kündigung erhalten hatte, habe er sich die Frage gestellt, wie er als Jungunternehmer einen Betrieb am sichersten auf die Beine stellen könne. Nach einer Beratung durch die Arbeitsagentur hat er sich für die Nutzung des Überbrückungsgeldes entschieden. „Ich will schließlich zum Jahresende mit Gewinn abschließen. Daher war das für mich die bessere Variante“, sagt Bublitz.

Diesen Schritt habe er ohne die Agentur für Arbeit nicht ge-

ben können. „Ohne Überbrückungsgeld oder Ich-AG kann heute niemand gründen, der kein oder nur wenig Kapital hat.“ Selbst damit sei der Start in die Selbstständigkeit für ihn nur möglich, weil seine Partnerin Bianca Höpner einen festen Job habe. Bublitz selbst verzichtet momentan auf seine Rentenversicherung, um das gesamte Überbrückungsgeld in den Aufbau der Firma zu stecken. Ob die läuft, könne er erst in etwa zwei Jahren sagen.

Seine Unternehmensphilosophie: „Auch mit kleinem Budget sind erstaunliche Dinge machbar.“ Bublitz arbeitet kundenorientiert und setzt deren Wünsche um, wenn es um die Einrichtung von Konferenz-

Seminar-, Büro und Empfangsräumen geht. Außerdem richtet er Wartezimmer und Kantine sowie Kliniken und Altenheime ein, setzt dabei auf Funktionalität und freundliche Gestaltung. Mit einem weißen Blatt Papier geht Bublitz zu seinen Kunden und hört sich deren Wünsche an. „Ich war es satt, mit einem Katalog zu den Kunden zu rennen. Jetzt bin ich an keinen Hersteller gebunden und kann individuell beraten.“ Sein erster dicker Auftrag: die Einrichtung von Konferenzräumen im Rendsburger Bonhoeffer-Haus. Informationen über die Firma gibt's im Internet auf der Seite [www.office-contor.de](http://www.office-contor.de), die sich aber noch im Aufbau befindet.



Sven Bublitz auf einem der Stühle, die auch im Rendsburger Bonhoeffer-Haus stehen.