

Selbstständigkeit als Berufsalternative?!

„Selbstständigkeit als Berufsalternative?! – Chancen und Risiken für Geographen“, unter diesem Titel führte das DVAG-Forum Württemberg zusammen mit dem Geographischen Institut der Universität Stuttgart am 22. Januar 2006 eine Abendveranstaltung mit knapp 40 Teilnehmern durch.

Der bis auf den letzten Platz gefüllte Veranstaltungsraum spiegelt die aktuelle Bedeutung dieses Themas insbesondere für Studenten sowie für Absolventen bzw. Berufseinsteiger wider. Viele (junge) Geographen sehen die eigene Selbstständigkeit als mögliche Alternative zum Angestelltenverhältnis oder als vorübergehende Phase auf dem Weg zu einer festen Anstellung. Laut einer aktuellen Erhebung der Bundesagentur für Arbeit haben sich in den zurückliegenden vier Jahren durchschnittlich pro Jahr über 140 Geographen mit finanzieller Unterstützung der Agenturen für Arbeit selbstständig gemacht. Alleine 2004 wurden bei der Bundesagentur für Arbeit 183 Geographen registriert, die sich mit Hilfe von Fördermitteln eine eigenständige Existenz aufgebaut haben. Die genaue Zahl der Geographen, die etwa auch als „Freie Mitarbeiter“ selbstständig sind, ist unbekannt. Etwa 5 Prozent der Mitglieder des DVAG bezeichnen sich als selbstständige Geographen.

Bei der DVAG-Veranstaltung schilderten drei selbstständige Geographen – allesamt Absolventen des Geographischen Instituts der Universität Stuttgart – ihren Weg in die Selbstständigkeit und diskutierten mit den Zuhörern intensiv über die Chancen und Risiken speziell für Geographen. Es wurde deutlich, dass ganz unterschiedliche Wege in die Selbstständigkeit führen können.

Viele Wege führen zur eigenen Existenz

Andreas Hirsch beispielsweise machte sich erst nach acht Jahren Berufstätigkeit selbstständig. Im Hinblick auf die Unternehmensgründung wechselte er gezielt nochmals den Arbeitgeber, um sich möglichst breite Kenntnisse für die angestrebten Geschäftsfelder anzueignen. Zusammen mit seiner Geschäftspartnerin, einer Betriebswirtin, gründete er schließlich 2001 das Unternehmen *Schütz und Hirsch Research*. Arbeitsschwer-

punkte des Unternehmens sind Markt- und Standortforschung, insbesondere im Einzelhandelsbereich. Die langjährige Berufserfahrung bei renommierten Marktforschungs- und Einzelhandelsunternehmen sowie die daraus resultierenden Kontakte waren dabei Schlüsselfaktoren für die erfolgreiche Gründung. Der Auslöser für die Unternehmensgründung war bei Andreas Hirsch die Unzufriedenheit im Angestelltenverhältnis und der innige Wunsch, eigene Ideen verwirklichen zu wollen. Dieser Wunsch „von innen heraus“ und der unbedingte Wille, diesen Wunsch auch in die Tat umzusetzen, sind seiner Meinung nach neben Glück und Zufall die Grundvoraussetzungen für eine erfolgreiche Gründung. Einen ganz anderen Weg hingegen beschritt Matthias Güthler, der seit rund fünf Jahren mit seinem Unternehmen *Ökologie/Planung/Forschung* im Bereich Landschafts- und Umweltplanung sowie Tourismusentwicklung selbstständig ist. Erste berufliche Erfahrungen nach dem Studium sammelte er in einem Planungsbüro und durch die Mitarbeit an einem universitären Forschungsprojekt. Ein weiteres Standbein war die freiberufliche Erarbeitung von landschaftsökologischen Gutachten. Als ihm ein umfangreicheres Projekt angeboten wurde, fiel – etwa ein Jahr nach dem Studienabschluss – der Entschluss zur Gründung eines eigenen Planungsbüros. Obwohl sich Matthias Güthler zunächst aus Mangel an beruflichen Alternativen für die Selbstständigkeit entschieden hat, möchte er heute nicht mehr in ein Angestelltenverhältnis wechseln. Für die persönlichen Freiheiten und Möglichkeiten in der Selbstständigkeit nimmt er selbst eine Wochenarbeitszeit zwischen 60 und 70 Stunden in Kauf. Seit der Gründung erschließt sich das Unternehmen in einer derzeit schwierigen Branche immer weitere Tätigkeitsfelder. So kam beispielsweise vor einiger Zeit zur Landschafts- und Umweltplanung das Geschäftsfeld Tourismusentwicklung hinzu.

Torsten Luley entschied sich nach siebenjähriger Tätigkeit als wissenschaftlicher Mitarbeiter an der Universität Stuttgart und dem Deutschen Zentrum für Luft- und Raumfahrt zum Schritt in die Selbstständigkeit. Dabei hatte er schon während dem Studium Erfahrungen als freier Mitarbeiter sammeln können. Im Jahre 2004 gründete er zusammen mit seinem Partner, ebenfalls ein Geograph, das Unternehmen *explanandum, Gesell-*

schaft für empirische Sozialforschung mbH. Das Unternehmen beschäftigt sich mit der Erhebung, Auswertung und Interpretation empirischer Daten. Die inhaltlichen Schwerpunkte liegen bislang in den Bereichen, in denen beide Geschäftspartner über ein fundiertes Wissen aus den vorhergehenden Tätigkeiten verfügen und entsprechend eigene Kontakte aufgebaut haben (Verkehr, Mobilität, Einzelhandel, E-Commerce und Ähnliches). Als wesentliche Motivation für die Unternehmensgründung gab Torsten Luley die zeitliche Flexibilität in der alltäglichen Lebensgestaltung an – etwa Zeit für die Familie zu haben – und die Möglichkeit, eigene Ideen zu verwirklichen. Zudem reifte während seiner wissenschaftlichen Tätigkeit in ihm die Erkenntnis, dass im Beratungsmarkt noch sehr viel Potenzial steckt, „die anderen kochen auch nur mit Wasser“.

Erfolgsfaktoren für das junge Unternehmen

Besonders aufschlussreich für die gründungsinteressierten Zuhörer war die Diskussion zu den Erfolgsfaktoren einer Unternehmensgründung. Übereinstimmend nannten die selbstständigen Geographen insbesondere folgende Punkte:

- Einschlägige Praxiserfahrung,
- bestehende Kundenkontakte oder Projektaufträge,
- Teamgründung oder persönliches Netzwerk,
- Methodenkenntnisse
- und nicht zuletzt eine gewisse Portion Glück.

Beim Start in die Selbstständigkeit sollte der erste Auftrag möglichst schon vorhanden sein. Dabei helfen natürlich die bereits vor der Gründung geknüpften Kontakte. Persönliche Netzwerke sind dabei nicht nur bei der Akquisition etwa durch Mund-zu-Mund-Propaganda hilfreich, sie sind auch wichtig, um sich gegenseitig austauschen und unterstützen zu können. Zusammen mit „befeundeten“ Büros bzw. freien Mitarbeitern können so auch größere, interdisziplinäre Projekte durchgeführt werden.

Als unerlässlich stellten die Referenten auch vorhandene persönliche Eigenschaften heraus, wie Durchhaltevermögen, Belastbarkeit, Kreativität und die Fähigkeit, sich eigenständig in neue Aufgabenfelder einzuarbeiten. Andreas Hirsch nannte zudem „Mut, Visionen und

**Abb. 1**

Der selbstständige Geograph Matthias Güthler bei einer Streuobstwiesenexkursion (Foto: Ökologie · Planung · Forschung, M. Güthler)

Enthusiasmus“ als Faktoren, die angehende Gründer mitbringen sollten. Auf der anderen Seite sind mit der Selbstständigkeit auch oft unterschätzte Risiken und Hürden verbunden, denen im Vorfeld einer Unternehmensgründung entsprechende Beachtung geschenkt werden sollte. Dazu gehören:

- Höhe der Fixkosten
- Geldbeschaffung und Liquidität
- Akquisition von Aufträgen
- Verwaltungsaufwand (Gründungsformalitäten, Buchhaltung etc.)
- Zahlungsmoral der Kunden
- Planungsunsicherheit

Durststrecken überbrücken

Ist der erste Auftrag gesichert, kommen nicht selten erst die größeren Probleme. Obwohl selbstständige Geographen im Vergleich zu anderen Gründern mit vergleichsweise geringeren Fixkosten – etwa für Computer, Software und Büroräume – rechnen müssen, wird deren Höhe häufig unterschätzt. Die Gründungsfinanzierung über Banken ist einerseits mit einem hohen Verwaltungsaufwand verbunden; ausführliche Business-Pläne werden in der Regel verlangt. Andererseits entstehen gewisse Risiken bei möglichen Liquiditäts-

engpässen („Die lassen dich sofort über die Klinge springen.“). Gerade in der Gründungsphase können sehr schnell vorübergehende Zahlungseingänge entstehen, wenn sich Kunden nicht an vereinbarte Zahlungsfristen halten. Zwei der Referenten empfahlen daher, nach Möglichkeit auf Fremdfinanzierung zu verzichten und auf Eigenkapital bzw. auf von Verwandten oder Bekannten geliehenes Kapital zu setzen. Andreas Hirsch würde allerdings auch heute noch einen Kredit aufnehmen, weil der Kredit in der Gründungsphase einfach Sicherheit und Vertrauen gibt und man auch mal ein paar Monate ohne Aufträge überstehen kann.

Initiativen zur Förderung von Existenzgründungen aus der Hochschule, wie sie beispielsweise seit einigen Jahren an der Universität Stuttgart durchgeführt werden, begrüßten die drei Referenten grundsätzlich. Sie verwiesen allerdings darauf, dass die für eine erfolgreiche Gründung notwendigen Praxiserfahrungen bzw. die unbedingt erforderlichen Kundenkontakte üblicherweise nach dem Studium außerhalb der Universität aufgebaut werden. Die Referenten appellierten an eine verstärkte Vermittlung von Kompetenzen insbesondere in den Bereichen Buchhaltung und Umgang mit Kunden.

In Geschäftsfeldern wie Planung und Consulting sahen die drei Referenten gute Chancen für selbstständige Geographen. Die vergleichsweise geringen Fixkosten in diesem Bereich, die bereits im Geographie-Studium erlernten Methodenkenntnisse sowie die Fähigkeit, sich selbstständig in komplexe Themenbereiche einzuarbeiten, erleichtern Geographen den Weg in die Selbstständigkeit. Keinesfalls sollte Selbstständigkeit, wie Matthias Güthler betonte, als „die schlechtere Alternative“ nach erfolglosen Bewerbungsversuchen gewählt werden. Denn die bewusste Entscheidung für die Selbstständigkeit und das entsprechende Engagement und Durchhaltevermögen sind nach Ansicht der Referenten wesentliche Voraussetzungen zum Erfolg als selbstständiger Geograph.

Weitere Informationen zu den an der Veranstaltung beteiligten Unternehmen unter:

www.explanandum.de, www.oepf.de,
www.schuetz-hirsch.de

Christine Meyer
Björn Sautter
Stefan Wolf

