



Marcus Leonard von Mobilfreu.de, Kathrin Bessel von der Firma Feynest, Bernd Eckmann, Experte bei der Industrie- und Handelskammer Offenbach, und der Geschäftsführer der Kletterbar, Christoph Staehle (von links), sprechen über die Gründerregion.

© IHK

Offenbach - Offenbach hat sich als Gründerstadt in der Metropolregion positioniert. Über die Entwicklung in Stadt und Kreis berichtet Bernd Eckmann, Experte bei der Industrie- und Handelskammer (IHK) Offenbach, im Interview. Von Marc Kuhn

Über ihre Erfahrungen in Offenbach sprechen die Gründer Kathrin Bessel von der Firma Feynest, der Geschäftsführer der Kletterbar, Christoph Staehle, und Marcus Leonard von Mobilfreu.de.

Wie hat sich die Zahl der Gründer in Stadt und Kreis Offenbach entwickelt?

Eckmann: Offenbach liegt im Rhein-Main-Gebiet und in Hessen vorne, auch wenn die Zahlen zurückgegangen sind. Nach Angaben des Statistischen Landesamts ist Offenbach mit 17 Gründungen je tausend Einwohner an der Spitze. Frankfurt kommt auf elf Gründungen je tausend Einwohner.

Warum ist weniger gegründet worden?

Eckmann: Das hat zum einen damit zu tun, dass die Verwaltung ihre Datensätze bereinigt hat. Gewerbeanmeldungen von Menschen, die nicht aktiv sind, sind aus der Statistik rausgeflogen. In den vergangenen Jahren haben auch Menschen aus Osteuropa Gewerbe angemeldet, weil es eine eingeschränkte Arbeitnehmerfreizügigkeit gegeben hat. Die Zahl ist jetzt zurückgegangen.

Die Konjunktur spielt aber auch eine Rolle.

Eckmann: Mit Sicherheit. Die Menschen finden einen Job und gründen nicht. Das merken wir in der Beratung. Wir haben weniger Notkunden, die gründen müssen. Es

sind mehr Chancengründer.

In welchen Kommunen in Stadt und Kreis wird am meisten gegründet?

Eckmann: In Neu-Isenburg, Langen, Dreieich und Heusenstamm machen sich viele Menschen selbstständig. 2014 gab es insgesamt mehr Ab- als Anmeldungen von Gewerben. Das hat sich mittlerweile wieder gedreht.

Das heißt in Zahlen?

Eckmann: In Offenbach wurden 2015 mehr als 4460 Gewerbe angemeldet, 4,1 Prozent weniger als im Vorjahr. Die Zahl der Abmeldungen sank um über 16 Prozent auf gut 4160. In der Stadt machten sich mehr als 2360 Menschen selbstständig, ein Anstieg um 1,4 Prozent gegenüber 2014. Die Abmeldungen von Gewerben sackten um fast 24 Prozent auf über 2900 ab. Auch im ersten Quartal dieses Jahres gab es in Offenbach mehr An- als Abmeldungen von Unternehmen.

Herr Leonard, warum haben sie ihr Unternehmen gegründet?

Leonard: Ich bin ein alter Junggründer oder junger Altgründer. Ich führe bereits eine Marketingfirma seit mehr als 20 Jahren. Hier habe ich mich ausgiebig mit dem demografischen Wandel beschäftigt. Irgendwann wurde der Reiz so stark, die Erkenntnisse in der Praxis anzuwenden. Deshalb bin ich in den Handel mit Mobilitätsmitteln für ältere Herrschaften eingestiegen.

Herr Staehle, ihre Kundschaft ist jünger.

Staehle: Nicht unbedingt. Unser Kundenkreis ist vielschichtig und reicht von kleinen Kindern bis hin zum betagten Rentner. Kinder lernen beim Klettern beispielsweise Koordination und Verantwortung zu übernehmen. Für Berufstätige ist Klettern eine der besten Ausgleichssportarten, um Stress abzubauen und Rückenschmerzen zu therapieren. Für „Best Ager“ ist Klettern der ideale Sport, um individuelle Mobilität zu fördern und zu erhalten. Unser ältester Kletterer ist gerade 89 Jahre alt geworden.

Warum haben sie gegründet?

Staehle: Ich habe mein Hobby zum Beruf gemacht. Ich habe auch einen Indoor-Kletterpark im Taunus betrieben.

Wieso haben sie dann ihre Kletterhalle in Offenbach eröffnet?

Staehle: Wir brauchten ein Gebäude, das 18 Meter hoch ist. Die Grundfläche muss dabei klein sein. So ein Gebäude kann man nur selbst bauen. In Frankfurt ist der Bau eines hohen Gebäudes wegen Auflagen vom Bauamt wesentlich komplizierter und herausfordernder. In Offenbach sind wir mit offenen Armen empfangen worden. Das war echt super. Das Bauamt hat uns geholfen. Wir waren total zufrieden. Und die Wirtschaftsförderung in Offenbach hat uns bei der Suche nach dem Grundstück geholfen. Wir haben uns einen Teil vom Fredenhagen-Gelände zuschneiden lassen.

Frau Bessel, sind sie auch mit offenen Armen empfangen worden?

Bessel: Ja, auf jeden Fall. Ich habe ein Modelabel gegründet, das auf Schals und Tücher im sehr hochpreisigen Segment spezialisiert ist. Wir haben eine Nische

gefunden.

Was hat sie dazu bewegt, zu gründen?

Bessel: Es war schon immer mein Traum. Ich habe lange im Vertrieb von Hugo Boss gearbeitet. Dann habe ich gesagt, jetzt oder nie. Seit fünf Jahren gibt es das Label.

Mit welchen Problemen haben sie als Gründerin gekämpft?

Bessel: Das größte Problem war, den Vertrieb aufzubauen. Ich konnte Kontakte aus meiner Zeit bei Hugo Boss knüpfen. Hätte ich sie nicht gehabt, wäre das Projekt gescheitert. Es gibt einfach zu viele Gründer in der Modebranche.

Herr Leonard, mit welchen Problemen haben sie gekämpft?

Leonard: Ich bin ohne Illusionen an mein Projekt herangegangen und habe mir einen Zeithorizont gesetzt. Das Unternehmen schreibt bereits schwarze Zahlen, doch es wird noch dauern, bis es tragfähig geworden ist.

Und sie, Herr Staehle?

Staehle: Unsere Gründung ist ein langfristiges Investment. Zuerst haben wir das Grundkapital mit unterschiedlichen Partnern zusammen gebracht. Die weitere Finanzierung lief über die Sparkasse Offenbach, in enger Zusammenarbeit mit der Bürgschaftsbank Hessen. Eine sehr gute Zusammenarbeit mit beiden Partnern.

Keine bürokratischen Hürden?

Staehle: Wir sind dabei, in Hannover die nächste Halle zu bauen. Dieses Projekt ist deutlich herausfordernder. Speziell das Bauamt verlangt für die Baugenehmigung zusätzliche Anforderungen, die so wahrscheinlich einzigartig in Deutschland sind.

In Offenbach war es also leichter.

Staehle: Der Hersteller unserer Halle sagt, so wie das in Offenbach gelaufen ist, hat er es noch nie erlebt. Das ist im positiven Sinne echt ungewöhnlich.

Herr Eckmann, haben es Gründer in Offenbach einfacher?

Eckmann: Man sieht schon, dass es im Vergleich einfacher ist. Offenbach ist eben eine Gründerstadt. Vorteilhaft ist, dass die Stadt nicht so groß ist. Man findet leicht Ansprechpartner. Und bei den Genehmigungen sind die Behörden sehr kooperativ. Zudem sind die Gewerbesteueren günstiger als in anderen Kommunen.

Worauf müssen Gründer achten?

Eckmann: Gründer sollten immer eine Mischung aus Euphorie und Berechnung bewahren. Die Vorbereitungen müssen sehr gut geplant werden. Die finanzielle Kalkulation muss stimmen. Und die rechtlichen Aspekte müssen bedacht werden. Wichtig ist für Gründer auch, wie sie sich auf dem Markt bekannt machen. Sie müssen darüber hinaus an Baugenehmigungen denken. Die Ämter haben wenig Fingerspitzengefühl. Zudem muss ein Businessplan aufgestellt werden, das ist nichts theoretisches, es ist ein Umsetzungsplan. Er ist für die Gespräche mit der Bank sehr

wichtig.

Bessel: Wir haben unseren Businessplan sicher drei, vier Monate ausgearbeitet. Wir mussten auch angeben, wo wir produzieren, wie produzieren wir. Unsere Firma lässt die Schals und Tücher in der Mongolei, in Indien, in Italien und Deutschland herstellen. Wir haben zum Start auch relativ viel Geld gebraucht. Ich habe den KfW-Gründerkredit in Anspruch genommen.

Herr Eckmann, welche Förderinstrumente gibt es denn für Gründer in Hessen und Deutschland?

Eckmann: Es gibt das KfW-Startgeld. Die Wirtschafts- und Infrastrukturbank Hessen bietet darüber hinaus eine Gründungs- und Wachstumsfinanzierung an. An die öffentlichen Förderprogramme kommt man nur über die Hausbank.