



Inga Koster
30 Jahre, Unternehmerin

Im Juni 2006 gründeten eine junge Frau und zwei Männer ein Unternehmen. Drei Jahre später werden sie mit Preisen überschüttet: zum Beispiel Deutscher Gründerpreis, Entrepreneur des Jahres, Marke des Jahrhunderts, red dot award. Der Name des Unternehmens: True Fruits. Die Namen der Gründer: Inga Koster (Foto), Nicolas Lecloux (28) und Marco Knauf (32). Der Grund für all die Auszeichnungen: ein Fruchtsaft aus pürierten Früchten in Glasflaschen.

Gründer

Die Karriere selbst bestimmen, das Traumprojekt realisieren, der eigene Chef sein: Es gibt viele Anlässe, sich selbstständig zu machen – und mindestens ebenso viele Hindernisse auf dem Weg dorthin. finanzplaner stellt drei Menschen vor, die ihren Traum verwirklicht haben – und die Berater, die ihnen dabei geholfen haben

TEXT: ERIK LARSON



Anna Carlus
34 Jahre, Rechtsanwältin

Das Strafrecht ist ihr Metier. Die Palette an Delikten ist groß; entsprechend abwechslungsreich ist der Job der jungen Rechtsanwältin. Sie liebt diese Abwechslung. Zahlreiche ihrer Mandanten sitzen im Gefängnis. Frau Carlus ist deren Sprachrohr nach draußen. Ihr Alltag spielt sich zwischen Büro, Gericht und Justizvollzugsanstalt ab. Seit einem Jahr hat sie zusammen mit zwei Rechtsanwaltskollegen ein Büro in Bonn, davor hatte sie ihr Büro in Köln.



Steffen Illies
47 Jahre, Arzt

Dr. med. Steffen Illies ist Arzt mit Leib und Seele. In den 20 Jahren Berufstätigkeit hat er sich stetig weiterentwickelt: 1995 Facharzt für Innere Medizin, 1998 Facharzt für Rheumatologie am Marienkrankenhaus in Schwerte und seit 2005 – an gleicher Stelle – Inhaber einer Schwerpunktpraxis für Rheumatologie. „Der Schritt in die Selbstständigkeit war eine logische Konsequenz meiner ärztlichen Laufbahn!“

Karriere-Starthilfe vom Finanzberater

Bei Unternehmensgründungen geht es von null auf hundert – in geschäftlichen und finanziellen Angelegenheiten. Die Berater der AWD-Gruppe stehen den Gründern zur Seite

BEISPIEL: TRUE FRUITS

„Das ist eine Granaten-Erfolgsstory“, sagt Andreas Hosenfeld, Berater bei der AWD-Gruppe. Allerdings. Was Inga Koster, Marco Knauf und Nicolas Lecloux in drei Jahren auf die Beine gestellt haben, ist aller Ehren wert. Und ihr Berater hat den drei Existenzgründern auf ihrem Weg „nach oben den Rücken freigehalten“.

Begonnen hat alles 2006 in Schottland. Inga Koster und Marco Knauf verbrachten als Studenten ein Semester im Ausland. Neben besseren Sprachkenntnissen brachten sie noch etwas mit nach Deutschland: eine Geschäftsidee. In Großbritannien waren „Smoothies“, hochwertige Fruchtsäfte, sowohl im Handel als auch in der Gastronomie weit verbreitet und erfreuten sich enormer Beliebtheit. Doch zurück in Deutschland suchten die zwei vergeblich nach den flüssigen Früchten. Da hieß es dann verzichten – oder die Sache selber angehen.

„In der Lebensmittelbranche sind Haftpflichtversicherungen besonders wichtig“

Gemeinsam mit Nicolas Lecloux wagten die zwei das Abenteuer. Unterstützt wurden sie von der Fachhochschule Bonn/Rhein-Sieg, die zunächst die Herstellung des Fruchtsaftes im Labor ermöglichte. Sechs Monate lang wurde recherchiert, getüftelt und ausprobiert. Dann war das Produkt fertig: ein Fruchtsaft aus hochwertigen Früchten, die nicht im Container reifen, sondern frisch bis auf Schale und Kern verarbeitet werden. Mehr als die Hälfte des Safts bilden pürierte Früchte. Zur besseren Trinkbarkeit wird noch Direktsaft von Apfel und Orange zugesetzt. Als Verpackungsmaterial kam nur eine Glasflasche in Frage.

Mit diesem Produkt gründeten die drei Jungunternehmer die True Fruits GmbH. Das war Mitte 2006. Doch ein Produkt zu kreieren und Investoren zu finden, ist die eine Seite der Existenzgründung. Die andere Seite ist die Absicherung der Firma

und ihrer Mitarbeiter. Hier geht es um Versicherungen, Finanzstrategien und Altersvorsorge. Bei Unternehmern stehen diese Themen meistens nicht oben auf der Agenda – gleichwohl sind sie ein Muss. Daher wandt sich Inga Koster nur wenige Wochen nach der Firmengründung an ihren Finanzberater der AWD-Gruppe. Fortan konnten die Gründer sich auf die strategischen Belange ihres Unternehmens konzentrieren – und Berater Andreas Hosenfeld hielt ihnen den Rücken frei.

ALTERSVORSORGE – NICHT NUR FÜR MITARBEITER

Zunächst richtete Hosenfeld die Haftpflichtversicherungen neu ein. Dies war sehr wichtig, da True Fruits in der Lebensmittelbranche tätig ist. „Hier lauern Gefahren, die Existenzgründer in der Sturm-und-Drang-Phase ihres Unternehmens oft übersehen“, weiß Hosenfeld. Zudem prüft er regelmäßig die Deckungskonzepte und passt sie immer wieder an das wachsende Geschäftsvolumen an. Dann muss natürlich die Absicherung der Geschäftsausstattung, also zum Beispiel Maschinen und Fahrzeuge, gewährleistet sein. Bereits 2007, also ein Jahr nach Firmengründung, kümmerte sich der Berater um ein Konzept für die betriebliche Altersvorsorge für die Geschäftsführer und für die zunehmende Anzahl von Mitarbeitern. „Auf diese Weise kann die staatliche Förderung optimal und frühzeitig genutzt werden“, so Hosenfeld. Und noch einen Service hält er bereit: Die Geschäftsführer und die Mitarbeiter haben die Möglichkeit, gemeinsam mit ihm ihre persönliche Finanzstrategie zu planen und regelmäßig an geänderte gesetzliche und private Rahmenbedingungen anzupassen.

KONZENTRATION AUF DAS „WESENTLICHE“

Insgesamt also nahm Hosenfeld den Existenzgründern eine Menge Arbeit ab. Diesen Vorteil haben Koster, Knauf und Lecloux genutzt. Auch weil sie sich voll auf ihr Produkt und ihre Strategie konzentrieren konnten, verkauft True Fruits mittlerweile eine halbe Million Smoothies pro Monat. True-Fruits-Flaschen finden sich inzwischen in jedem gut sortierten Supermarkt. Das ist in so kurzer Zeit eine beachtliche unternehmerische Leistung – eben „eine Granaten-Erfolgsstory“.

BEISPIEL: RECHTSANWÄLTIN

„Unsere Beratung ist prozess-, service- und zielorientiert“, sagt Finanzberater Marc Materne und erklärt sogleich, was das bedeutet: „Im Rahmen der Phase bis zur Existenzgründung wollen wir nicht bloß punktuell Antworten auf konkrete Fragen geben, sondern wir wollen gemeinsam mit unseren Mandanten das Ziel für einen erfolgreichen Start-up erreichen.“ Für Gründer ist das natürlich ein riesiger Vorteil.

GUT AUFGEHOBEN MIT RUNDUM-SORGLOS-PAKET

Anna Carlius kann das bestätigen. Seit gut drei Jahren ist sie selbstständige Rechtsanwältin. Die Beratung der AWD-Gruppe hat sie bereits während ihres Studiums kennen und schätzen gelernt. „Bereits das erste Beratungsgespräch mit Herrn Materne hat mir sehr gut gefallen. Ich fühlte mich bestens aufgehoben und sehr kompetent beraten. Insbesondere hatte ich nicht den Eindruck, dass mir etwas aufgedrängt werden sollte“, sagt Carlius. Und weiter: „Herr Materne hat alles eingehend geprüft und mit mir zum Beispiel besprochen, welche Versicherungen ich wirklich benötige.“ Denn die AWD-Gruppe schnürt im Sinne ihrer Mandanten „Rundum-sorglos-Pakete“. Dies spart

den Existenzgründern viel Zeit und Geld – und beides ist bekanntlich am Beginn einer Unternehmung stets knapp.

SEMINAR ZUM BERUFSSTART

Materne freut sich über das Lob von Anna Carlius. Er weiß genau, wie viel Arbeit und Wissen dahintersteckt. Sein Team betreut die Juristen der Bonner Universität seit sechseinhalb Jahren. Dazu zählt zum Beispiel das kostenfreie Angebot zum Seminar „Start in das Rechtsreferendariat“. In diesem Seminar gibt es wichtige Tipps zum Start ins Berufsleben. Daran anschließend folgt auf Wunsch eine individuelle Beratung zum Berufsstart. Dazu muss man wissen, dass der Einstieg ins Referendariat einen Statuswechsel vom Studenten zum Angestellten bedeutet. Damit wird das Thema Versicherungen plötzlich sehr wichtig. Konkret geht es zum Beispiel um die Haftpflichtversicherung, die bis dahin meist über die Eltern lief, die Krankenversicherung sowie den Schutz gegen das existenzielle Risiko der Berufsunfähigkeit. Und: einen ersten Beginn der privaten Altersvorsorge, denn mit dem ersten Gehalt lassen sich bereits kleine Sparbeiträge realisieren (lesen Sie dazu auch unsere Titelgeschichte ab Seite 8).

Schön, wenn Sorgen verschwinden. Ganz einfach mit der Gothaer.

Flexible Lösungen für Ersparnisse aus dem Bürgerentlastungsgesetz zur Altersvorsorge und Absicherung biometrischer Risiken.

- betriebliche Altersvorsorge
- Basisvorsorge
- schwere Krankheiten/Dread Disease



AWD-Servicezentrale
Telefon 0511 123242526
Kundenservice@awd.de

Gothaer
Wir machen das.

Nutzen für Existenzgründer

Von einer Beratung durch die AWD-Tochter HORBACH profitieren Existenzgründer in vielfacher Weise. Eine Auswahl:

- Zeitersparnis
- Marktselektion
- Sonderkonditionen
- Sonderkonzepte
- Langfristige Zusammenarbeit
- Langfristige Branchenerfahrung

Gerade weil die Berater der AWD-Gruppe so nah bei ihren Kunden sind, „kennen wir deren Bedarf, sprechen deren Sprache und erarbeiten individuelle Lösungen“, sagt Materne. Eben aus diesem Grund verlief auch das erste Beratungsgespräch mit Frau Carlius so gut. So gut, dass die junge Frau vor drei Jahren den Einstieg in eine Bürogemeinschaft wagte und sich dabei der Dienste ihres Beraters erinnerte. Materne passte den Versicherungsschutz an die veränderte Berufssituation an und – ganz wichtig – kümmerte sich um die passende Berufshaftpflichtversicherung. Auch bei der Erstellung eines Geschäftsplans war er behilflich.

MEHR ZEIT FÜR DIE EIGENEN MANDANTEN

Während des gesamten Existenzgründungsprozesses – vom Studium über das Examen, das erste Büro bis zur Bürogemeinschaft stand ihr Berater Anna Carlius mit Rat und Tat zur Seite. Nun ist sie erfolgreiche Anwältin mit eigenen Mandanten. Sie hat sich auf das Strafrecht spezialisiert. Aber auch auf den Gebieten Familienrecht und Ausländerrecht ist sie tätig. Die junge Frau liebt den Abwechslungsreichtum ihrer Tätigkeit, den Kontakt zu ihren Mandanten, deren „Sprachrohr“ sie ist. Und weil ihr Job so anspruchsvoll ist, ist sie froh, in Materne einen Berater gefunden zu haben, dem sie vertrauen kann. Mittlerweile hat sie die Betreuung sämtlicher Versicherungen zu ihrem Berater verlagert.

BEISPIEL: ARZT MIT FREIER PRAXIS

Steffen Illies und die AWD Gruppe – das passt einfach. Seit 20 Jahren besteht die Verbindung. Illies ist Facharzt für Innere Medizin und Rheumatologie. Wer sich als Arzt oder Zahnarzt niederlässt, ist aber nicht nur Mediziner, sondern gleichzeitig auch Unternehmer. Die eigene Praxis lebt vom wirtschaftlichen Erfolg – ein Faktor, der bereits in der Gründungsphase höchsten Stellenwert hat. Die Planung und Umsetzung von Illies' Niederlassung hat Dirk Krohm, Spezialist für Unternehmensberatung bei der AWD-Gruppe, zusammen mit Steffen Illies auf die gegebenen Rahmenbedingungen abgestimmt. In Kooperation mit seinem Steuer-

berater und einem fachlich auf Medizinrecht spezialisierten Juristen wurde dann das mit der Krankenhausverwaltung abgestimmte Niederlassungskonzept in rechtliche Verträge umgemünzt.

VON ANFANG AN GUT BERATEN

Steffen Illies wurde während seines Medizinstudiums auf den Service der AWD-Gruppe aufmerksam. Schon damals erhielt er wertvolle Tipps zur Absicherung seines Berufsstarts. Dirk Krohm kümmerte sich sorgfältig und zuverlässig um die persönliche Finanzstrategie des Arztes, er optimierte den Versicherungsschutz und die private Altersversorgung. Bedarf dazu gab es immer wieder, wenn sich die berufliche oder private Lebenssituation veränderte.

Auf den Fachbereich Rheumatologie spezialisierte sich Illies, weil er in seiner täglichen Arbeit im Krankenhaus viele rheu-

„Wer sich als Arzt niederlässt, ist nicht nur Mediziner, sondern auch Unternehmer“

matologische Krankheitsbilder sah. Rheuma – hinter diesem Sammelbegriff verbirgt sich eine Vielzahl von verschiedenen Erkrankungen. Allen gemeinsam ist eine Störung des Immunsystems, die dafür sorgt, dass körpereigenes Gewebe angegriffen wird. Rheuma kann schmerzhaft sein – und die rheumatologischen Erkrankungen nehmen zu. So stark, dass es vor einigen Jahren zu einer Unterversorgung an rheumatologischen Fachärzten in Westfalen-Lippe kam.

GEMEINSAME LÖSUNGSSTRATEGIEN

Dieser Mangel bewegte die zuständige Kassenärztliche Vereinigung dazu, Steffen Illies zunächst als „ermächtigten Arzt“ für die Mitversorgung ambulanter rheumatologischer Patienten am Marienkrankenhaus zuzulassen. „Schon nach kurzer Zeit hatte er mehr als 1000 Rheuma-Patienten neben seiner eigentlichen angestellten Oberarztstätigkeit zu versorgen“, erinnert sich Dirk Krohm. Jetzt war eine eigene Praxis die beste Lösung. „Durch eine Kooperation mit dem früheren Arbeitgeber wurde der Schritt in die Selbstständigkeit erheblich erleichtert – schließlich waren die Patienten bei der Praxiseröffnung schon da“, so Krohm. Also erarbeitete der Berater mit Steffen Illies und dem Chef des Krankenhauses ein maßgeschneidertes Niederlassungskonzept, kümmerte sich um die Praxisfinanzierung und half anschließend bei der Umsetzung. Der Plan ging auf. Heute betreiben Illies und sein medizinisches Team eine Schwerpunktpraxis, die auf die Diagnose und die Therapie von rheumatischen Erkrankungen spezialisiert ist und vielen Menschen hilft, das Leben wieder zu genießen.