HNE Eberswalde
Hochschule für nachhaltige Entwicklung
Unser Name ist Programm

HNE EBERSWALDE

25 erfolgreiche Gründungsideen

EUROPÄISCHE UNION
Europäischer Sozialfonds

LAND BRANDENBURG

25 Jahre Hochschule für nachhaltige Entwicklung Eberswalde

Das GründungsZentrum der Hochschule für nachhaltige Entwicklung Eberswalde wird durch das Ministerium für Arbeit Soziales, Gesundheit und Frauen (MASGF) des Landes Brandenburg sowie das Ministerium für Wirtschaft und Energie (MWE) des Landes Brandenburg, aus Mitteln des Europäischen Sozialfonds (ESF) und aus Mitteln des Landes Brandenburg unterstützt.

Profil

Seit über 185 Jahren ist der Standort Eberswalde der nachhaltigen Forschung und Lehre verpflichtet. Die Hochschule für nachhaltige Entwicklung Eberswalde (HNEE) wurde 1830 als Höhere Forstlehranstalt gegründet. Seit der Wiederaufnahme des Studienbetriebs 1992 am traditionellen Forst- und Holzforschungsstandort vor den Toren Berlins, setzt die Hochschule auf Zukunftsbranchen und Schlüsselbereiche wie Erneuerbare Energien, Regionalmanagement, Nachhaltigen Tourismus, Naturschutz, Forstwirtschaft, Ökolandbau, Anpassung an den Klimawandel oder Nachhaltige Wirtschaft.

Die kleinste Hochschule Brandenburgs mit über 2.100 Studierenden und 54 Professor*innen gehört in Lehre und Forschung zu den leistungsstärksten Fachhochschulen Deutschlands. Die 17 innovativen Studiengänge in den Fachbereichen für Wald und Umwelt, Landschaftsnutzung und Naturschutz, Holzingenieurwesen sowie Nachhaltige Wirtschaft besitzen ein sehr eigenständiges, dem nachhaltigen Wirtschaften verpflichtetes Profil. Die HNE Eberswalde wurde 2009 vom Internetportal Utopia zur grünsten Hochschule Deutschlands erkoren. 2010 wurde die Hochschule mit dem europäischen EMAS-AWARD für ihr vorbildliches Umweltmanagement ausgezeichnet und seit 2014 ist sie klimaneutral.

Anlass

Das Projekt „HNE EBERSWALDE – 25 erfolgreiche Gründungsideen“ porträtiert sowohl Alumni der Hochschule als auch Personen, die sich mit Hilfe des GründungsZentrums der HNE Eberswalde selbstständig gemacht oder ein Unternehmen gegründet haben. Die Broschüre ist anlässlich des 25-jährigen Jubiläums der Hochschule für nachhaltige Entwicklung Eberswalde entstanden – konzipiert und realisiert vom GründungsZentrum der HNE Eberswalde.

Das Projekt wird gefördert durch das Ministerium für Arbeit, Soziales, Gesundheit, Frauen und Familie und das Ministerium für Wirtschaft und Energie aus Mitteln des Europäischen Sozialfonds und des Landes Brandenburg.

Inhalt

Profil 2
Anlass 3

B
BaumZeit 6
bearprotein 10

E
EberHolz Design 14
Entomologie Kolling 18
Evergreen Ideas GbR 22

F
FahrradGarderobe 26

G
GLOBUS Naturkost GmbH 30

H
Hof Stolze Kuh 34
HOLZARBEITEN André Findeisen 38
hüma PARKETTSYSTEM GmbH 42

I
Imkerei Schleusenhonig 46
Ingenieurbüro für Holztechnik 50
Ingenieurbüro Holz & Nagel 54

M
Mother Earth Institute e.V. 58

O
Oder-Havel Nachhaltige Wandertouren 62

Q
Querfeldein 66

R
Regionalladen „Krumme Gurke“ 70

S
Silvanum GbR 74
Stadt.Land.Ziege 78
Strival GmbH 82

T
Tradizionale - me gusta 86

W
webdesignbüro 90
WikiCiety 94
Wildblume - Naturkost & Bistro 98

Z
Ziegenhof am Gut Ogrosen GbR 102

Dank **106**
Impressum **107**

BaumZeit

Holger Radke

BaumZeit

BaumZeit widmet sich der Baumpflege. Sowohl durch sachverständige Gutachten für Baumbewertungen im Bereich Verkehrssicherheit und Naturschutz, als auch durch die Organisation und Durchführung von Waldsamenernten. Daneben werden Aus- und Weiterbildungen in der Baumpflege konzipiert und in einer eigenen Schulungsstätte umgesetzt. Außerdem ist die BaumZeit in diversen Fachverbänden und Gremien als aktives Mitglied vertreten.

Warum haben Sie sich entschieden, sich mit Ihrer Idee selbstständig zu machen?
Die Art des Unternehmertums bietet trotz vieler Überstunden und hohem Eigenengagement Freiraum zur Mitgestaltung der Branche. Ideen und Arbeitsansätze lassen sich oft schneller und mit hoher Effektivität umsetzen. Den Umgang mit anderen selbstständigen Kolleg*innen empfinde ich meist als unkompliziert und offen.

„Träum vor – pack zu!“

(nach Erwin Strittmatter
„Der Wald der glücklichen Kinder“)

Sie haben an der HNEE studiert, wie sind Sie zu Ihrer Gründungsidee gekommen?

Nach Abschluss meines Studiums wurde mir von Seiten des Forstbotanischen Gartens Eberswalde eine Projektanstellung ermöglicht. Dabei konnte ich ein Umweltbildungskonzept umsetzen, das ich mit meiner Diplomarbeit entwickelt hatte. Als die Stelle nach Jahresfrist auslief, war ich auf der Suche nach neuen Herausforderungen. In der Baumpflege hatte ich schon während des Studiums in diversen Jobs Einsatzmöglichkeiten und Verbesserungspotenziale erkannt. Da lag es nahe, daran anzuknüpfen und mit einer eigenen Firma die Idee von einer ökologisch orientierten Baumpflege umzusetzen. Das war ein ziemliches Abenteuer, aber im Rückblick erwies es sich als gute Fügung.

Haben Sie ein Lieblings- bzw. Wunschprojekt? Wenn ja, was mögen Sie daran?

Die „BaumZeit“ ist für mich Arbeits- und Lebenszeit zugleich. Ich kann meine Vorliebe für Natur und Wald mit meinen Fähigkeiten und Spaß an organisatorischer und praktischer Arbeit verbinden. Bei aller Büroarbeit, die mit der Vor- und Nachbereitung von Baumpflegeseminaren anfällt, bilde ich auch wahnsinnig gern selber aus, gebe Tipps und Tricks weiter und freue mich über die Ausbildungserfolge meiner Teilnehmer*innen. Darauf zielt auch eines der neuesten Projekte: die Ausbildung von zertifizierten Baumkontrolleur*innen in Zusammenarbeit mit der FLL – der Forschungsgesellschaft Landschaftsentwicklung und Landschaftsbau.
Mein Wunschprojekt ist es, mit neuen Kursangeboten noch mehr für die Entwicklung einer ökologisch orientierten Baumpflege zu tun.

Betreiben Sie Akquise?

Das Thema Kundenakquise ist in einem Unternehmen am freien Markt immer unerlässlich. Andererseits ist aber ein gutes Produkt, eine zuverlässige Arbeitsweise mit entsprechender Mund-zu-Mund-Propaganda immer die beste Werbung. So etwas kann die beste Akquise nicht ersetzen. Gerade am Anfang war es aber schon wichtig, Akteuren am Markt seine „Produkte“ nahe zu bringen. Irgendwann wird man aber eher angerufen als umgekehrt – So soll es sein!

Wie gehen Sie mit Krisen um?

Augen zu und durch! Nein, Spaß beiseite. Natürlich ist eine gute Portion Achtsamkeit sich und den Kolleg*innen gegenüber unerlässlich. Selbstkritik ist angebracht, nicht aber Selbstzweifel. Man hinterfragt Ursachen und Gründe für ausbleibenden Erfolg oder Stagnation, informiert und qualifiziert sich, tauscht sich aus, vertraut auf seine Erfahrung, bleibt aber offen für Neuansätze, um sein Ziel zu erreichen. Tragendes Element in Krisenzeiten ist aber die Überzeugung, dass das Unternehmen mit seinen Leistungen und Erfolgen für die Gesellschaft wichtig sind und gebraucht werden. Ein gesundes Selbstbewusstsein und eine gewisse Durchsetzungskraft gegenüber Mitbewerber*innen, selbstverständlich im fairen Rahmen, gehören auch dazu.

„Wer sich nach gründlicher Abwägung für den Weg in die Selbstständigkeit entschieden hat, sollte seine Projekte entschlossen mit Ausdauer und Ehrgeiz angehen.“

Mit Ihren Erfahrungen, welchen Rat würden Sie jungen Gründer*innen geben?

Tipps zu geben ist schwierig, da jeder seinen eigenen Weg finden muss. Wer sich nach gründlicher Abwägung für den Weg in die Selbstständigkeit entschieden hat, sollte seine Projekte entschlossen mit Ausdauer und Ehrgeiz angehen, sich durch Stagnation oder Misserfolg nicht beirren lassen, aus Erfolgen bewusst Kraft schöpfen und sie taktisch klug für sich nutzen. Unabdingbar ist die Bereitschaft, sich ständig neues Wissen anzueignen und ein großes Arbeitspensum zu bewältigen.

Sie haben bereits 2006 den Schritt in die Selbstständigkeit gewagt. Würden Sie heute alles genau so machen oder gibt es Dinge, an die Sie anders herangehen würden?

Im Nachgang betrachtet würde ich manche Entwicklungsschritte vielleicht noch fokussierter angehen, eventuell auch noch mehr Kolleg*innen mit einbeziehen. Mittlerweile gibt es auch gute Fördermöglichkeiten. Das sieht man allerdings erst aus der Ferne klarer. Ansonsten hat sich im schrittweisen Vorangehen alles gut gefügt. An neuen beruflichen Plänen und am nötigen Ehrgeiz für die weitere Entwicklung von „BaumZeit“ mangelt es nicht, gemäß der Losung „Träum vor – pack zu!“

Name
Holger Radke

Studienabschluss HNEE
Dipl.-Ing. (FH) Landschaftsnutzung und Naturschutz

Abschlussjahr
2003

Firmenbezeichnung
BaumZeit

Produkt | Dienstleistung
Entwicklung & Realisierung von Aus- und Weiterbildungsveranstaltungen im Bereich Baumpflege, Erarbeitung von Sachverständigengutachten, Baumpflege, Organisation und Durchführung von Waldsamenernten

Branche
Grüne Branche

Gründungsjahr
2006

Unternehmensgröße
ca. 4 bis 6 Subunternehmer

Auszeichnungen
Gründerpreis des Eberswalder Fördervereins für Lehre und Forschung e.V. 2008

Kontakt
Holger Radke
Weinbergstraße 12 | 16225 Eberswalde
E-Mail: hradke@baumzeit.info

bearprotein

Marcus Fiedrich

bearprotein

Wir bieten einen Insekten-Snack aus getrockneten und gemahlenen Grillen an und verwenden dabei nur ausgesuchte, biologische Zutaten. Durch die Verarbeitung der Insekten in Riegelform, ermöglichen wir dem Endkonsumenten eine einfachere Integrierung in den Alltag als bisher. Außerdem bietet der Riegel ein gutes ernährungsphysiologisches Profil sowie eine gute Ökobilanz.

„Es geht nicht so sehr um die Idee, sondern das Team ist viel entscheidender. Selbst wenn die Idee ziemlich gut ist, bringt es dir am Ende nichts, wenn das Team nicht funktioniert."

Was ist das Schöne an der Selbstständigkeit und was ist die größte Herausforderung?

Ich liebe es, etwas wachsen und entstehen zu sehen und gleichzeitig zu wissen, dass ich einen Anteil daran hatte. Im Angestelltenverhältnis gelingt so etwas nur selten.
Hinzu kommt, dass im Angestelltenverhältnis die Loyalität und Bindung an das Unternehmen oft eine ganz andere ist. Mit direkten Vorgesetzten ist man oft noch auf einer Ebene, gerade was gegenseitiges Vertrauen angeht. Doch je größer die Hierarchieebenen auseinanderliegen, desto weniger Identität mit den Vorstellungen der Chefetage baut sich auf.

Die größte Herausforderung der Selbstständigkeit ist meinem Erachten nach, früh zu erkennen, dass man auf Hilfe von außen angewiesen ist. Ich könnte mir zum Beispiel nie vorstellen ein Projekt alleine durchzuziehen, da die Komplexität zu groß ist, als dass ich allen Aufgaben gerecht werden würde. Dabei natürlich die richtigen Leute zu finden, die Bock auf das Thema haben, sich auf etwas spezialisiert haben bzw. bereit sind, es zu erlernen und sozial verträglich sind, ist unglaublich schwer. Dennoch glaube ich, dass es anders nicht möglich ist, um langfristig erfolgreich zu werden.

Woher kommt Ihre Affinität für dieses Thema?

Ich lebe seit einigen Jahren vegetarisch, aufgrund der Massentierhaltung und ihren negativen Auswirkungen auf Mensch, Umwelt und Tier. Ende 2015 bin ich durch einen Artikel auf einen amerikanischen Koch aufmerksam geworden, der mit Insekten kocht und wollte zuerst nur Insekten ausprobieren. Relativ schnell wurde klar, dass das Angebot ziemlich schlecht bzw. in Deutschland nicht vorhanden ist, sich aber gleichzeitig immer mehr Menschen für die Herkunft und Produktion ihrer Nahrungsmittel interessieren. Also entschied ich mich, es selber zu machen.

Denken Sie, dass eine erfolgreiche Zukunft Ihres Unternehmens eher in der Spezialisierung oder in der Ausweitung Ihrer Angebote liegt?

In gewisser Weise sind wir ja schon sehr speziell. Ich meine, es gibt in Deutschland eine Handvoll Unternehmen, die sich mit dem Thema auseinandersetzen und die meisten kennen sich auch untereinander. Ich denke, am Ende wird das Unternehmen erfolgreich, welches es schafft, in kurzer Zeit Insekten-Lebensmittel in die Supermärkte zu bringen und daraus eine Marke zu machen. Ansonsten, glaube ich, wird das Gleiche passieren wie mit Fleischersatzprodukten, d.h. jemand wie Wiesenhof steigt viel später in den Markt ein und aufgrund von Kapital und Kontakten übernehmen sie den Markt und werden Marktführer.

Welches sind die Schwerpunkte Ihres Angebotes?

Wir bieten gesunde Ernährung in der kompakten Form eines Proteinriegels an. Gleichzeitig übernehmen wir ein hohes Maß an ökologischer Verantwortung, da unser Proteinriegel komplett in Bio-Qualität hergestellt wird. Die tierischen Aminosäuren stammen aus Grillen und bei ihrer Aufzucht werden nur sehr wenige Ressourcen verbraucht. Damit bieten sie einen großen Vorteil gegenüber Proteinen aus anderen Quellen wie zum Beispiel Molkenprotein.

Wie sieht ein typischer Tagesablauf als Gründer*in aus?

Tatsächlich gibt es bei uns noch keinen typischen Tagesablauf, da vieles noch in der Entwicklung steckt. Ich denke aber, dass sich in diesem Bereich in den nächsten Monaten einiges ändern wird. Ansonsten kümmere ich mich speziell um Förderungen und Netzwerkaufbau.

Gibt es auch etwas, das Sie nachts nicht schlafen lässt?

Eigentlich eher nicht. Wenn es dann doch vorkommt, dann sind es Grundsatzentscheidungen, welche das Unternehmen langfristig betreffen.

Was war Ihre wichtigste Erfahrung als Gründer*in?

Dass es gar nicht so sehr um die Idee geht, sondern das Team viel entscheidender ist. Selbst wenn die Idee ziemlich gut ist, bringt es dir am Ende nichts, wenn das Team nicht funktioniert.

Die Erkenntnis hat mich persönlich viel Zeit und Arbeit gekostet, da ich lange Zeit mit einem guten Freund und seinen Freunden gründen wollte und am Ende feststellen musste, dass wir nicht vorankamen. Also hatte ich zwei Optionen: aufhören oder mir neue Leute suchen und weitermachen. Ich entschied mich für die zweite Option und habe es bis heute nicht bereut, auch wenn es mir schwer fiel.

„Die größte Herausforderung der Selbstständigkeit ist meinem Erachten nach, früh zu erkennen, dass man auf Hilfe von außen angewiesen ist."

Name
Marcus Fiedrich, Alexander Pfaff & Elias Beetz

Studienabschluss HNEE
Unternehmensmanagement B.A.

Abschlussjahr
2017 | 2019

Firmenbezeichnung
bearprotein

Produkt | Dienstleistung
biologischer Insekten-Protein-Riegel

Branche
Lebensmittelbranche

Gründungsjahr
2017

Unternehmensgröße
3

Auszeichnungen
TU Award | BPW Berlin

Kontakt
Marcus Fiedrich
Mobil: 0177 | 338 5844

E-Mail: info@bearprotein.de

EberHolz Design

Tom Brodhagen

EberHolz Design

Hinter der Tischlerei EberHolz Design steht der langjährige Wunsch eigene Möbel zu entwerfen, zu planen und zu produzieren. Hierbei stehen ausgefallene Designs, eine hohe Qualität, die Regionalität und vor allem die Wertschätzung des nachwachsenden Rohstoffes Holz im Vordergrund. Ich möchte eine eng mit dem Kunden abgestimmte Anfertigung von hochwertigen Einzelstücken anbieten und dadurch das leider aussterbende „Mehrgenerationsmöbel“ wieder interessant machen.

Die sinnvolle Anwendung einer Kombination aus modernen Möbeltechnologien und hunderte Jahre altem Handwerkswissen sollen für die entsprechenden Qualitäten sorgen. Ich möchte mit meinen Möbeln dazu beitragen, dem Trend von immer kürzer werdenden Nutzungsdauern entgegnen zu wirken.

„Nach fest, kommt ab.“

Sie haben zunächst in einem Angestelltenverhältnis gearbeitet. Warum haben Sie sich später für die Selbstständigkeit entschieden?

Ich habe bereits in einer Tischlerei sowie als wissenschaftlicher Mitarbeiter an der HNE Eberswalde gearbeitet. Ich plane schon seit Längerem, mich nebenerwerbsmäßig selbstständig zu machen. Da ich aber ebenso leidenschaftlich in der Holzforschung tätig bin, schließe ich eine Anstellung in anderen Unternehmen jedoch nicht aus.

Warum haben Sie sich für diesen Schwerpunkt entschieden?

Ich bin Ingenieur der Holztechnik, Tischlergeselle und fasziniert von dem Werkstoff Holz, somit lag die Gründung eines holzverarbeitenden Betriebs nahe.

Wie sind Sie auf den Namen „EberHolz Design“ gekommen?

Es war natürlich nicht leicht einen Namen zu finden. Letztendlich habe ich mich dazu entschlossen, einfach alles Relevante in eine Bezeichnung zu packen. Eber für Eberswalde, um der Regionalität Ausdruck zu verleihen. Holz für den Rohstoff, den ich hauptsächlich verarbeite. Und Design, um mich ein Stückweit von Bautischlereien abzugrenzen.

Wer sind Ihre Kund*innen und wie werden diese auf Sie aufmerksam?

Hauptsächlich arbeite ich zurzeit auf Anfragen durch Empfehlungen, die mich auch letztendlich dazu motiviert haben, die Selbstständigkeit anzugehen.

Wenn Sie in die Zukunft schauen: Wie sieht Ihr Unternehmen in 10 Jahren aus? Was wünschen Sie sich?

Natürlich strebt jeder Unternehmer ein stetiges Wachstum seiner Firma an. Ich tue dies natürlich auch, jedoch möchte ich den Kleinunternehmerbereich nicht verlassen. Eine hauptberufliche Tätigkeit mit gut ausgestatteter Werkstatt und fünf Angestellten wäre denkbar. Möglich wäre aber auch der Zusammenschluss mit anderen Fachleuten, um mehrere Produkte anbieten zu können.

Wie gelingt Ihnen eine vernünftige Work-Life-Balance?

Durch zwei Kinder und Ehefrau bin ich natürlich ebenso gern zu Hause wie in der Werkstatt, somit gelingt der Spagat ganz gut. Hilfreich ist dabei aber auch der eigene Garten.

Mit Ihren Erfahrungen, welchen Rat würden Sie jungen Gründer*innen geben?

Eine gute Vorbereitung kann nie schaden. Jedoch sollte man manchmal auch einfach in das kalte Wasser springen. Viele Dinge ergeben sich dann auch schnell in der Gründungsphase. Glücklicherweise bekommt man auf Nachfrage von vielen Stellen guten Rat.

Name
Tom Brodhagen

Studienabschluss HNEE
Holztechnik M.Sc.

Abschlussjahr
2016

Firmenbezeichnung
EberHolz Design -
Tischlerei & Holzmanufaktur

Produkt | Dienstleistung
Massivholzmöbel, Spezial Holzkonstruktionen und Möbeldesign

Branche
Handwerk

Gründungsjahr
2017

Unternehmensgröße
1

Kontakt
Tom Brodhagen
E-Mail: tombrodhagen@gmx.de

Entomologie Kolling

Thomas Kolling

Entomologie Kolling

Angeboten werden hochwertige Anschauungskästen mit praxisbezogenem Inhalt (Naturpräparate) für die unterschiedlichsten Bedürfnisse der jeweiligen Anwender (Schädlingsbekämpfer, Holz- und Bautenschützer, Forst- oder Landwirte etc). Die Kästen unterliegen z.T. einem wochen- oder sogar monatelangen Herstellungsprozess, bestehend aus vielfältigsten, oft filigransten Einzelschritten und Techniken. Daher ist eine Erstellung von Kästen in dem Umfang und in der Ausführung derzeit einzigartig in Deutschland, da sehr viel Sorgfalt und Erfahrungen auf dem Gebiet der Entomologie und Insektenpräparation notwendig sind. Derzeit befinden sich ca. 40 verschiedene Kästen im Grundsortiment. Selbstverständlich ist auch die Anfertigung von speziellen Kästen nach Sonderwünschen möglich (nach Anfrage). Darüber hinaus wird auch ein Bestimmungsdienst für Insekten angeboten.

„Beginne jeden Morgen mit einem Lächeln, dann hast du es hinter dir."

Haben Sie sich vor, während oder nach dem Studium selbstständig gemacht?
Ich habe mich nach dem Studium selbstständig gemacht.

Warum haben Sie sich entschieden sich mit Ihrer Idee selbstständig zu machen?
2006 bekam ich das Angebot von dem damaligen Zoologieprofessor Joachim Oehlke aus Eberswalde, dessen Insektensammlung sowie sein Gewerbe (existiert seit etwa 60 Jahren), die Erstellung von Insektenanschauungskästen, zu übernehmen und das mittels einer eigenen Selbstständigkeit auszubauen und zu professionalisieren. Da ich selber eine große Leidenschaft für die Entomologie hatte, ergriff ich die Gelegenheit.

Woher kommt Ihre Affinität für dieses Thema?
Meine Leidenschaft für Insekten entdeckte ich schon während meines Studiums der Forstwirtschaft an der Hochschule. Durch mehrere Tätigkeiten als studentische Hilfskraft und die abschließende Diplomarbeit konnte ich mich schon früh als Entomologe spezialisieren.

Denken Sie, dass eine erfolgreiche Zukunft Ihres Unternehmens eher in der Spezialisierung oder in der Ausweitung Ihrer Angebote liegt?
Der Erfolg liegt in der Spezialisierung und deren Einzigartigkeit in Europa. Das gilt es zu erhalten und in kleinen Schritten auch auszubauen.

Welches sind die Schwerpunkte Ihres Angebotes?
Ich erstelle Insektenkästen für den Bautenschutz und die Schädlingsbekämpfung, für die Land- und Forstwirtschaft und für den Bildungsbereich. Das ist deutschlandweit einmalig und sogar darüber hinaus. Ich bekomme auch Aufträge aus Frankreich, England, Spanien, Ungarn etc..

Des Weiteren erstelle ich auf Wunsch auch Spezialkästen wie z.B. zum Thema Insekten auf Leichen für die Rechtsmedizin.

Wer sind Ihre Kund*innen und wie werden diese auf Sie aufmerksam?
Meine Kund*innen sind entsprechend der Ausrichtung meiner Schaukästen Schädlingsbekämpfer*innen, Forstunternehmer*innen oder -behörden, Bildungseinrichtungen, Museen oder auch Privatpersonen. Durch die Internetseite und externe Vertriebswege ist weitere Werbung momentan nicht erforderlich.

„Man muss mit Begeisterung und Leidenschaft an seine Gründung herangehen, damit sie erfolgreich ist und einen selbst ausfüllt."

Wie sieht ein typischer Tagesablauf als Gründer*in aus?
Wenn ich am Nachmittag von meiner Angestelltentätigkeit zurück bin, beginnt meine Arbeit für die Schaukästen: Insekten präparieren, Zuchten betreuen, die Bestandteile für die Kästen zusammensuchen, Kästen kleben und putzen, alles versandfertig machen, Rechnungen schreiben, Anfragen beantworten, Angebote abgeben…das sind oft lange Abende.

Mit Ihren Erfahrungen, welchen Rat würden Sie jungen Gründer*innen geben?
Vor allem in den ersten Jahren braucht man gutes Durchhaltevermögen und muss viel Zeit und Energie in seine Gründung investieren, um vielleicht auch davon leben zu können. Man muss immer schauen: Was unterscheidet mich von Anderen in der Branche? Warum sollen die Leute zu mir kommen?

Name
Thomas Kolling

Studienabschluss HNEE
Dipl.-Ing. (FH) Forstwirtschaft

Abschlussjahr
2002

Firmenbezeichnung
Entomologie Kolling

Produkt | Dienstleistung
Lehr- und Anschauungsmittel für den Bautenschutz und die Schädlingsbekämpfung, für die Land- und Forstwirtschaft & für den Bildungsbereich

Branche
Entomologie

Gründungsjahr
2006

Unternehmensgröße
1

Auszeichnungen
Gründerpreis 2008

Kontakt
Thomas Kolling
Georg Herwegh Straße 3 |16225 Eberswalde
Telefon: 03334 | 385956

www.entomologie-kolling.de

Evergreen Ideas GbR

Julia Hupel

Evergreen Ideas GbR

Evergreen Ideas hat es sich zur Aufgabe gemacht, mehr Nachhaltigkeit in den Alltag der Menschen zu bringen. Das erste Produkt des Unternehmens ist „Evergreen Ideas - Der immergrüne Kalender“. Dabei handelt es sich um einen immerwährenden Nachhaltigkeitskalender.

Was ist das Schöne an der Selbstständigkeit und was ist die größte Herausforderung?
Das Schöne an der Selbstständigkeit ist die Eigenständigkeit und das ist gleichzeitig die größte Herausforderung. Man ist vollkommen auf sich gestellt, kann seinen eigenen Rhythmus bestimmen und wählt selbst aus, mit wem man zusammenarbeitet. Das ist jedoch auch eine sehr große Herausforderung. Kontakte müssen geknüpft werden, die Arbeit muss sich rechnen und man muss letztlich von Grund auf alles selbst organisieren.

„Selbstständigkeit ist die Eigenständigkeit und das ist gleichzeitig die größte Herausforderung.“

Sie haben sich als Team selbstständig gemacht. Worin sehen Sie die Vorteile gegenüber einer Einzelgründung?
Die Vorteile sind ganz klar, dass man sich gegenseitig unterstützt und jeder seine eigene Expertise einbringen kann. Jede*r Gründer*in hat eigene Ideen und Vorstellungen und sorgt so dafür, dass ein Produkt nicht zu einseitig wird. Man muss natürlich auch gut harmonieren, denn gerade in Stresssituationen muss man sich aufeinander verlassen können. Hängen, wie bei uns, auch Freundschaften und Beziehungen daran, ist man gut beraten, dies möglichst voneinander abgrenzen zu können.

Was ist das Besondere an Ihrer Arbeit? Was machen Sie besser oder anders als andere?
Das Besondere an unserer Arbeit ist, dass wir das Thema Nachhaltigkeit nicht politisch angehen, sondern direkt an die Einzelnen appellieren, weil wir daran glauben, dass eine Veränderung aus der Gesellschaft heraus entstehen muss.
Außerdem haben wir keinen gemeinsamen Unternehmenssitz, sondern haben alles vorwiegend mittels moderner Kommunikation unser Unternehmen von Spanien, Malaysia und Deutschland aus aufgebaut. Das erfordert eine hohe Einsatzbereitschaft und viel Flexibilität.

„Nachhaltigkeit ist eine Veränderung, die aus der Gesellschaft heraus entstehen muss."

Warum haben Sie sich für diesen Schwerpunkt entschieden?
Wir haben uns für den Schwerpunkt der Integration der Nachhaltigkeit in den Alltag entschieden, weil wir festgestellt haben, dass sehr viele Menschen an dem Thema interessiert sind, es vielen jedoch schwer fällt einen richtigen Einstieg zu finden. Diesen wollen wir ihnen bieten.

Wenn Sie in die Zukunft schauen: Wie sieht Ihr Unternehmen in 10 Jahren aus? Was wünschen Sie sich?
Eine Frage, die ich ungern beantworte. Denn wenn man mal ganz ehrlich ist und 10 Jahre zurückschaut, wird man feststellen, dass man an einem völlig anderen Punkt ist, als man damals gedacht hätte. Ich bin dafür, im Hier und Jetzt gute Entscheidungen zu treffen - der Weg ist das Ziel - und selbst das ist nicht immer einfach. Natürlich sollte man Ziele haben, aber vor zehn Jahren hätte ich noch nicht erahnen können, welche Auswirkungen z.B. das Internet auf unsere Unternehmenskultur haben wird.

Wie und wo verkaufen Sie Ihre Produkte | Dienstleistungen?
Bisher verkaufen wir unseren Kalender über DaWanda und Fairmondo. Beide Marktplätze bieten eine hervorragende Möglichkeit sein Produkt zu testen und am Markt zu platzieren. Außerdem verfügen beide über eine tolle Reichweite, die einem anfangs sehr zu Gute kommt. Hinzu kommen der Buchladen Kapitaldruck in Leipzig und ein Bioladen in Spanien. Momentan erweitern wir unser Netzwerk und finden neue Vermarktungswege, darunter ist ein eigener Online Shop geplant.

Wer sind Ihre Kund*innen und wie werden diese auf Sie aufmerksam?
Unsere Kund*innen sind vielfältig. Die meisten sind bereits etwas an Nachhaltigkeit interessiert, integrieren den ein oder anderen Ansatz in ihr Leben und wollen noch nachhaltiger werden. Viele verschenken den Kalender an Menschen, von denen sie sich eine nachhaltigere Lebensweise erhoffen.

Wie sieht ein typischer Tagesablauf als Gründer*in aus?
Typischerweise schlafe ich morgens länger als der Durchschnittsdeutsche und gehe dafür abends später ins Bett. Nach dem Aufstehen frühstücke ich ausgiebig, denn ein gutes Frühstück ist für mich die wichtigste Grundlage für den Tag. Dann widme ich mich meinen E-Mails und Projekten. Neben Evergreen Ideas betreibe ich gemeinsam mit meinem Partner den Blog „Der Veg ist das Ziel", der eine super Vermarktungsgrundlage für unsere eigenen Ideen darstellt. Da unser Blog ein Foodblog ist, koche ich sehr viel und beschäftige mich mit Fotografie. Außerdem arbeite ich als Freelancerin im Online Marketing für verschiedene Unternehmen. Das sorgt für einen abwechslungsreichen Alltag. Manchmal ist das wunderbar, manchmal jedoch auch sehr anstrengend. Mein persönliches Ziel ist es, mich selbst von meinen eigenen Projekten und Produkten finanzieren zu können, ohne von Kunden*innen abhängig zu sein.

Welche sind Ihre wichtigsten Erfahrungen als Gründer*in?
Man darf nicht den Glauben an sich verlieren, es wird immer mal wieder Durststrecken geben. Wichtig ist es trotzdem, neue Kraft zu schöpfen und zu erkennen, welche Potentiale in der eigenen Idee stecken. Ehrlichkeit gehört auch dazu. Wenn man merkt, dass die eigene Idee nicht so gut ankommt wie erhofft, sollte man sich das auch eingestehen und neue Wege gehen.

Name
Julia Hupel

Studienabschluss HNEE
Öko-Agrarmanagement M.Sc.

Abschlussjahr
2015

Firmenbezeichnung
Evergreen Ideas GbR

Produkt | Dienstleistung
Immerwährender Nachhaltigkeitskalender & weitere Produkte, um Nachhaltigkeit einfach in den Alltag zu integrieren

Branche
Handel

Gründungsjahr
2016

Unternehmensgröße
3 Gesellschafter

Kontakt
Evergreen Ideas GbR
Leopoldstraße 9
10317 Berlin

E-Mail: info@evergreen-ideas.de
www.evergreen-ideas.de

FahrrradGarderobe

Helen Schepers

FahrradGarderobe

Die mobil einsetzbare FahrradGarderobe ist eine schnell installierte Fahrradparkplatz-Lösung für Veranstaltungen nach dem Prinzip einer Jackengarderobe.

Die FahrradGarderobe bietet dem Veranstaltungsbesucher einen jederzeit zugänglichen mobilen, sicheren, bewachten & versicherten Abstellplatz für sein Rad.

Die aus dem Anreiz FahrradGarderobe resultierende CO2-Reduzierung bei der Anreise ist signifikant.

„Wichtig ist, auszuhalten, dass man nicht alle Informationen zu einem Thema haben kann. Und trotzdem entscheidungsfähig ist.“

Warum haben Sie sich entschieden, sich mit Ihrer Idee selbstständig zu machen?
Ich wollte die Möglichkeit erleben, selbst aktiv zu gestalten und als partizipativer Teil eines größeren Ganzen an einem Prozess mitzuwirken. Wir wollten einen nachhaltigen Akzent in der Veranstaltungswelt setzen und die FahrradGarderobe ist ein Vehikel, um nachhaltige Mobilität zu fördern.

Was sind für Sie Vorteile der Selbstständigkeit?
Es sind Eigenschaften, wie kreativ zu denken und zu gestalten, die eine lebendige Selbstständigkeit auszeichnen. Zudem benötigt es ein grundsolides Maß an Flexibilität in vielerlei Hinsicht. Seien es die Arbeitszeiten oder Terminabsprachen, um nur zwei Beispiele zu nennen. Am Ende fühlt sich Selbstständigkeit, so oder so, weniger fremdbestimmt an, mit allen Vor- und Nachteilen.

„Es sind Eigenschaften, wie kreativ zu denken und zu gestalten, die eine lebendige Selbstständigkeit auszeichnen."

Welches sind die Schwerpunkte Ihres Angebotes?
Mit der FahrradGarderobe unterstützen wir die nachhaltige und zukunftsfähig gestaltete Mobilität auf Großveranstaltungen. Wir schaffen Anreize für die Anreise mit dem Rad, indem wir einen sicheren Ort für die Fahrräder schaffen, während unsere Kund*innen eine Veranstaltung besuchen. Die FahrradGarderobe funktioniert nach dem Prinzip einer Jackengarderobe - nur eben für Fahrräder.

Warum haben Sie sich für diesen Schwerpunkt entschieden?
In erster Linie wollten wir Nachhaltigkeit auf Veranstaltungen fördern. Dabei haben wir schon immer eher lösungsorientiert als nur beratend gedacht. Im Bereich Fahrradparken herrscht generell in Deutschland ein logistisches Vakuum. Auf Großveranstaltungen spiegelt sich diese Tatsache noch ein bisschen deutlicher wieder als ohnehin schon im Alltag. Die FahrradGarderobe zeigt, wie Lösungen effizient gestaltet werden und Sinn stiften können.

Wer sind Ihre Kund*innen und wie werden diese auf Sie aufmerksam?
Die FahrradGarderobe hat überwiegend einen B2B-Ansatz. Wir sprechen in der Akquise in erster Linie direkt mit den Veranstalter*innen, die über andere Veranstaltung, über unser Netzwerk in der Veranstaltungsbranche oder über die Internetseite auf uns aufmerksam werden. Diese übernehmen in der Regel auch sämtliche Kosten. Unsere FahrradGarderobe kann somit in fast allen Fällen gebührenfrei für die Radfahrer*innen angeboten werden. Die Radfahrer*innen selbst entdecken uns entweder vor Ort oder werden sowohl über die sozialen Kanäle der Veranstalter*innen, als auch über die FahrradGarderobe-Kanäle informiert.

Wie sieht ein typischer Tagesablauf als Gründer*in aus?
Es gibt keinen typischen Tagesablauf. Wichtig ist, sich funktionierende Strukturen zu gestalten. Wichtig ist auch, den Tagesablauf individuell anpassen zu können - inhaltlich, als auch in der Nutzung von bestimmten Tageszeiten. Ich selbst arbeite beispielsweise nicht so gerne an Nachmittagen. Solche Vorteile gegenüber fest vorgeschriebenen Arbeitszeiten gilt es effizient zu nutzen, ohne sich dabei selbst zu betrügen.

Welche sind Ihre wichtigsten Erfahrungen als Gründer*innen?
Die Idee sollte im Prozess und darüber hinaus stets offen bleiben für neue Denkansätze und sinnstiftende Korrekturen. Das bedeutet ja gerade nicht, alles von heute auf morgen über einen Haufen werfen zu müssen. Im Gegenteil. Von der behutsamen Handhabe mit Veränderungen hat nicht nur die FahrradGarderobe als Institution profitiert. Für mich selbst ist es auch ein sehr gutes Gefühl, über den eigenen Horizont hinaus zu schauen und trotzdem stets den Fokus zu bewahren. Die Konzentration auf eine Idee hilft dabei, sie transparent nach außen zu kommunizieren. Darüber hinaus sind realistische Kalkulationen, Durchhaltevermögen und trotzdem notwendige Auszeiten essentielle Zutaten einer erfolgreichen Selbstständigkeit.

Sie sind aus der Selbstständigkeit in ein Angestelltenverhältnis gewechselt. Welche Gründe gab es dafür?
Uns war von Anfang an bewusst, dass wir, während wir die Selbstständigkeit aufbauen, in unseren Angestelltenverhältnissen bleiben bzw. andere freiberufliche Arbeiten annehmen. Wir haben nie einen Kredit genommen oder hatten auf andere Art Geld übrig. Als sich die FahrradGarderobe etablierte, konzentrierte sich Michael Kellenbenz vollständig auf das Geschäft, was der Idee noch einen Schub gab. Ich habe stets zu 75% in Arbeitsverhältnissen gearbeitet und habe auch diese Arbeit (für einen Reiseveranstalter, für einen Naturpark, für eine untere Naturschutzbehörde) geliebt und hatte immer einige Stunden in der Woche, um mich in der Selbstständigkeit auszuleben. Seit dem 1. März 2017 bin ich in Vollzeit für die Alfred Töpfer Akademie als Leiterin des Fachbereichs Bildung und Kommunikation tätig. Natürlich ließe sich hier über die Sicherheit eines Angestelltenverhältnisses philosophieren. Natürlich ist es auf gewisse Weise bequem, nur einen Arbeitgeber zu haben. Aber ich habe mich vor allem dazu entschieden, weil in dieser Stelle quasi all das zusammenfließt, worin ich bisher Erfahrungen sammeln konnte und weil ich mich freue, spannende Veranstaltungen an der Naturschutzakademie begleiten und unterstützen zu dürfen.

Name
Helen Schepers & Michael Kellenbenz

Studienabschluss HNEE
Nachhaltiges Tourismusmanagement M.A.

Abschlussjahr
2012

Firmenbezeichnung
FahrradGarderobe

Produkt | Dienstleistung
Mobile Fahrradparkplatz-Lösungen für Großveranstaltungen

Branche
Veranstaltungsdienstleister

Gründungsjahr
2012

Unternehmensgröße
2

Auszeichnungen
Deutscher Fahrradpreis 2013, Stipendium Social Impact Starter, Kultur- & Kreativpiloten 2014 & Werkstatt N Projekt

Kontakt
FahrradGarderobe
c|o Zinnwerke Wilhelmsburg
Am Veringhof 7 | 2110 Hamburg

Mobil: 0175 | 566 357 3

GLOBUS Naturkost GmbH

Torsten & Heidi Pelikan

GLOBUS Naturkost GmbH

Übernahme und Weiterentwicklung eines Bioladens, Aufbau eines Abo- und Lieferservice, Catering, Käse-Marktstand auf dem Eberswalder Wochenmarkt, diverse Marktstände, Catering bis 300 Personen, Mittagstisch und hausgebackene Kuchen und Torten.

Warum haben Sie sich entschieden sich mit Ihrer Idee selbstständig zu machen?

Der bestehende Bioladen in Eberswalde sollte 1997 geschlossen werden. Wir beide studierten noch, wollten aber den Laden erhalten. Es war für uns eine schöne Herausforderung, neben dem Studium einen Laden zu betreiben.

„Für uns war und ist es ein Beitrag für den aktiven Natur- und Umweltschutz."

Was ist das Schöne an der Selbstständigkeit und was ist die größte Herausforderung?

Für uns war und ist es ein Beitrag für den aktiven Natur- und Umweltschutz. Wir können uns selbst verwirklichen, also z.B. nur die Produkte einkaufen und anbieten, hinter denen wir wirklich stehen. Eigene Ideen können so besser realisiert werden. Heute ist die größte Herausforderung, gegen viele Mitbewerber weiter bestehen zu können. Natürlich sind auch die Managementaufgaben gestiegen wie beispielsweise die Personalführung.

„Bio aus Leidenschaft!"

Sie haben an der HNEE studiert, wie sind Sie zu Ihrer Gründungsidee gekommen?

Wir hatten bereits die Idee, nach dem Studium ein Ökocafé mit einem Bioladen in einer anderen Stadt zu eröffnen. Während einer Anti-Castor-Fahrt erfuhr Torsten, dass der vorherige Inhaber den Laden nicht mehr weiterführen will. Nach einem Monat Bedenkzeit entschieden wir beide, den Laden zu übernehmen und nach unseren Vorstellungen zu verändern. Der alte Laden wurde mit Verlust geführt, doch nach den Änderungen schrieben wir bereits ab dem ersten Monat schwarze Zahlen.

Wenn Sie in die Zukunft schauen: Wie sieht Ihr Unternehmen in 10 Jahren aus? Was wünschen sie sich?

Auch in 10 Jahren möchten wir als Fachgeschäft in Eberswalde die Haupteinkaufsquelle für Bio- und ethisch korrekte Lebensmittel sein. Wir sind noch am selben Standort, der Mittagstisch ist mit Voranmeldung, weil wir es sonst nicht mehr bewältigen können. Die Innenstadt ist belebt und viele Berliner kommen mittlerweile nach Eberswalde einkaufen. Es sollte mehr Aktionen geben, dass die Menschen wieder in ihren Läden vor Ort einkaufen, statt zu viel über das Internet.

„Auf Billig-Bioprodukte verzichten wir konsequent, wir bieten also ehrliche und sozial korrekte Produkte an."

Was ist das Besondere an Ihrer Arbeit? Was machen Sie besser oder anders als andere?

Wir bevorzugen regionale, fair gehandelte Produkte sowie kleinere Familienbetriebe. Auf Billig-Bioprodukte verzichten wir konsequent, wir bieten also ehrliche und sozial korrekte Produkte an. Unsere Weinverkostungen werden immer beliebter. Wir sind in Eberswalde fest verwurzelt, unterstützen Kultur, Vereine und Stiftungen.

Woher beziehen Sie Ihre Produkte und was ist Ihnen dabei wichtig?

Die Produkte werden zur Hälfte von einem Großhändler aus Berlin bezogen, doch die andere Hälfte kommt von vielen weiteren Unternehmen. So beliefern uns mittlerweile fünf Bäcker, drei Käsegroßhändler und weitere 50 Produzenten und Lieferanten.

Ein Gründergespann aus Ehemann und Ehefrau – wie funktioniert das?

Von Anfang an hatten wir dieselbe Ambition, uns im Naturschutz zu engagieren. Mit einem gemeinsamen Bioladen können wir das verwirklichen. Jeder kann seine Erfahrungen aus seinen bisherigen Berufen einbringen. Oft ergänzen wir uns da sehr gut. Natürlich sind wir nicht immer einer Meinung und nehmen manche Probleme mit nach Hause. Aber im Großen und Ganzen passen wir auch beruflich sehr gut zusammen.

Mit Ihren Erfahrungen, welchen Rat würden Sie jungen Gründer*innen geben?

Habt Mut, Veränderungen im Leben anzugehen. Ist jemand unglücklich mit seiner Situation, dann ändert sie! Nehmt nicht alles hin, sondern geht die Probleme aktiv an!

Name
Torsten & Heidi Pelikan

Studienabschluss HNEE
Dipl.-Ing. (FH) Landschaftsnutzung und Naturschutz

Abschlussjahr
2003

Firmenbezeichnung
GLOBUS Naturkost GmbH

Produkt | Dienstleistung
Handel mit Biolebensmitteln aller Art, Kosmetik, Farben und vieles mehr

Branche
Naturkost-Einzelhandel

Gründungsjahr
1994

Unternehmensgröße
25

Auszeichnungen
1. Gründerpreis der HNEE
1. Engagementpreis als Selbstständige

Kontakt
GLOBUS Naturkost GmbH
Michaelisstr. 10 | 16225 Eberswalde
Telefon: 03334 | 281 477

E-Mail: info@globus-naturkost.de
www.globus-naturkost.de

Hof Stolze Kuh

Janusz Hradetzky

Hof Stolze Kuh

Wesensgemäße Milchviehhaltung auf Naturschutzflächen, handwerkliche Milchverarbeitung und solidarische Landwirtschaft. Janusz Hradetzky hat mit Unterstützung seiner Familie in Stolzenhagen an der Oder einen kleinen Ökohof mit dem Namen Stolze Kuh gegründet. Die naturnahe Milchviehhaltung mit ammengebundener Kälberaufzucht, behornten Tieren, Vollweide, einem Bullen in der Herde und Heu-Fütterung im Winter steht dabei im Mittelpunkt.

Die Milch wird an eine Bio-Molkerei geliefert. Zukünftig soll sie in einer kleinen Käserei handwerklich verarbeitet werden. Eine solidarische Wirtschaftsweise wird angestrebt. Zudem werden Seminare zum stressarmen Umgang mit Herdentieren angeboten. Der Hof ist Bio- und Demeter-zertifiziert und verkauft ab Hof Rohmilch und Fleisch von den stolzen Kühen.

Warum haben Sie sich entschieden sich mit Ihrer Idee selbstständig zu machen?
Weil es schon immer mein Traum war, einen eigenen Landwirtschaftsbetrieb zu haben.

„Mit klarer Vision loslegen und nicht davon abbringen lassen."

Was ist das Schöne an der Selbstständigkeit und was ist die größte Herausforderung?
Das Schönste ist, dass man sich jede Minute frei einteilen kann. Seinen Tag selbst planen, alles so angehen, wie man es sich wünscht. Dafür ist immer so schnell alle Zeit verplant und es ist schwer, sich selbst Freizeit zu erteilen. Die größte Herausforderung sind aber die verschiedensten Gremien und Ämter, denen man Rechenschaft ablegen muss.

Sie haben an der HNEE studiert, wie sind Sie zu Ihrer Gründungsidee gekommen?
Es war schon immer klar, dass wir uns als Bauern selbstständig machen wollen. An der HNEE ist die Idee noch nicht gereift, aber es wurde weiter an ihr gerührt und noch ein paar Wissenszutaten wurden beigemischt.

Was ist das Besondere an Ihrer Arbeit? Was machen Sie besser oder anders als andere?
Das Besondere ist, dass wir mit allen Idealen angefangen haben, die wir so im Kopf hatten. Die Bullen decken; Kälber werden nicht von den Kühen getrennt. Wir halten alte Rassen, die wir nicht mit Kraftfutter „vollstopfen“, sondern denen wir erlauben, sich selbst ihre Nahrungsgrundlage zu suchen – auf Naturschutzgrünland. Das spricht viele Verbraucher an, die sich bewusst ernähren.

Wie sind Sie auf den Namen „Stolze Kuh“ gekommen?
Wir wurden selbst stolze Eltern und hatten den Gedanken, wie schrecklich es wäre, das Baby weggenommen zu bekommen. So ergeht es auch den Kühen. Kühe mit Hörnern sehen sehr stolz aus und der Dorfname Stolzenhagen lässt sich so auch gut merken! Meiner Frau Anja kam dieser Name einfach als Eingebung.

„An der Idee wurde weitergerührt und noch ein paar Wissenszutaten beigemischt.“

Wenn Sie in die Zukunft schauen: Wie sieht Ihr Unternehmen in 10 Jahren aus? Was wünschen Sie sich?
Wir preschen ganz schön voran, deswegen denken wir immer wieder, wir könnten es auch ruhiger angehen lassen. Aber die Landwirtschaft ist und bleibt ein schwieriges Pflaster, da muss man schon ganz schön rödeln, um auf einen grünen Zweig zu kommen. Wir wollen unseren Idealen treu bleiben und unsere Kunden direkt und gern unter solidarischen Grundsätzen beliefern. Unsere ersten eigenen Kälber werden dieses Jahr selbst das erste Mal Mutter – so wird die hofeigene Zucht schon die nächsten 10 Jahre dauern. Natürlich wollen wir auch für unseren besonders leckeren Käse bekannt sein!

Wie hat sich Ihre Arbeit als Geschäftsführer in der Zeit seit der Gründung geändert?
Im Moment bin ich mit dem Qualitätsmanagement beschäftigt und schreibe To-Do-Listen, um all die Gedanken aufs Papier zu kriegen. Die ersten Mitarbeiter müssen angeleitet und mit Material versorgt sein. Ich verbringe jetzt, auch durch die Planung der Käserei, so viel Zeit im Büro wie selbst zu Studienzeiten nicht. Dafür geht es dann doch immer zwischendrin mal raus, eine Schraube am Mähwerk lösen, ein Kalb rausziehen oder auf der Weide melken – sehr idyllisch und belohnend.

Wie und wo verkaufen Sie Ihre Produkte?
Im Moment wird Rohmilch direkt aus dem Milchtank und Fleisch aus der Kühltruhe verkauft. Jeden Samstag Vormittag organisiert meine Frau einen Bauernmarkt, zu dem je nach Saison auch andere Jungbauern dazu kommen.
Perspektivisch ist die Lieferung nach Berlin geplant.

Wer sind Ihre Kund*innen und wie werden diese auf Sie aufmerksam?
Durch unsere Öffentlichkeitsarbeit, Beiträge in den Medien und die Vorträge meiner Frau zur wesensgemäßen Tierhaltung, werden Kund*innen auf uns aufmerksam. Sie teilen unsere Ideale, die sonst nicht so üblich sind, denn nur 40 Höfe in Deutschland ziehen ihre Kälber so auf wie wir.

Mit Ihren Erfahrungen, welchen Rat würden Sie jungen Gründer*innen geben?
Einfach mit einer klaren Vision loslegen und sich nicht davon abbringen lassen – komme, was wolle. Dabei natürlich immer liquide und auf dem Boden bleiben.

Inwiefern profitieren Sie heute von Ihrem Studium an der HNEE?
Im Studium habe ich gelernt, wie man selbst denkt und Lösungen findet. Das hilft mir täglich eher weiter als der eigentliche Lehr-Stoff.

Name
Janusz Hradetzky

Studienabschluss HNEE
Öko-Agrarmanagement M.Sc.

Abschlussjahr
2014

Firmenbezeichnung
Hof Stolze Kuh

Produkt | Dienstleistung
Demeter Heumilch und Fleisch

Branche
Landwirtschaft

Gründungsjahr
2014

Unternehmensgröße
1,5

Auszeichnungen
Gründerpreis Barnim-Uckermark & Zukunftspreis des Öko-Junglandwirte-Netzwerks

Kontakt
Hof Stolze Kuh
Weinbergstr. 6A
16248 Lunow-Stolzenhagen
Telefon: 033365 | 719 87

E-Mail: stolzekuh@posteo.de
www.stolzekuh.de

HOLZARBEITEN
André Findeisen

André Findeisen

HOLZARBEITEN André Findeisen

Schaukelstühle und andere Sitzgelegenheiten in Kleinserien, nach eigenen Entwürfen und teils auch nach Kundenwunsch. Diese werden aufwendig in Handarbeit gefertigt.

Wussten Sie eigentlich schon früh, dass Sie in einem „kreativen“ Beruf arbeiten möchten?
Ich kann mich erinnern, dass ich schon als Kind und Jugendlicher viel handwerklich und kreativ gearbeitet habe. Mit 20 Jahren habe ich so langsam begonnen, mich für das Material Holz zu interessieren. Mit richtiger kreativer Arbeit habe ich dann aber erst während des Abiturs begonnen. Damals habe ich mich verstärkt mit Bildhauerei beschäftigt. Ich habe mein Abi auf dem zweiten Bildungsweg gemacht. Während des Studiums habe ich die Bildhauerei dann weiter verfolgt und mit Skulpturen gearbeitet, bis ich irgendwann das Buch von dem Möbeldesigner Sam Maloof in die Hand bekommen habe. Von da an wollte ich Stühle bauen. Zuerst war da die Bildhauerei in einer kleinen Garage mit nur kleinem Werkzeugbestand, und dann kam der Umzug in eine größere Werkstatt mit mehr und mehr großen Maschinen für den Möbelbau und die Entscheidung, einfach auszuprobieren, ob es mit der Selbstständigkeit klappt. Es war also eine längere Entwicklung, ein Prozess hin zur Selbstständigkeit im Möbelbau im Dezember 2013.

„When you buy a piece of furniture, turn it upside down. If the bottom is all right, then the whole piece of furniture probably is too ...“

(Hans J. Wegener)

„Das Schöne ist, dass ich mein Hobby zum Beruf gemacht habe und jeden Tag das mache, was ich seit je her immer machen wollte.“

Was ist das Schöne an der Selbstständigkeit und was ist die größte Herausforderung?

Das Schöne ist die freie Einteilung meiner Arbeitszeit, dass ich selbst entscheiden kann, was, wann und wo ich arbeiten will. Das Schöne ist, dass ich mein Hobby zum Beruf gemacht habe und jeden Tag das mache, was ich seit je her immer machen wollte. Die größte Herausforderung für mich ist die Unsicherheit, die bei Selbstständigen ja meistens mitschwingt, ein geregeltes Einkommen zu haben. Alles andere, die Selbstmotivation und die bürokratische Arbeit ist kein Problem für mich. Und, dass ich mir ein neues Hobby suchen musste.

Woher kommt Ihre Affinität für dieses Thema?

Mich interessiert einfach die handwerklich-künstlerische Arbeit am Holz und finde Möbel dazu passend, um eben Gebrauchsgegenstände herzustellen. Praktische Dinge herzustellen, die Menschen ein Leben lang begleiten, die wirklich langlebig und nachhaltig sind, das ist mir wichtig. Und dabei die Schönheit und Vollkommenheit eines Möbelstücks herauszuarbeiten und das vollendete Werk zu betrachten. Bei Stühlen ist viel Formenvielfalt möglich, bei der man sich künstlerisch-kreativ austoben kann.

Wer sind Ihre Kund*innen und wie werden diese auf Sie aufmerksam?

Meine Kund*innen sind Menschen, die sich für individuelle und langlebige Möbel aus Holz interessieren und keine Produkte „von der Stange“ haben wollen. Handgearbeitete Stücke, von denen sie die Herkunft kennen und bei denen sie theoretisch bei der Arbeit zuschauen können. Und schlussendlich eben

Menschen, die meinen Stil und die Formgebung der Möbel mögen. Aufmerksam werden diese über das Internet und meinen Webauftritt sowie Messen und ab und zu mal über Artikel in den Medien.

Wie schaffen Sie es immer wieder kreativ und innovativ zu sein? Woher kommen Ihre Ideen, woher holen Sie sich Ihre Inspirationen?

Ich bin technisch interessiert und daher habe ich meistens erst eine Fragestellung an ein Möbelstück. Wie könnte es aussehen, welche Form könnte es annehmen und wie ist eine technische Umsetzung möglich? Dazu kommen mir immer wieder neue Ideen im Alltagsgeschehen, die ich dann gleich ausprobieren möchte.

„Praktische Dinge herzustellen, die Menschen ein Leben lang begleiten, die wirklich langlebig und nachhaltig sind, das ist mir wichtig.“

Mit Ihren Erfahrungen, welchen Rat würden Sie jungen Gründer*innen geben?

Für die Anfangsphase würde ich ihnen raten, sich einen Halbtagsjob zu suchen, um wenigstens ein Auskommen und Sozialabsicherung zu haben, bis der eigene Laden dann läuft. Das ist entspannt und man kann langsam in seine Aufgabe hineinwachsen.

Sie haben an der HNEE „Landschaftsnutzung und Naturschutz“ studiert. Warum haben Sie sich für dieses Studium entschieden und beispielsweise nicht für „Holztechnik“?

Nach dem Abitur stand der Plan, Holzgestaltung zu studieren. Dafür wurde ich aber nicht angenommen und habe dann tatsächlich zwei Semester „Holztechnik“ an der HNEE studiert. Dann habe ich jedoch gemerkt, dass höhere Mathematik nicht so meins ist. Zudem wollte ich etwas tun, etwas erschaffen. „Landschaftsnutzung und Naturschutz“ habe ich dann erstmal aus Interesse heraus studiert, da ich als Wasserbauer an der Elbe das Gegenteil gesehen hatte: die Zerstörung von natürlicher Flusslandschaft. Natürliche Gewässer und Gewässerrenaturierung haben mich sehr interessiert und schwebten mir auch als Berufsfeld vor. Aber der Drang nach kreativer Holzbearbeitung hat mich nicht losgelassen und durch das Studium hatte ich Zeit, dies weiter auszuprobieren und an meiner Selbstständigkeit zu feilen und sie schlussendlich auch zu wagen.

Name
André Findeisen

Studienabschluss HNEE
Landschaftsnutzung & Naturschutz B.Sc.

Abschlussjahr
2013

Firmenbezeichnung
HOLZARBEITEN André Findeisen

Produkt | Dienstleistung
Schaukelstühle, Stühle, Betten und Lampen in Handarbeit gefertigt

Branche
Stuhlbau & Möbeldesign

Gründungsjahr
2013

Unternehmensgröße
1

Kontakt
HOLZARBEITEN ANDRÉ FINDEISEN
Massivholzmöbel und Skulpturen
Carl-von-Ossietzky-Straße 25
16225 Eberswalde

Mobil: 0173 | 395 357 2

E-Mail: info@holz-findeisen.de
www.holz-findeisen.de

hüma
PARKETTSYSTEM GmbH

Felix Hüllenkremer &
Manuel Mannheim

hüma PARKETTSYSTEM GmbH

Holz ist von jeher ein begehrter Fußbodenbelag. In Feucht- und Nassbereichen stellt der Einsatz von Holz aufgrund seiner physikalischen Eigenschaften jedoch eine große technische Herausforderung dar. Dass es trotz der hohen Anforderungen an den Einsatz von Holz in Feucht- und Nassbereichen gelingen kann, Massivholzböden aus ihrem bisherigen Nischendasein herausführen, beweist ein dreiköpfiges HNEE-Gründerteam mit seinem Gründungsvorhaben „hüma PARKETTSYSTEM“.

Die Idee hinter „hüma PARKETTSYSTEM“ ist, ein innovatives Echtholz- Parkettsystem zu entwickeln, das mit einer neuen Fertigungstechnik kostengünstig in Serie produziert und mit gleichbleibend hoher Qualität verlegefertig an den Kunden ausgeliefert werden kann. Das hüma PARKETTSYSTEM ist damit das erste im Handel erhältliche Echtholzprodukt für Feucht- und Nassbereiche.

„NATÜRLICH, WASSERDICHT, ROBUST – PARKETTFUSSBODEN NEU ERFUNDEN“

Haben Sie sich vor, während oder nach dem Studium selbstständig gemacht?

Wir sind während des Studiums durch das GründungsZentrum der HNEE im November 2012 auf das EXIST-Gründerstipendium aufmerksam geworden. Im Oktober 2013 haben wir den Zuschlag für das Stipendium erhalten und haben somit im Anschluss unseres Studiums das Unternehmen hüma gegründet.

„Ambiente ohne Kompromisse."

Was ist das Besondere an Ihrer Arbeit? Was machen Sie besser oder anders als andere?

Unser hochwertiges Eichen-Parkett kann ohne Kompromisse im gesamten Wohnbereich, in der Gastronomie, Hotels oder öffentlichen Einrichtungen eingesetzt werden – mit allen Vorteilen eines natürlichen Holzbodens, aber ohne die Nachteile der Wasserempfindlichkeit oder schnellen Abnutzung bei hoher Belastung. Dafür steht hüma, wasserdichtes Parkett mit seiner innovativen Oberflächenveredelung und der Fugentechnik mit seinen individuellen Farbkombinationen von Fuge und Holz. Es spielt keine Rolle, ob Küche, Bad oder Eingangsbereich, unsere Garantie gibt allen Kunden die Sicherheit, auch noch morgen einen perfekten Holzboden zu haben.

Woher beziehen Sie Ihre Produkte und was ist Ihnen dabei wichtig?

hüma setzt bei der Holzart auf europäische Eiche aus nachhaltiger Forstwirtschaft, eine harte und robuste Holzart mit ansprechender Maserung und zeitloser Ästhetik eines Dielenbodens. Das Eiche-Dreischichtparkett mit wasserdichten Fugen aus thermoplastischen Elastomeren besteht aus einem 1-Stab Starkschnitt-Furnier höchster Qualität mit einer Dicke von 3,5 mm.

Machen Sie Akquise?

Wir betreiben eine Website www.huema.de, auf welcher sich die Kund*innen über unsere Produkte informieren oder direkt den Kontakt zu uns aufnehmen können. Darüber hinaus haben wir im gesamten Bundesgebiet, Österreich und der Schweiz Händler, die unsere Produkte vertreiben und die Kund*innen beraten.

Wer sind Ihre Kund*innen?

Zu den Kund*innen zählen sowohl Hotels und die Gastronomie als auch private Bauherren, die das Parkett vor allem in Küchen, Bädern und in stark genutzten Bereichen mit hohem Reinigungsbedarf verlegen.

Name
Felix Hüllenkremer & Manuel Mannheim

Studienabschluss HNEE
Dipl.-Ing. (FH) Holztechnik

Abschlussjahr
2013

Firmenbezeichnung
hüma PARKETTSYSTEM GmbH

Produkt | Dienstleistung
wasserdichtes Parkettsystem

Branche
Bautechnologie

Gründungsjahr
2013

Unternehmensgröße
ca. 15

Auszeichnungen
hüma HYDRO PARQUET mit ICONIC AWARD 2016 & German Design Award ausgezeichnet

Kontakt
hüma PARKETTSYSTEM GmbH
Glauer Chaussee 19
14959 Trebbin OT Glau

Telefon: 033731 | 322 996
E-Mail: info@huema.de

Imkerei Schleusenhonig

Maria von Schledorn & Thomas Würfel

Imkerei Schleusenhonig

Die Honigbienen sind auf Grund ihrer Bestäubungsleistung von immenser Bedeutung, daneben produzieren sie Honig. Durch die Haltung unserer Bienenvölker produzieren wir verschiedene Honigsorten als köstliches Lebensmittel und andere Bienenprodukte, wie Wachskerzen, Honigwein und Propolis. Weiterhin bestäuben unsere Bienen zusammen mit vielen anderen Insekten verschiedenste Pflanzen. Wir schätzen die Vielfältigkeit der Imkerei und haben unsere Leidenschaft zum Beruf gemacht!

Haben Sie sich vor, während oder nach dem Studium selbstständig gemacht?

Die Imkerei, welche wir mittlerweile gemeinsam betreiben, hat Thomas während des Studiums im Jahr 2014 gegründet. Maria ist ebenfalls Imkerin und nach Ihrem Studium im vergangenen Jahr in den Betrieb mit eingestiegen. Der Betrieb wurde Stück für Stück aufgebaut, da die finanziellen Ressourcen knapp waren.

„Der Bienenstaat gleicht einem Zauberbrunnen; je mehr man daraus schöpft, desto reicher fließt er."

(Karl von Frisch)

Woher kommt Ihre Affinität für dieses Thema?

Thomas: Ich habe an der HNEE Ökolandbau & Vermarktung sowie Öko-Agrarmanagement studiert. Bereits im Bachelorstudium wollte ich gern praktisch landwirtschaftlich arbeiten, hatte aber weder Hof noch Land. Deshalb habe ich einen Einstieg gesucht, bei dem beides nicht Voraussetzung ist und bin so bei der Imkerei gelandet. Meine Abschlussarbeit habe ich damals im Rahmen eines Praktikums in einer Erwerbsimkerei geschrieben. Das Besondere an der Imkerei ist für mich, dass ich vom Bauen der Bienenbehausung bis hin zur Vermarktung vielfältig arbeiten kann.

Maria: Zur Imkerei bin ich während meines Bachelorstudiums der Ernährungswissenschaften gekommen. Ein Dozent ermöglichte mir, dass ich mich mit dem Thema Sammelverhalten von Honigbienen befassen konnte. Sofort faszinierten mich die soziale Struktur und die Komplexität des Honigbienenvolkes. Daraufhin habe ich während des Masterstudiums Öko-Agrarmanagement an der HNEE zum kritischen Thema Pflanzenschutzmittel und Honigbienen geforscht. Der Beruf des Imkers vereint für mich die Tierhaltung, Lebensmittelproduktion und das Arbeiten in und mit der Natur.

Was ist das Besondere an Ihrer Arbeit? Was machen Sie besser oder anders als andere?

In der Landwirtschaft muss jeder mit den äußeren Bedingungen klar kommen, sie bestimmen auch die Menge und Qualität der Produkte. Wir achten auf die artgerechte Haltung unserer Bienen und die sorgfältige Verarbeitung des Honigs. Durch die Auswahl der Standorte wollen wir ein vielfältiges Blütenangebot für unsere Bienen schaffen. Deshalb sind wir mit den Landwirten im Gespräch, um rückstandsfreien Honig produzieren zu können.

„Das Besondere am Beruf des Imkers ist die Vielfalt: Tischler für den Beutenbau, Landwirt in Feld und Flur und Verkäufer auf dem Markt oder im Hofladen."

Wenn Sie in die Zukunft schauen: Wie sieht Ihr Unternehmen in 10 Jahren aus? Was wünschen Sie sich?

Wir führen den Betrieb seit vergangenem Jahr gemeinsam, wodurch es nun mehr Potential und Möglichkeiten gibt. Da wir uns im Studium auf die Imkerei spezialisierten und unabhängig voneinander verschiedene Praktika absolvierten, können wir uns gut ergänzen und den Betrieb mit neuen Ideen verbessern und ausbauen. Mögliche Bereiche, die ausgebaut werden könnten, wären die Zucht von Königinnen und die Gewinnung von Pollen als Lebensmittel. Da es inzwischen auch einen kleinen Hof und Land gibt, könnte der Schwerpunkt aber nicht ausschließlich auf der Imkerei liegen.

Wie und wo verkaufen Sie Ihre Produkte?

Inzwischen haben wir ein gutes Netzwerk in der Region aufgebaut. Wir beliefern einige Bio- und Regionalläden, Tourismusinformationen und Museen. Dazu verkaufen wir unseren Honig auf Märkten und an der Haustür. Als Besonderheit haben wir ein kleines Honighäuschen vor der Imkerei stehen. Hier können sich die Kund*innen ihren Honig aussuchen und bezahlen in die Kasse des Vertrauens.

Wer sind Ihre Kund*innen und wie werden diese auf Sie aufmerksam?

Kund*innen sind alle, die gerne Honig essen oder diesen verschenken möchten. Da unsere Produktpalette auch Bienenwachskerzen, Met und Propolis umfasst, sprechen wir auch weitere Verbraucher an. Häufig haben unsere Kunden auf dem Markt den Honig gekostet und kommen dann für Nachschub direkt zu uns in die Imkerei. Die Regionalität steht dabei für viele im Vordergrund.

Wie sieht ein typischer Tagesablauf als Gründer*in aus?

In der Imkerei ist der Tagesablauf abhängig von der Jahreszeit: Im Frühjahr und Sommer, wenn die Bienen fleißig sind, haben wir unsere Arbeitsspitzen. Innerhalb von wenigen Monaten wird der Honigvorrat für ein ganzes Jahr produziert. Hier stehen die verschiedensten Arbeiten am Bienenvolk selbst, aber auch die Schleuderung und Abfüllung des Honigs an. Im Herbst gehen die Bienen in Winterruhe und wir beginnen die Weihnachtsmärkte vorzubereiten. Die Weihnachtszeit ist die Hauptvermarktungszeit, denn zu allen Stammkund*innen kommen zusätzlich die Weihnachtsmärkte. Danach wird es bis zum Frühjahr etwas ruhiger und man kann Liegengebliebenes aufarbeiten.

Name
Maria von Schledorn & Thomas Würfel

Studienabschluss HNEE
Maria: Öko-Agrarmanagement M.Sc.
Thomas: Öko-Agrarmanagement M.Sc.

Abschlussjahr
2016 & 2014

Firmenbezeichnung
Imkerei Schleusenhonig

Produkt | Dienstleistung
Bienenprodukte: Honig, Honigwein (Met), Kerzen, Propolis und Pollen

Branche
Landwirtschaft

Gründungsjahr
2014

Unternehmensgröße
2

Auszeichnungen
3. Platz Honigprämierung Naturpark Barnim (2016)

Kontakt
Imkerei Schleusenhonig
Liebenwalder Straße 11
16348 Wandlitz OT Zerpenschleuse

E-Mail: schleusenhonig@posteo.de

Ingenieurbüro für Holztechnik

Guido Eichbaum

Ingenieurbüro für Holztechnik

Ich gründete mein Ingenieurbüro mit der Idee, in den Geschäftsfeldern „Dienstleistung, Grundlagen und Software“ tätig zu sein. Bezüglich der „Dienstleistungen“ decke ich diverse Themen im weiten Bereich des Holzbaus wie z.B. Begutachtungen von Holzkonstruktionen, Beratung und Durchführung von Prüfungen von Holz und Holzwerkstoffen, sowie Verbindungsmitteln ab. Bei baurechtlich relevanten Themen arbeite ich mit befreundeten und renommierten Ingenieurbüros für Statik, Bau- und Sanierungsplanung zusammen. Im Bereich „Grundlagen“ steht die Wissensvermittlung über den Werkstoff Holz und dessen Verwendung im Vordergrund. Das Abhalten von Seminaren, Vorlesungen oder auch der praxisnahe Unterricht liegt mir, vielleicht auch bedingt durch mein Studium der Sozialpädagogik. Ein zurzeit etwas zu kurz kommender Teil meiner Tätigkeit liegt in der Programmierung von Software auf den Gebieten Holzbau, Begutachtung|Revision und Holzsortierung.

„Der Weg in die Selbstständigkeit war ein gern aufgenommener Weg.“

Warum haben Sie sich entschieden sich mit Ihrer Idee selbstständig zu machen?
Zum einen gab es eine Veränderung in meinem privaten und beruflichen Leben und zum anderen war es an der Zeit „flügge“ zu werden. Beide Gründe trafen zum Glück zeitgleich aufeinander. So war der Schritt in die Selbstständigkeit zwar kein Muss, aber ein gern aufgenommener Weg.

Was ist das Schöne an der Selbstständigkeit und was ist die größte Herausforderung?
„Selbst und ständig“, die alte belächelte Umschreibung der Selbstständigkeit, trifft es wohl am besten. Man ist selbst verantwortlich – angefangen bei der Annahme, der Ausgestaltung und auch der Abrechnung von Aufträgen. Man muss nicht jeden Auftrag annehmen – man hat die Freiheit auch mal Nein zu sagen. Mit der Annahme hat man, in enger Zusammenarbeit mit dem Auftraggeber, die Möglichkeit, eigene Ansätze, Ideen, Lösungsmöglichkeiten zu entwickeln und umzusetzen – eine Freiheit, die man als Angestellter nicht immer hat. Und auch der schlussendliche Abschluss eines Projektes hat seinen Reiz – nicht nur in der Rechnungslegung!

Woher kommt Ihre Affinität für dieses Thema?
Ich denke, ich bin von Herzen ein Ingenieur – Probleme zu erkennen, Lösungen zu suchen und Möglichkeiten aufzuzeigen, wie Probleme eliminiert oder minimiert werden können, liegt mir. Wenn meine beruflichen Tätigkeitsfelder dann auch noch meine privaten Interessen streifen, fühle ich mich gut aufgehoben.

Was ist das Besondere an Ihrer Arbeit? Was machen Sie besser oder anders als andere?
„Nicht versuchen die Welt zu erobern.“ Ich bin offen für die Wünsche meiner Kund*innen – versuche ihnen gerecht zu werden, ohne mich zu verbiegen. Das hat sehr viel mit Ehrlichkeit ihnen gegenüber und einem vertrauenswürdigen Auftreten zu tun. Zum anderen fühle ich mich immer wieder der Wissenschaft verbunden – da diese doch einem steten Wandel unterliegt, schleicht sich keine Routine ein. Und zu guter Letzt habe ich mir den Anspruch behalten, die Welt weiterhin nicht erobern zu wollen – damit lässt es sich für mich besser leben.

„Nicht versuchen die Welt zu erobern.“

Wenn Sie in die Zukunft schauen: Wie sieht Ihr Unternehmen in 10 Jahren aus? Was wünschen Sie sich?
Das kann ich noch nicht sagen – momentan arbeite ich noch in Teilzeit als akademischer Mitarbeiter am Fachbereich Holzingenieurwesen der HNEE – diese Art der Arbeitsteilung kann ich übrigens jedem Gründer, jeder Gründerin empfehlen, es nimmt sehr viel Druck. Die Zweiteilung meiner Arbeitskraft lässt mir damit viel Raum, mich für die Zukunft aufzustellen. Zurzeit entwerfe ich z.B. ein Holzbau-Projekt, welches u.a. meine Promotion beinhalten würde. Also schlage ich vor, Sie fragen mich in 5 Jahren nochmal!

Wie hat sich Ihre Arbeit als Geschäftsführer in der Zeit seit der Gründung geändert?
Ehrlich gesagt, bin ich gelassener geworden. Die mir zum Anfang unüberbrückbaren Hürden der Selbstständigkeit habe ich genommen, die ersten großen Aufträge abgearbeitet, die ersten Steuererklärungen gemacht, meinen eigenen Rhythmus gefunden. Kann gerne so weitergehen!

Wie und wo verkaufen Sie Ihre Produkte | Dienstleistungen?
Ich biete meine Leistungen im Internet unter www.holztechnik-service.de an. Daraus ergeben sich dann diverse Telefonate oder Treffen und im besten Fall für beide Seiten ein Auftrag.

Wie sieht ein typischer Tagesablauf als Gründer*in aus?
Zum Glück nicht mehr so wie in der Zeit des Angestellt-Seins. Man hat die Freiheit flexibler zu sein - man muss flexibler sein. Wer einen festen und damit typischen Tagesablauf bevorzugt, sollte sich überlegen, ob er in die Selbstständigkeit wechseln möchte.

„Alle kochen mit Wasser.“

Welche sind Ihre wichtigsten Erfahrungen als Gründer*in?
Alle kochen mit Wasser! Das stimmt zwar, aber im Ernst, man hat als Gründer*in schon eine gewaltige Verantwortung – für sich, seine Arbeit, seinen Ruf, seine Leistung! Dieser Verantwortung muss man sich bewusst sein. Wenn ich noch ein paar praktische Erfahrungen geben kann: ehrlich und offen sich selbst und gegenüber den Kund*innen bleiben, etwas risikofreudig sein, sich öfters mal reflektieren, wo will man hin oder auch nicht hin, sich auch Fehler eingestehen und natürlich immer freundlich zum Finanzamt!

Name
Guido Eichbaum

Studienabschluss HNEE
Dipl.-Ing. (FH) Holztechnik

Abschlussjahr
2008

Firmenbezeichnung
Ingenieurbüro für Holztechnik

Produkt | Dienstleistung
Ingenieurdienstleistungen

Branche
Holztechnik, Holzbau & Fortbildung | Lehre

Gründungsjahr
2013

Unternehmensgröße
1

Kontakt
Ingenieurbüro für Holztechnik
Dipl.-Ing. (FH) Guido Eichbaum
Ruhlaer Str. 19
16225 Eberswalde

Mobil: 0176 | 556 262 53

E-Mail: info@holztechnik-service.de
www.holztechnik-service.de

Ingenieurbüro
Holz & Nagel

Björn Schulze

Ingenieurbüro Holz & Nagel

Moderne Abbundanlagen haben so einen hohen Holzdurchsatz, dass ein Mensch mit der Erstellung von Daten für die Bestückung nicht mehr für eine effiziente Maschinenauslastung sorgen kann. Hier biete ich meiner Kundschaft Entlastung des Stammpersonals durch die Mitarbeit als externer Mitarbeiter. Die tagelange und gesprächsintensive Planung für Supermärkte, Hallen und Einfamilienhäuser wird übernommen und fertige Maschinendaten und Zeichnungen ausgeliefert.

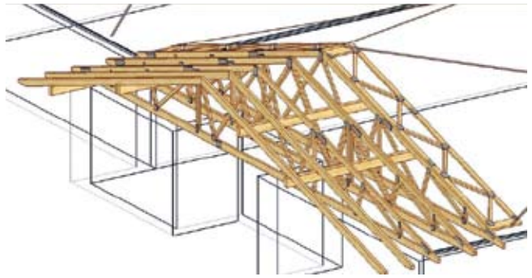
Um dies zu verdeutlichen:
Je nach vorhandener Anlage sind für zwei Maschinen im Einschichtsystem 5 bis 10 Ingenieure notwendig, um eine profitable Erzeugung von Maschinendaten zu gewährleisten.

„Aber die Lebenskunst besteht darin, sein Pulver nicht unnütz und nicht in jedem Augenblick zu verschießen."

(Theodor Fontane)

Warum haben Sie sich entschieden sich mit Ihrer Idee selbstständig zu machen?
Es gab und gibt keine passenden Jobangebote in der Region Berlin für meinen Lebenslauf und meine Qualifikation.

Was ist das Besondere an Ihrer Arbeit? Was machen Sie besser oder anders als andere?
Ich habe die Zimmerei gelernt und arbeite daher praxisnah in der Ausführungsplanung von Holzbauvorhaben. Dazu kommt, dass die Planung mit einer Software erstellt wird, welche eine Sägesteuerung integriert.



Wenn Sie in die Zukunft schauen: Wie sieht Ihr Unternehmen in 10 Jahren aus? Was wünschen Sie sich?
Ich hoffe, dass irgendwann die Steuer nicht mehr über den Winter alle Geldreserven auffrisst, so dass eine Prüfung zum Prüfingenieur bezahlt werden kann. Der erste Schritt, mit dem Eintrag als qualifizierter Tragwerksplaner in die Liste der brandenburgischen Ingenieurkammer, ist bereits abgeschlossen.

Welches sind die Schwerpunkte Ihres Angebotes?
Angeboten werden von meinem Büro hauptsächlich die Nachweise der Standsicherheit in Entwurfs- und Ausführungsplanung für den Holzbau. Ebenfalls angeboten werden Gutachten im Rahmen des Holz- und Bautenschutzes mit dem entsprechenden Sachkundenachweis als Qualifikation.

Wie sehen für Sie die idealen Kund*innen aus?
Wenn der oder die Kund*in freiwillig alle notwendigen Informationen zum Auftrag zur Verfügung stellt und dabei keine Beratungsresistenz zeigt, sondern konstruktiv alle Möglichkeiten erörtert. Beispiel: Die statische Höhe von Bauteilen ist entscheidend für alle Nachweise. Die maximale Bauwerkshöhe ist aber in den Bebauungsplänen der Gemeinden festgelegt und kann nicht von meinem Büro ohne Mehraufwand eingesehen werden. Der Bauherr oder die Bauherrin hat diese Informationen aber schon.

Gibt es auch etwas, das Sie nachts nicht schlafen lässt?
Nur wenn sich ein oder eine Kund*in als besonders beratungsresistent zeigt und man weiß, dass man hier immer wieder nacharbeiten und für alle Mehrkosten neu verhandeln muss. Dies raubt Zeit und lässt niemanden Geld verdienen, da naturwissenschaftliche und technische Gesetze immer eingehalten werden müssen – kurz: 4+4 = 8, auch wenn der|die Kund*in wünscht, dass die Summe 6 ist.

Waren Sie schon früh vom Werkstoff Holz begeistert oder hat Ihr Studium dazu beigetragen?
Der Weg zum Werkstoff Holz führte über den Umweg der Elektrotechnik. Mit Holz kann man doch mehr machen als mit elektrischen Leitern und Halbleitern, da diese doch immer wieder nur in Schaltkreisen eingebunden werden. Oder einfach als Gegenfrage formuliert:

„Was ist der Unterschied zwischen dem Menschen und dem Wertstoff Holz? – Holz arbeitet, egal bei welchem Wetter."

Name
Björn Schulze

Studienabschluss HNEE
Dipl.-Ing. (FH) Holztechnik

Abschlussjahr
2010

Firmenbezeichnung
Ingenieurbüro Holz & Nagel

Produkt | Dienstleistung
Bauplanungs- und Überwachungsleistungen

Branche
Bau

Gründungsjahr
2013

Unternehmensgröße
1

Kontakt
Ingenieurbüro Holz & Nagel
Dipl. Ing. Björn Schulze
Grünberg Bahnhofstr. 5
17326 Brüssow

E-Mail: info@ing-hun.de
www.ing-hun.de

Mother Earth Institute e.V.

Silke Klingsbichl &
Marius E. Hannig

Mother Earth Institute e.V.

Die Geschäftsidee ist der Verkauf von Produkten und die direkte Wissensvermittlung von schamanischen Traditionen (indigenen Kulturen), sowohl in deren authentischen Umfeld durch organisierte Reisen als auch Veranstaltungen mit deren Vertretern in der westlichen Welt. Unsere geschäftliche Infrastruktur erlaubt die direkte Finanzierung von dringend notwendigen Projekten zum Erhalt von Tradition und Brauchtum z. B. der Wirrarika in einer Welt der wachsenden Globalisierung.

„Work is life and life is work."

Sie hatten die Idee für das „Mother-Earth-Project“ bereits 1994. Haben Sie diese in der Zeit bis zur Gründung akribisch vorbereitet oder gab es auch Umwege?
Es gab keine Umwege, es gab nur den Weg bis zur Gründung. Es musste, bevor gegründet werden konnte, noch viel gelernt und erfahren werden. Auch gehörten zur Vorbereitung zahlreiche Reisen zu den Vertretern der indigenen (eingeborenen) Kulturen, die Kontakte mussten über mehrere Jahre mit viel Empathie aufgebaut werden.

Sie haben sich als Team selbstständig gemacht. Worin sehen Sie die Vorteile gegenüber einer Einzelgründung?
Der intensive Austausch im Team auf Augenhöhe ist großartig. Jedes Teammitglied bringt andere Fähigkeiten und Qualitäten mit. Wir ergänzen uns gegenseitig und können immer wieder voneinander und miteinander lernen.

„Das hat ihn bewogen direkt mit den Ureinwohnern Kontakt aufzunehmen und von ihnen zu lernen, um es in seinem Umfeld auch leben und weitergeben zu können.“

Woher kommt Ihre Affinität für dieses Thema?
Marius E. Hannig beschäftigt sich seit seiner Jugend mit schamanischen Kulturen. Das hat ihn bewogen direkt mit den Ureinwohnern Kontakt aufzunehmen und von ihnen zu lernen, um es in seinem Umfeld auch leben und weitergeben zu können. Silke Klingsbichl ist mit ihm auf Reisen gegangen, dabei haben sie die gemeinsame Liebe dafür entdeckt.

Wie sind Sie auf den Namen „Mother-Earth-Project“ gekommen?
Der Name vereint alle indigenen Kulturen, da Mutter Erde in allen indigenen Kulturen wesentlicher Bestandteil ihres Wirkens ist. Sie ist in den Kosmologien und den Mythologien zu finden. Auch in der Heilarbeit der Schamanen geht es immer darum, ein Gleichgewicht zwischen Mensch und Natur (den Geschöpfen von Mutter Erde) zu schaffen.

Wer sind Ihre Kund*innen und wie werden diese auf Sie aufmerksam?
Menschen:
- die auf der Suche nach echten Schamanen sind, kommen zu uns.
- die Heilung suchen.
- die sich für die schamanische Arbeit in Praxis und Theorie interessieren.

Es sind häufig Akademiker*innen, Menschen die in Heilberufen und sogenannten „grünen“ Berufen arbeiten. Es sind Menschen, für die Nachhaltigkeit kein Fremdwort ist und ihr Bewusstsein erweitern möchten. Wir sind im Internet vertreten und werden häufig auf Empfehlung kontaktiert.

Wie gelingt Ihnen eine vernünftige Work-Life-Balance?
Work is Life and Life is Work. Es ist das Leben. Diese Arbeit ist die Hingabe zum Leben.

Welche sind Ihre wichtigsten Erfahrungen als Gründer*innen?
Das Wachstum und das Vertrauen sind das Wichtigste. Im Zentrum steht das Wachstum des Teams und das individuelle Wachstum jedes Teammitglieds, denn daraus resultiert der Wachstum des MOTHER EARTH PROJECT – alles befindet sich in einem ständigen Prozess.

Woher stammt Ihr Wissen über schamanische Heilrituale?
Das schamanische Wissen hat seinen Ursprung bei den Eingeborenen, es wird über Generationen penibel durch Rituale und Bräuche weitergegeben und am Leben erhalten.

Name
Marius E. Hannig & Silke Klingsbichl

Studienabschluss HNEE
Regionalentwicklung & Naturschutz M.Sc.

Abschlussjahr
2016

Firmenbezeichnung
Mother Earth Institute e.V.

Produkt | Dienstleistung
Workshops, Seminare, Vorträge, Kolloquien, Reisen & Schwitzhütten

Branche
Organisation

Gründungsjahr
2011

Unternehmensgröße
11

Kontakt
MOTHER EARTH INSTITUTE e. V.
Geschäftsstelle Berlin

Telefon: 030 | 323 019 95

E-Mail: info@mother-earth-project.de
www.mother-earth-project.com/de/

Oder-Havel
Nachhaltige
Wandertouren

Tobias Otto

Oder-Havel Nachhaltige Wandertouren

Seit 2014 bieten wir nachhaltige Wandertouren im Landkreis Barnim und der Uckermark an. Die Strecken reichen von Kurztrips mit einer Länge von ein paar Stunden bis zu ausgedehnten Tagestouren.

Unser Angebot folgt dem Konzept der Nachhaltigkeit. Das bedeutet für uns, Natur für unsere Gäste erlebbar zu machen, ökologisch bewusst zu handeln und im Rahmen unserer Möglichkeiten, ortsansässige Kleinunternehmen zu unterstützen.

„Wenn man eine komplizierte Geschichte erzählen will, muss man nach einer Karte arbeiten, andernfalls bekommt man die Karte nachher nie mehr zusammen."

(J. R. R. Tolkien)

Was ist das Schöne an der Selbstständigkeit und was ist die größte Herausforderung?
Das Schönste, aber zugleich auch die größte Herausforderung, ist das eigenverantwortliche Arbeiten.

„Es gibt Einem riesige Freiheit, aber auch Verantwortung, mit der man umgehen können muss."

Woher kommt Ihre Affinität für dieses Thema?
Die Grundlage dazu fußt zum einen in meiner Kindheit und der Natur, zum anderen in den Impulsen, die das Studium an der HNEE mir gegeben hat.

Wie sind Sie auf den Namen „Oder-Havel" gekommen?
Was ich mache, passiert zwischen der Oder und der Havel. Und es lässt sich gut merken.

Denken Sie, dass eine erfolgreiche Zukunft ihres Unternehmens eher in der Spezialisierung oder in der Ausweitung ihrer Angebote liegt?
Ein gutes Restaurant erkennt man daran, dass einige, aber nicht zu viele, gute Gerichte und ein paar Spezielle auf der Speisekarte stehen. Ähnlich verhält es sich, glaube ich, mit Unternehmen.

Wie sehen für Sie die idealen Kund*innen aus?
Das müssen Sie meine Kund*innen fragen. Bisher gab es nichts zu beanstanden.

Wie gelingt Ihnen eine vernünftige Work-Life-Balance?
Diese Balance gelingt nicht einer einzelnen Person, sondern allen daran Beteiligten. Ohne ein Umfeld, das einen stützt, gibt es keine Balance.

Inwiefern profitieren Sie von Ihrem Studium an der HNEE?
Ohne das Studium wäre ich nicht auf die Idee der Selbstständigkeit gekommen.

Sie bieten unterschiedliche Touren an, wie sind Sie auf die Strecken gekommen?
Im Zusammenhang mit einem GIS-Projekt innerhalb meines dritten Semesters habe ich die verschiedenen Strecken kennengelernt.

Sie haben sich während des Studiums selbstständig gemacht. Würden Sie dies heute genauso machen?
Ohne Frage: Ja!

Name
Tobias Otto

Studienabschluss HNEE
International Forest Ecosystem Management B.Sc.

Abschlussjahr
2016

Firmenbezeichnung
Oder-Havel Nachhaltige Wandertouren

Produkt | Dienstleistung
Wanderungen, Stadtführungen, Fahrradtouren

Branche
Tourismus

Gründungsjahr
2014

Unternehmensgröße
1-2

Kontakt
Oder-Havel Nachhaltige Wandertouren
Tobias Otto
Gerichtsstraße 3
16225 Eberswalde

Telefon: 030 | 323 019 95

E-Mail: havel@posteo.de
www.oder-havel.de

Querfeldein

Sybille Strehle

Querfeldein

Meine waldpädagogischen Angebote haben das Ziel, die Menschen, ob klein oder groß, wieder ein Stück weit zurück zur Natur und zum Wald zu bringen. Im wahrsten Sinne des Wortes „Zurück zu den Wurzeln“ und damit auch wieder ein Stück weit näher zur eigenen Mitte. Der Wald ist ein Ort frei von Beurteilung und Zwängen, er ist mehr als nur Holzlieferant und Sauerstoffproduzent. Er gibt Raum zur Entfaltung, bietet Erholung und bringt einen auch manchmal ganz unverhofft an die eigenen Grenzen. Meine Idee ist es, diese Erfahrung mit anderen zu teilen und damit einen Beitrag zum Naturschutz sowie einer gesünderen Gesellschaft beizutragen.

„Finde dich selbst – In der Natur“

Haben Sie sich vor, während oder nach dem Studium selbstständig gemacht?
Ich habe mich nach dem Studium selbstständig gemacht.

Was sind für Sie Vorteile der Selbstständigkeit?
Als Selbstständige kann ich entscheiden, wie meine Arbeit aussehen soll. Ich kann für Vielfalt und Abwechslung im Job sorgen und erarbeite mir auf diese Art immer mehr Unabhängigkeit.

„Der Mensch schützt nur was er liebt!"

Warum haben Sie sich für diesen Schwerpunkt entschieden?
Schon im Studium war für mich die Waldpädagogik eines meiner absoluten Lieblingsmodule. Sie vereint Naturschutz, Arbeit mit Menschen, die eigene Kreativität und ist ein Beitrag für die physische sowie psychische Gesundheit der Menschen. Sie sensibilisiert die Kinder für Naturschutzthemen und bringt sie für eine gewisse Zeit weg von den Smartphones hin zu den kleinen und großen Wundern des Waldes.

Haben Sie ein Lieblings- bzw. Wunschprojekt? Wenn ja, was mögen Sie daran?
Momentan konzentriert sich meine Arbeit sehr auf Kinder. Für die Zukunft wünsche ich mir, Erwachsene mehr einzubeziehen und auch hier ein Programm anzubieten, dass den Teilnehmer*innen Erholung vom Alltag und eine neue Selbsterfahrung bietet. Mir gefällt die Idee daran, den Leuten wieder Gelegenheit zu geben, ein Stück weit ihre eigene kindliche Begeisterung neu zu entdecken und einen Zugang zu der Lebensfreude zu bekommen, die ich in meiner Arbeit tagtäglich mit Kindern im Wald erlebe.

Welches sind die Schwerpunkte Ihres Angebotes?
Momentan liegt mein Schwerpunkt auf den Waldführungen für Kindergärten und Schulklassen, sowie auf Kindergeburtstagen.

Haben Sie neben der Arbeit noch genug Zeit für andere Dinge?
Da ich meine selbstständige Arbeit immer parallel zu einer festen Anstellung ausgeübt habe, blieb mir wenig Freizeit.

Wie schaffen Sie es immer wieder, kreativ und innovativ zu sein? Woher kommen Ihre Ideen, woher holen Sie sich Ihre Inspirationen?
Das A und O für kreatives Arbeiten ist für mich der Austausch mit Kolleg*innen und das Gespräch über die geplanten Projekte. Die andere Quelle der Inspiration sind Momente, die ich ganz mir selbst widme. Oft kommen mir in diesen Augenblicken die besten Ideen.

Welche sind Ihre wichtigsten Erfahrungen als Gründer*in?
Ich finde es sehr wichtig, sich gut zu organisieren, mit anderen in Kooperation zu arbeiten und damit auch immer Leute zu haben, die einen im Fall der Fälle vertreten können.

„Außerdem ist es wichtig, sich klare Grenzen zu setzen, „Was schaffe ich? Was schaffe ich nicht?", und dabei gut darauf zu achten sich nicht zu viel aufzuhalsen. Denn auch wenn viele Aufträge locken, eine gute Qualität ist nur dann gegeben, wenn die Leiterin genügend Kraft, Energie und Enthusiasmus in die Veranstaltungen mit einbringt."

Name
Sybille Strehle

Studienabschluss HNEE
Forstwirtschaft B.Sc.

Abschlussjahr
2015

Firmenbezeichnung
Querfeldein

Produkt | Dienstleistung
Waldpädagogische Angebote

Branche
Umweltbildung

Gründungsjahr
2016

Unternehmensgröße
1

Kontakt
Querfeldein
Sybille Strehle
Pfeilstraße 11
16225 Eberswalde

E-Mail: sybille.strehle@posteo.de
www.quer-feld-ein.jimdo.com

Regionalladen „Krumme Gurke“

Anne Wiedemann

Regionalladen „Krumme Gurke“

Die Produkte, die hier verkauft werden, sind regional produziert. Die meisten kommen aus dem Barnim und dem Märkisch-Oderland. Vorteile davon sind kurze Transportwege und persönliche Kontakte zu den Erzeuger*innen. Außerdem kommt das Gemüse und Brot tagesfrisch bei uns an. Man kann auch seine Milch selber zapfen und Getreide mahlen oder quetschen. Wir bieten damit eine Alternative zum Supermarkt!

„Fragend schreiten wir voran.“

(zapatistisches Motto)

Was ist das Schöne an der Selbstständigkeit und was ist die größte Herausforderung?
Selbstständig zu arbeiten heißt selbst gestalten zu können und die Konsequenzen des Gestaltens selbst zu tragen. Es ist eine große Freiheit, die einem bei großer Arbeitsbelastung manchmal nicht immer bewusst ist. In den Momenten, in denen ich merke, das kann ich alles selbst gestalten, ist es ein sehr schönes Gefühl nach seinen Idealen ein Stück Arbeits- und Konsumwelt zu formen.

„Selbstständig zu arbeiten heißt selbst gestalten zu können und die Konsequenzen des Gestaltens selbst zu tragen. Es ist eine große Freiheit, die einem bei großer Arbeitsbelastung manchmal nicht immer bewusst ist."

Was ist das Besondere an Ihrer Arbeit?
Wir verkaufen regionale Produkte, das heißt Erzeugung, Verarbeitung und Vermarktung passieren in Brandenburg oder mitunter in einem einzigen Landkreis. Wir kennen die Erzeuger*innen und können Informationen direkt rückkoppeln. Für uns ist das etwas Selbstverständliches, aber im Blick auf die derzeitige Konsumwelt ist es etwas Besonderes.

Wie sind Sie auf den Namen „Krumme Gurke" gekommen?
Zur Namensgebung kam es durch die Vorbesitzerin Natalie Franz. Unter der EU-Verordnung Nr.1677|88 wurde 1988 der Krümmungsgrad von Gurken in der Handelsklasse „Extra" auf max. 10mm auf 10cm Länge festgelegt. Die Verordnung wurde 2009 außer Kraft gesetzt, aber gilt für viele Großhändler*innen nach wie vor als interne Normung. Die Vorbesitzerin Natalie Franz nahm die überzogene Bürokratie und Normung als Anstoß für den Namen des heutigen Regionalladens. Und daran wollen wir auch nichts ändern, denn bei uns gibt es krumme Gurken, kleine, mittlere Äpfel, handwerkliche Produkte, die natürlichen Prozessen und keinen überzogenen Normungen unterliegen.

Wenn Sie in die Zukunft schauen: Wie sieht Ihr Unternehmen in 10 Jahren aus? Was wünschen Sie sich?
Die „Krumme Gurke" ist immer noch da! - Bröckliger Putz, Straßencafé, viele Leute, Gespräche, Gemüse vielleicht sogar aus eigenem Anbau... Und das noch mehr Menschen das Konzept der „Krummen Gurke" schätzen und sich aus Überzeugung auf Regionalität und Saisonalität einlassen.

Woher beziehen Sie Ihre Produkte und was ist Ihnen dabei wichtig?
Die Produkte der „Krummen Gurke" kommen von Höfen und handwerklichen Betrieben aus der Region Brandenburg, die meisten aus dem Landkreis Barnim oder Märkisch-Oderland. Wir haben von Getreide, Ölsaaten, Milchprodukten, Fleisch über Tofu, Obst und Gemüse, Brot, Brotaufstriche, eigentlich fast alles, was man regional anbauen|verarbeiten kann, im Sortiment. Da das Geschäft schon seit November 2010 besteht, haben wir einen großen Erzeuger*innenkreis, aber es kommen auch immer wieder Erzeuger*innen auf uns zu. Bei der Auswahl der Produkte liegen Regionalität und Qualität des Produktes im Vordergrund.

Wie sehen für Sie die idealen Kund*innen aus?
Mittelgroß, dunkelblond, blau bis grün-äugig...
Nein, Quatsch...in der „Krummen Gurke" ist jeder Mensch willkommen, sei es, um einzukaufen oder um Fragen zu stellen. Wir erfreuen uns an einer kunterbunt gemischten Kundschaft.

Wie gehen Sie mit Krisen um?
Tanzen, im Garten buddeln, mit lieben Menschen rumgurken.

Was war Ihre wichtigste Erfahrung als Gründer*in?
Auch weg von der „Grünen Wiese" sollte man sich nicht scheuen einfach zu starten. Ich wäre nicht so weit gekommen, gäbe es nicht so viele unterstützende Freund*innen, die sich im letzten Jahr auch am täglichen Geschehen der „Krummen Gurke" beteiligt haben.

„Deshalb mehr Mut dazu, alternatives Arbeiten | Wirtschaften in unser bestehendes System einzuflechten. Es geht!"

Name
Anne Wiedemann

Studienabschluss HNEE
Ökolandbau und Vermarktung B.Sc.

Abschlussjahr
2015

Firmenbezeichnung
Regionalladen „Krumme Gurke"

Produkt | Dienstleistung
Verkauf von regionalen Lebensmitteln aus dem Raum Brandenburg

Branche
Einzelhandel

Gründungsjahr
2010 | Geschäftsübernahme 2016

Unternehmensgröße
1

Kontakt
Regionalladen „Krumme Gurke"
Ruhlaer Straße 1
16225 Eberswalde

Telefon: 03334 | 497 052 3

Silvanum GbR

Jakob Weiß

Silvanum GbR

Im Businessplan von 2010 steht: „SILVANUM entwickelt Lösungsansätze für die immer komplexer und globaler werdenden Probleme im Umweltbereich durch den Einsatz von Informationstechnologien im Bereich Umwelt.“ Das klingt noch sehr nach Allgemeinplatz und nicht nach Produkt. Mittlerweile wurde eine Software für Forst-Inventuren und das darauf aufbauende Management des Waldes entwickelt.

Haben Sie sich vor, während oder nach dem Studium selbstständig gemacht?

Direkt nach dem Studium in Eberswalde (Forest Information Technology (FIT)) habe ich mich mit einer Kommilitonin selbstständig gemacht. Noch am Tag der Zeugnisüberreichung nahm ich an einem mehrtägigen Assessment-Center für Gründungsinteressierte am GründungsZentrum teil. Manchmal hilft der Zufall. Denn dort lernte ich meinen späteren Erstkunden kennen (ebenfalls Absolvent an der HNEE und damals bereits selbstständig). Von da an ging es Schlag auf Schlag.

„Geht nicht, gibt´s nicht.“

Was ist das Schöne an der Selbstständigkeit und was ist die größte Herausforderung?
Da ich vor dem Studium bereits mehrere Jahre in einer Agentur gearbeitet hatte, kannte ich die Vorteile einer Angestelltentätigkeit. Gerade in der Anfangszeit der Selbstständigkeit war das Ausbleiben regelmäßiger Einnahmen und die soziale Absicherung (Renten-, Krankenversicherung) ein Thema. Da ich gleichzeitig auch noch Vater wurde, war dies sicher die aufregendste Zeit meines Lebens. Dieser Druck oder positive Zwang hat geholfen, das Unternehmen auf den Weg zu bringen.

„Mittlerweile ist der klare Vorteil der Selbstständigkeit, dass ich mir die Arbeitszeit selbst einteilen kann und auch meine Kinder etwas von mir haben."

Kurz gesagt: wenn Kind oder Kund*in ruft, bin ich zur Stelle.

Woher kommt Ihre Affinität für dieses Thema?
Ich hatte bereits im Jahr 2000 an der Fachhochschule Eberswalde das Studium der Forstwirtschaft abgeschlossen, bin danach aber einen anderen Weg gegangen. Ich bin im Laufe meiner beruflichen Tätigkeit mit modernen Informationstechnologien in Berührung gekommen. Als ich dann vom Studiengang FIT (Forest Information Technology) hörte, war der Entschluss schnell gefasst, noch einmal zu studieren und beides, Wald und IT, zusammenzubringen.

Sie haben an der HNEE studiert, wie sind Sie zu Ihrer Gründungsidee gekommen?
Während des FIT-Studiums fiel mir schon früh auf, dass der Einsatz moderner Informationstechnologien im Wald zwar schon lange eingesetzt hatte, ich aber eine Nische finden würde. Der Weg in eine Angestelltentätigkeit kam für mich nicht mehr in Frage. Da ich immer schon Forsteinrichter werden wollte, lag die Idee nahe, eine Einrichtungssoftware zu entwickeln.

Denken Sie, dass eine erfolgreiche Zukunft Ihres Unternehmens eher in der Spezialisierung oder in der Ausweitung Ihrer Angebote liegt?
Sicherlich in der Spezialisierung. Meine Nische ist die Software, die ich speziell für den mittelgroßen Privat- und Kommunalwald entwickelt habe. Da jeder Betrieb eigene Voraussetzungen und Bedürfnisse hat, muss diese Software flexibel, aber dennoch für das Unternehmen finanziell attraktiv sein.

Wenn Sie in die Zukunft schauen: Wie sieht Ihr Unternehmen in 10 Jahren aus? Was wünschen Sie sich?
Ich denke nicht, dass sich das Unternehmen großartig verändern wird. Mein Kundenstamm ist überschaubar und erweitert sich über Mund-zu-Mund-Propaganda. Mir liegt viel an einer langfristigen Kundenbindung, und das ist nicht nur so dahergesagt. Der|Die vernünftige Waldbesitzer*in denkt und kalkuliert naturgegeben langfristig. Ich freue mich bereits auf Folgeinventuren in Wäldern, die ich in den letzten Jahren inventarisiert habe und bin gespannt, wie meine Forstinventur- und Managementsoftware sich langfristig bewährt.

Wie und wo verkaufen Sie Ihre Produkte | Dienstleistungen?
In der Regel beginnt es mit einer Waldinventur. Die Daten der Inventuren werden in das waldman-System eingepflegt.

Welches sind die Schwerpunkte Ihres Angebotes?
Waldman ist ein modular aufgebautes, browserbasiertes Waldinformationssystem. Herzstück ist mittlerweile das Vollzugsmanagement. Damit kann der|die Waldbewirtschafter*in die Nutzung des Waldes planen, kontrollieren und langfristig nachvollziehen. Es gibt aber auch noch andere Module im waldman, z.B. das Jagd- und Streckenmanagement.

Wer sind Ihre Kund*innen und wie werden diese auf Sie aufmerksam?
Meine Kund*innen sind private und kommunale Waldbesitzer*innen ab etwa 100 ha Bewirtschaftungsgröße. In der Regel benötigen sie zunächst eine Forsteinrichtung, suchen aber gleichzeitig auch eine praktische und moderne Lösung für die Planung ihres Betriebes.

Mit Ihren Erfahrungen, welchen Rat würden Sie jungen Gründer*innen geben?
Nah an Kund*innen zu bleiben ist das A und O eines erfolgreichen Unternehmens. Die Gründungsidee kann noch so toll sein und aus der eigenen Perspektive plausibel erscheinen. Am Ende entscheidet aber immer der|die Kund*in. Ich hatte das Glück, einen Erstkunden zu finden, der mich bei der Entwicklung der Software über Jahre begleitet hat. Er hat mich dankenswerterweise von so mancher falschen Fährte weggeführt.

Name
Jakob Weiß

Studienabschluss HNEE
Forest Information Technology M.Sc.

Abschlussjahr
2009

Firmenbezeichnung
Silvanum GbR

Produkt | Dienstleistung
Forstsoftware waldman

Branche
IT

Gründungsjahr
2010

Unternehmensgröße
2

Kontakt
Silvanum GbR
Jakob Weiß
Deidesheimer Straße 5
14197 Berlin

Telefon: 030 | 617 428 51

E-Mail: info@silvanum.net
www.silvanum.net

Stadt.Land.Ziege

Carlo Seemann

Stadt.Land.Ziege

Aus der hobbymäßigen Haltung der stark vom Aussterben bedrohten Thüringer Waldziegen, soll ab 2017 eine erwerbsmäßige Haltung mit verschiedenen Produkten aufgebaut werden. Dies sind vor allem Ziegenmilchprodukte, Landschaftspflege, Abgabe von Herdbuch-Zuchttieren, Fleischproduktion, Bildungs- und Öffentlichkeitsarbeit, sowie Subsistenz und Teilhabe.

Das Unternehmen Stadt.Land.Ziege soll einen ehrlichen Einblick in den Markt und die Tierhaltung zulassen. Auch eine nicht-kommerzielle Seite des Unternehmens soll ausgestaltet werden. Weitere Zusatznutzen sind eine besonders artgerechte Haltung und die Vernetzung anderer beteiligter Gruppen.

„Dinge wie Verständnis, Persönlichkeit, Spiritualität und Empfindungen spielen eine große Rolle für mich."

Warum haben Sie sich entschieden, sich mit Ihrer Idee selbstständig zu machen?
Aus dem Interesse heraus, der Möglichkeit, es auszuprobieren und durch die verfügbaren Flächen und diverse Kontakte. Auch das Interesse an „selbstlernenden Ansätzen“ und der mögliche finanzielle Zuverdienst tragen ihren Teil dazu bei. Zudem spielen auch die Suche nach sinnvollen Investitionen und der Gesellschaft etwas zurückzugeben eine Rolle.

„... das Bewusstsein, dass sich etwas ändern muss ...“

Was ist das Schöne an der Selbstständigkeit und was ist die größte Herausforderung?
Die freie Zeiteinteilung, keine „Vorgesetzten“ zu haben und eine Planung und Umsetzung nach eigenen Idealen sind positive Aspekte der Selbstständigkeit. Die Herausforderungen sind die Verantwortung allein zu tragen und die hohe Komplexität, insbesondere „meines Themas“ zu bewältigen. Dem wachsenden Druck gerecht zu werden und diesen nicht in sein privates Leben mit hinein zu nehmen, macht die Selbstständigkeit schwierig. Die Zusammenarbeit mit Freunden stellte sich bisher ebenso als kompliziert heraus.

Woher kommt Ihre Affinität für dieses Thema?
Der besondere Bezug entstand durch die Vorlieben zu Ziegen und aus gewonnenen Erfahrungen der Vergangenheit durch Praktika und durch Freunde. Des Weiteren auch durch das Bewusstsein, dass sich etwas ändern muss an unserer Einstellung gegenüber den Nutztieren und der Landwirtschaft. Natürlich auch durch den besonders guten Geschmack von Ziegenkäse, der Freude an der Erzeugung landwirtschaftlicher Produkte und die körperliche Arbeit in der freien Natur.

Was ist das Besondere an Ihrer Arbeit? Was machen Sie besser oder anders als andere?
Als Quereinsteiger ohne landwirtschaftliche Ausbildung und mit wenig familiärer Verbindung zur Landwirtschaft, habe ich einen besonderen Blick auf mein Handeln bzw. auf das Handeln der Gesellschaft. Dinge wie Verständnis, Persönlichkeit, Spiritualität und Empfindungen spielen eine große Rolle für mich.

Denken sie, dass eine erfolgreiche Zukunft Ihres Unternehmens eher in der Spezialisierung oder in der Ausweitung Ihrer Angebote liegt?
Generell steht für mich eine möglichst breite Produktpalette (neben Ziegenmilchprodukten) aus ganzheitlichem Interesse und finanziellen Erwägungen im Vordergrund. Insbesondere auch aufgrund der kleinen Betriebsgröße ist dies nötig.

Wenn Sie in die Zukunft schauen: Wie sieht Ihr Unternehmen in 10 Jahren aus? Was wünschen sie sich?
Der Betrieb erwirtschaftet ein kontinuierliches Einkommen, welches die Kosten (inkl. Arbeitserledigung) voll deckt, ist professionell aufgestellt (Produkte/Verarbeitung, Öffentlichkeitsarbeit, Bildung) und lokal und regional etabliert. Unter Umständen kommt es auch zu privaten Veränderungen. In diesem Fall wünsche ich mir eine passende Übergabe. Ein Zeitraum von 10 Jahren liegt für mich generell in ferner Sicht.

Wie und wo verkaufen Sie Ihre Produkte | Dienstleistungen?
Es werden verschiedene Absatzwege direkt und über Weiterverkäufer, lokal und regional (auch Nord-Berlin) genutzt. Auch der Vertrieb im Internet spielt für manche Produkte eine größere Rolle. Generell befinden sich die Vermarktung und die Produktpalette im Aufbau. Kooperationen spielen keine unwesentliche Rolle. Das Handeln anhand eines stimmigen Marketing-Mix ist wichtig.

Wer sind Ihre Kund*innen und wie werden diese auf Sie aufmerksam?
Generell sind dies Kund*innen mit mittlerem und höherem Bildungsniveau. Orientierung bietet der Kundenkreis von Bio-Lebensmitteln. Aufmerksamkeit soll durch verschiedene Aktivitäten im lokalen Umfeld durch Flyer, Veranstaltungen und Vernetzungen sowie regional und überregional als auch verstärkt im Internet erzeugt werden.

Wie sieht ein typischer Tagesablauf als Gründer*in aus?
Je nach Aufgabe früheres Aufstehen mit ausgiebigeren Mittagspausen. An Tagen mit Zuverdiensten aus anderen Einkommensbereichen gibt es auch längere Arbeit am Stück. Die To-Do-Liste mit Priorisierungen ist sicherlich eine wichtige Stütze des Tagesverlaufs.

Mit Ihren Erfahrungen, welchen Rat würden Sie jungen Gründer*innen geben?
Vorsicht bei der Zusammenarbeit mit Freunden, Geduld und Offenheit für Veränderungen. Positive Sichtweisen, auch im Hinblick auf Probleme.

Name
Carlo Seemann

Studienabschluss HNEE
Regionalentwicklung & Naturschutz M.Sc.

Abschlussjahr
2014

Firmenbezeichnung
Stadt.Land.Ziege

Produkt | Dienstleistung
Ziegenmilchprodukte, Landschaftspflege, Erhaltung alter Nutztierrassen, Bildungs- & Öffentlichkeitsarbeit, Subsistenz & Teilhabe

Branche
Agrarwirtschaft

Gründungsjahr
2015 | 2016

Unternehmensgröße
1 & 1 Praktikant

Auszeichnungen
3. Barnimer Umweltpreis 2016

Kontakt
Carlo Seemann

E-Mail: carlo_seemann@hotmail.com

Strival GmbH

Marc Büttner,
Monika Wiegand &
Dennis Hindenburg

Strival GmbH

Strival ist ein Social Startup, das die Finanzierungslandschaft für Bildung grundlegend verändern will. Hierzu wurde ein Finanzierungskonzept, das bislang nur für wenige Eliteuniversitäten angeboten wird, weiterentwickelt und durch den Einsatz moderner Informationstechnik allen Bildungsinteressierten zugänglich gemacht.

Auf einer Onlineplattform können sich Bildungsinteressierte anmelden, ihr Bildungsvorhaben vorstellen und eine Finanzierungsanfrage stellen. Der|Die Interessent*in gibt an, welchen Betrag er|sie benötigt und welchen Gesamtrückzahlungsbetrag er|sie im Gegenzug zurückzahlen würde. Sind Privatpersonen, Unternehmen oder Stiftungen mit den Konditionen einverstanden, können sie die Interessierten über die Plattform finanziell fördern. Im Anschluss an das Bildungsvorhaben zahlt der|die Absolvent*in monatlich 10 % seines Einkommens an die Förderer zurück, bis der Gesamtrückzahlungsbetrag zurückgezahlt wurde.

„Es gibt nur eins, was auf die Dauer teurer ist als Bildung: keine Bildung."

(John F. Kennedy)

Sie haben zunächst in einem Angestelltenverhältnis gearbeitet. Warum haben Sie sich später für die Selbstständigkeit entschieden?

Dennis Hindenburg: Die Entscheidung für die Selbstständigkeit bedeutete für uns, unsere Idee zu realisieren, auch wenn damit zunächst ein Verzicht auf ein gutes Einkommen verbunden ist. Während der 2-jährigen Entwicklungsphase haben wir stets versucht so viel Zeit wie möglich für die Gründung umzusetzen. Einer bezahlten Beschäftigung sind wir in diesem Zeitraum nur in dem Umfang nachgegangen, wie es zur Deckung des Lebensunterhaltes erforderlich war. Aber mit einer genügsamen Lebenseinstellung und einem klaren Ziel vor Augen war das letztendlich gar nicht so schlimm, wie es sich vielleicht im ersten Moment anhört. Im Gegenteil, das Gründen hat uns viel Freude bereitet und noch viel mehr an Erfahrungen gebracht.

Warum haben Sie sich für diesen Schwerpunkt entschieden?

Marc Büttner: Nach meinem technischen Studium befand ich mich wie fast alle Studierenden vor der Frage, was als nächstes kommt. Sollte ich arbeiten und Berufserfahrung sammeln oder noch einmal studieren? Schnell war mir klar, dass ich mich breiter aufstellen wollte und so entschied ich mich für ein Zweitstudium im wirtschaftlichen Bereich. Nach einiger Recherche hatte ich mich für einen MBA-Studiengang entschieden, der gut geeignet ist, um sich wirtschaftliche Kenntnisse nach einem technischen Erststudium anzueignen. Schnell merkte ich aber auch, dass der MBA, als vornehmlich privater Studiengang, sehr kostenintensiv ist. Da stellte sich mir natürlich die Frage, wie ein solches Studium zu finanzieren ist. Ein klassischer Bankkredit kam für mich aufgrund der festen Rückzahlungsraten nach Abschluss des Studiums und des damit verbunden Verschuldungsrisikos nicht in Frage. Auf der Suche nach der passenden Finanzierung bin ich auf ein Angebot eines Bildungsfonds aufmerksam geworden, der sich auf die Förderung von Studierenden konzentriert, die an einer Eliteuniversität studieren wollen. Der Fond finanziert hierbei die Studiengebühren, wenn sich der|die Student*in im Gegenzug dazu verpflichtet nach dem Studium einen gewissen Prozentsatz seines späteren Einkommens zurückzuzahlen. Aufgrund des nichtvorhandenen Verschuldungsrisikos fand ich das Angebot sehr interessant. Gleichzeitig haben wir überlegt, ob es nicht möglich ist, dieses sozialverträgliche Bildungsfinanzierungskonzept jedem Menschen zugänglich zu machen. Die Lösung fanden wir letztlich bei der Verwendung von effizienten IT-Prozessen.

Wie sind Sie auf den Namen „Strival“ gekommen?

Dennis Hindenburg: Über den Namen haben wir lange Zeit nachgedacht. Einerseits wollten wir einen kurzen Namen finden, andererseits sollte dieser auch aussagekräftig und für den internationalen Markt geeignet sein. Der Name setzt sich aus den englischen Wörtern „strive“ (streben|anstreben) und „capital“ (Kapital) zusammen. Inhaltlich spielt der Begriff auf das Humankapital an.

„Unsere Vision ist es, weltweit jedem Menschen den Traum von seinem Wunschbildungsvorhaben zu ermöglichen, unabhängig von sozialem und finanziellem Hintergrund.“

Wenn Sie in die Zukunft schauen: Wie sieht Ihr Unternehmen in 10 Jahren aus? Was wünschen sie sich?

Dennis Hindenburg: Unsere Vision ist es, weltweit jedem Menschen den Traum von seinem Wunschbildungsvorhaben zu ermöglichen, unabhängig von sozialem und finanziellem Hintergrund. Ich hoffe, dass wir unserer Vision in 10 Jahren ein kleines Stückchen näher gekommen sind. Wir möchten eine echte Alternative auf dem internationalen Bildungsfinanzierungsmarkt darstellen. Im besten Fall haben wir mit unserem Finanzierungskonzept bereits vielen Menschen weltweit ihr Wunschbildungsvorhaben ermöglicht, ohne die Gefahr einer Überschuldung durch feste Rückzahlungsraten.

Wer sind Ihre Kund*innen und wie werden diese auf Sie aufmerksam?

Dennis Hindenburg: Unsere Kund*innen sind einerseits Personen, die sich für ein Studium, eine Ausbildung oder eine Weiterbildung interessieren und andererseits Privatpersonen, Unternehmen und Stiftungen, die in Bildung investieren und Menschen fördern wollen.
Als Betreiber einer Onlineplattform werden Kund*innen zum einen direkt über das Internet auf uns aufmerksam und zum anderen betreiben wir einen klassischen Vertrieb und bauen Kooperationen mit Unternehmen und Stiftungen auf.

Wie gelingt Ihnen eine vernünftige Work-Life-Balance?

Dennis Hindenburg: Sobald einem die Arbeit Spaß macht, fällt es leicht, auch ein paar Stunden mehr am Tag zu arbeiten. Natürlich braucht man trotzdem seinen Ausgleich. Dazu kann ich Sport und eine gesunde Ernährung empfehlen. Wenn es mal etwas stressiger wird, sollte man stets auf seinen Körper hören und gegebenenfalls eine Pause einlegen.

Mit Ihren Erfahrungen, welchen Rat würden Sie jungen Gründer*innen geben?

Dennis Hindenburg: Der Trick ist sich von Nichts aus der Bahn werfen zu lassen und es so lange zu probieren, bis man von sich aus sagen kann, dass man alles versucht hat.
Die Devise ist: durchhalten und weitermachen.

Name
Monika Wiegand, Marc Büttner und Dennis Hindenburg

Studienabschluss HNEE
Global Change Management M.Sc.

Abschlussjahr
2016

Firmenbezeichnung
Strival GmbH

Produkt | Dienstleistung
Finanzierungs-Plattform für Bildungsvorhaben

Branche
Social Business | Bildungsfinanzierung

Gründungsjahr
2017

Unternehmensgröße
3

Auszeichnungen
EXIST-Gründerstipendium im Wert von 125.000,00 €

Kontakt
Strival GmbH
Dennis Hindenburg
Mobil: 0174 | 242 211 9

E-Mail: dennis.hindenburg@strival.com
www.strival.com

Tradizionale – me gusta

Pascale Herhausen & Sebastian Wipperfürth

Tradizionale – me gusta

Gastronomie mit dem Schwerpunkt Pizza, Flammkuchen, Langos und Pasta. Gutes und frisches Essen. Ursprünglich mit großem Kräutergarten und seinem Erntereichtum, kommt aber wieder ...

„C´est le ton qui fait la musique.“

Was ist das Schöne an der Selbstständigkeit und was ist die größte Herausforderung?

Selbstständigkeit heißt für uns, aus Überzeugung handeln und authentisch hinter seiner Leistung zu stehen. Das macht einen stolz und motiviert jeden Tag aufs Neue gleich. Die größte Herausforderung hierbei ist, jeden Tag überprüfen zu müssen, wie man damit auch den Lebensunterhalt bestreiten kann ohne seine Überzeugung verraten zu müssen.

„Selbstständigkeit heißt selber machen, selber planen, ausführen und am Ende die Rechnung bekommen | stellen."

Sie haben sich als Team selbstständig gemacht. Worin sehen Sie die Vorteile gegenüber einer Einzelgründung?

Wie in einer Gesellschaft auch, ist Vielfalt und Gemeinschaft ein leistungsstarker Motor. Als Team schafft man mehr Ideenreichtum und mehr Kapazität, um höhere Ziele erreichen zu können - der Preis hierfür ist eine hohe Kompromissfähigkeit.

Wenn Sie in die Zukunft schauen: Wie sieht Ihr Unternehmen in 10 Jahren aus? Was wünschen Sie sich?

Wunsch ist es für uns, in den nächsten 10 Jahren mehr Regionalität zu erreichen und auch mit eigenen Flächen autark zu unterstützen. Der Versuch, den Betrieb in einen möglichst regionalen und geschlossenen Kreislauf einzubetten, ist unser Ziel, was es mit der Nachfrage zu vereinen gilt.

Woher beziehen Sie Ihre Produkte und was ist Ihnen dabei wichtig?

Geschmack und Qualität sind unsere Standbeine. Wichtig ist hierbei vor allem die konstante Verfügbarkeit der Produkte. Der Großhandel ist deswegen leider noch unser derzeitiger Partner, um das hier realisieren zu können. Wichtig ist es uns aber, nun nebenbei zu schauen, wie man solche Strukturen parallel schaffen kann, aber auf regionaler Ebene.
Vernünftige Produkte mit Gesicht.

Haben Sie neben der Arbeit noch genug Zeit für andere Dinge?

Klar gesagt - fast NEIN. Man darf hierbei jedoch nie vergessen, dass man sich und den Anderen um sich herum noch Zeit einräumt, um zu entspannen und auch seine Persönlichkeit entfalten zu können.

Wie gehen Sie mit Krisen um?

Krise ist, wenn es zu spät ist. Vorher was machen ist die Devise.

Welche sind Ihre wichtigsten Erfahrungen als Gründer*innen?

Durchhaltevermögen. Nicht nur in Form von Leistung im körperlichen Sinne, sondern vor allem auch geistig. Selbstständigkeit heißt selber machen, selber planen, ausführen und am Ende die Rechnung bekommen|stellen. Eine wichtige Erfahrung, die wir beide gemacht haben - probieren geht vor studieren.

Name
Pascale Herhausen & Sebastian Wipperfürth

Studienabschluss HNEE
Ökolandbau und Vermarktung B.Sc.

Abschlussjahr
2010

Firmenbezeichnung
Tradizionale - me gusta

Produkt | Dienstleistung
Gastronomie

Branche
Gastronomie und Landwirtschaft

Gründungsjahr
2011

Unternehmensgröße
3

Auszeichnungen
„Treue unserer Kunden"

Kontakt
Tradizionale - me gusta
Heegermühler Str. 3
16225 Eberswalde

Telefon: 03334 | 282 340

webdesignbüro

Mathias Rehfeld &
Stefanie Grothe

webdesignbüro

Wir erstellen ganzhaltige Internetauftritte und unterstützen unsere Kunden bei der Nutzung von Social Media Kanälen. Dabei legen wir viel Wert auf Individualität und Sicherheit. Außerdem bieten wir nachhaltiges Webhosting an. Unser Büro und unsere Webserver werden mit Ökostrom betrieben.

„Warum das Hobby nicht zum Beruf machen?“

Haben Sie sich vor, während oder nach dem Studium selbstständig gemacht?
Die Idee unserer Selbstständigkeit kam neben dem Studium. Den Schritt zu wagen war während des Studiums einfach, da die Zeiteinteilung sehr flexibel war. Allerdings mussten wichtige Termine auch während der Vorlesungszeit wahrgenommen werden. Hierbei war es sehr hilfreich, einen Partner an der Seite zu haben.

Warum haben Sie sich für diesen Schwerpunkt entschieden?
Unsere Gründungsidee entstand durch ein Hobby. Warum das Hobby nicht zum Beruf machen? Außerdem gibt es in unserem Business viele schwarze Schafe und wenige Unternehmen legen wirklichen Wert auf Nachhaltigkeit. Und dabei wird nicht nur davon gesprochen, dass etwa recyceltes Papier genutzt wird, sondern bei uns ist Nachhaltigkeit ein stetiger Prozess.

Denken Sie, dass eine erfolgreiche Zukunft Ihres Unternehmens eher in der Spezialisierung oder in der Ausweitung Ihrer Angebote liegt?
Da wir im Laufe unserer Selbstständigkeit schon das Eine oder Andere geändert haben, liegt die Zukunft unseres Unternehmens in der Ausweitung unserer Dienstleistungen. Wir erfahren durch den täglichen Kundenkontakt immer wieder neue „Lücken“, die wir sehr gerne schließen.

Wie hat sich Ihre Arbeit als Geschäftsführer*in in der Zeit seit der Gründung geändert?
Wer denkt, er habe immer Zeit, sich um sein Produkt oder seine Dienstleistung zu kümmern, ist leider falsch informiert. Die meiste Zeit verbringt ein Geschäftsführer mit administrativer und organisatorischer Arbeit. Auch hier sind wir sehr zufrieden, dass wir zu zweit sind und sich somit einer immer um das Kerngeschäft kümmern kann.

Wie und wo verkaufen Sie Ihre Produkte | Dienstleistungen?
Unser Kerngeschäft ist die Erstellung einer Internetpräsenz. Somit sind wir vor allem online vertreten. Aber auch in lokalen Zeitungen sind wir präsent, um auf unsere Dienstleistungen aufmerksam zu machen. Unsere Schwerpunkte liegen dabei im Webdesign bzw. Webentwicklung und dem Social Media Marketing.

Wer sind Ihre Kund*innen und wie werden diese auf Sie aufmerksam?
Unsere Kund*innen kommen auf den verschiedensten Wegen zu uns. Meistens melden sie sich, da sie auf unsere Website aufmerksam geworden sind oder durch die Anzeigen in der regionalen Zeitung. Eine wichtige Rolle spielt auch die Zufriedenheit unserer Kund*innen und die daraus folgende Weiterempfehlung.

„... bei uns ist Nachhaltigkeit ein stetiger Prozess.“

Wie sieht ein typischer Tagesablauf als Gründer*in aus?
Wir öffnen wochentags um 10:00 Uhr unser Büro. Da wir ein öffentlich zugängliches Büro haben, sind Öffnungszeiten unumgänglich und wichtig. Meist sind wir aber schon viel früher vor Ort und besprechen den Tag oder andere wichtige Punkte. Um 18:00 Uhr schließen wir unsere Türen, sofern keine Kunden mehr vor Ort sind. Anfangs haben wir noch im Homeoffice gearbeitet. Das trennen von Privatleben und Gewerbe ist aber eine sehr wichtige Sache. Wer sich selbst ganztägig mit seiner Arbeit konfrontiert, läuft Gefahr, sich mental zu überlasten.

Welche sind Ihre wichtigsten Erfahrungen als Gründer*innen?
Unsere wichtigste Erfahrung war es, dass es sich lohnt auch schwere Zeiten durchzustehen, ohne die bewussten Auszeiten zu sehr zu vernachlässigen. Ein genauer Tagesablauf ist notwendig, um die Arbeit mit dem Privatleben kombinieren zu können.

Name
Stefanie Grothe & Mathias Rehfeld

Studienabschluss HNEE
Nachhaltiges Tourismusmanagement M.A.

Abschlussjahr
2017

Firmenbezeichnung
webdesignbüro

Produkt | Dienstleistung
Webdesign & Social Media Marketing

Branche
Werbung | Marketing

Gründungsjahr
2015

Unternehmensgröße
2

Kontakt
webdesignbüro
Bahnhofstraße 2
14612 Falkensee

Telefon: 03322 | 421 186 0

E-Mail: hallo@das-webdesignbuero.de
www.das-webdesignbuero.de

WikiCiety

Ingo Frost

WikiCiety

Als Freiberufler konzentriere ich mich auf zwei Felder: Wordpress & Change. Ich biete gemeinnützigen Organisationen und anderen Freiberuflern an, sie zu unterstützen bei ihren eigenen Webseiten, neue Webauftritte zu konzipieren und zu programmieren, sowie diese zu warten. Im Feld Change begleite ich Einzelpersonen oder Gruppen, die eine neue Idee umsetzen wollen, durch Coachings, Seminare und Moderation.

„Hoffnung ist nicht die Überzeugung, dass etwas gut ausgeht, sondern die Gewissheit, dass etwas Sinn hat, egal wie es ausgeht."

(Vaclav Havel)

Wussten Sie eigentlich schon früh, dass Sie in einem „kreativen“ Beruf arbeiten möchten?
Neue Ideen zu entwickeln war schon immer meine Leidenschaft. Es macht mir auch Spaß, wenn etwas kreiert wird. In meinem Fall sind es kleinere Webseiten und in meiner Rolle als Moderator oder Coach die Begleitung von Ideen anderer. Kleine neue Ideen, z.B. zu Moderationstechniken oder Planungstools, konnte ich auch für meine Arbeit entwickeln und werde diese als Markenzeichen weiter ausbauen.

Warum haben Sie sich entschieden, sich mit Ihrer Idee selbstständig zu machen?
Ich hatte einen Bürojob bei einem guten Arbeitgeber, aber nach einigen Jahren konnte ich mich kaum mehr motivieren dort zu arbeiten. Durch die Selbstständigkeit kann ich auf der einen Seite genauer entscheiden, was ich eigentlich machen will und auf der anderen Seite mir wichtige Freiräume erhalten, die außerhalb vom Beruflichen stehen.

Was sind für Sie Vorteile der Selbstständigkeit?
Zum Beispiel kann ich mir das Kundensegment aussuchen. Das sind in meinem Fall in erster Linie gemeinnützige Organisationen, die ich sowieso für unterstützenswert halte und mit denen ich gern meine Zeit verbringe.

Woher kommt Ihre Affinität für dieses Thema?
Programmierung hat mich schon als Kind interessiert und ich hatte die Gelegenheit das Thema schon früh zu vertiefen. Die Fähigkeit zu haben, eine Idee in Form eines Programms umzusetzen, fasziniert mich. Ansonsten macht es mir Spaß mit anderen zusammen Ideen zu entwickeln und umzusetzen. Da ich das selbst seit vielen Jahren ehrenamtlich mache, habe ich einen gewissen Erfahrungsschatz, den ich als Coach | Moderator oder in Seminaren weitergeben kann.

Wie sind Sie auf den Namen „WikiCiety“ gekommen?
Die Idee hinter WikiCiety ist auf Grundlage meiner Diplomarbeit über Wikipedia entstanden. Hier wurden zwei Bereiche verbunden, das Wiki-Prinzip, bei dem viele Einzelne mittels einfacher Werkzeuge wie einem Wiki zusammenarbeiten und so die Gesellschaft (Society) verändern und bestehende Probleme lösen.

Haben Sie ein Lieblings- bzw. Wunschprojekt? Wenn ja, was mögen Sie daran?
Ich habe eine Lieblingsmethode: Das DragonDreaming – eine Projektentwicklungsmethode, die Menschen unterstützt, ihre eigenen Träume mit anderen zusammen umzusetzen. Auch als Seminarleiter – z.B. bei Einführungsworkshops in die Methode – ist das wirklich inspirierend.

„Eine wichtige Entscheidung bestand darin, Arbeitsort und Lebensort zu trennen.“

Wie gelingt Ihnen eine vernünftige Work-Life-Balance?
Bisher hatte ich Glück: so richtig viele Aufträge gab es im Winter, die Flaute im Sommer war gut, um die Sonne zu genießen. Ansonsten, wenn es mal gar nicht geht, einfach mal in den Garten gehen. Das hat bisher immer funktioniert – schon nach ein paar Stunden dort kam die nächste Auftragsanfrage per umgeleitetem Telefon.
Eine wichtige Entscheidung bestand darin, Arbeitsort und Lebensort zu trennen und sich mit Bekannten eine kleine Bürogemeinschaft zu bilden. In der Praxis hat sich das für mich bewährt: Ein Ort für Familie und ein Ort für die Arbeit.

Was war Ihre wichtigste Erfahrung als Gründer*in?
Die erste Zeit war für mich bewegend, weil ich ohne viel Akquise Anfragen für Aufträge bekommen habe. Das hat geklappt, weil ich ein gutes Netzwerk habe und einfach nur bekannt gegeben habe, dass ich jetzt selbstständig bin.

Name
Ingo Frost

HNEE – Bezug
Mitarbeiter im Fachbereich Forstwirtschaft

Abschlussjahr
-

Firmenbezeichnung
WikiCiety

Produkt | Dienstleistung
Wordpress & Change – Raum für neue Ideen

Branche
IT | Beratung | Moderation

Gründungsjahr
2012

Unternehmensgröße
1

Kontakt
WikiCiety
Raum für neue Ideen
Kirchstraße 24
16225 Eberswalde

Telefon: 03334 | 835 064 7

E-Mail: info@wikiciety.org
www.wikiciety.org

Wildblume –
Naturkost & Bistro

Marcel Schwichtenberg

Wildblume – Naturkost & Bistro

Die Wildblume ist ein Bioladen mit Bistro in Angermünde. Bei uns kann man Mitglied werden, d.h. man zahlt einen Monatsbeitrag und erhält Rabatte auf das gesamte Sortiment. Angefangen von Obst und Gemüse, bieten wir Käse, Brot und Backwaren, Getränke, Drogerieartikel und sogar Tiernahrung an. Im Bistro kann man zu Mittag essen oder Kaffee und Kuchen genießen. Im Sommer lädt die Terrasse zu einem leckeren Eis ein.

Warum haben Sie sich entschieden, sich mit Ihrer Idee selbstständig zu machen?
Die Selbstständigkeit und die Selbstbestimmtheit sind für mich von großer Wichtigkeit. Die Idee stimmte, die Zeit war reif und der Plan gut ausgearbeitet.

„Die größte Herausforderung ist, die eigenen Erwartungen an sich selbst zu meistern."

Was ist das Schöne an der Selbstständigkeit und was ist die größte Herausforderung?
Das Schönste an der Selbstständigkeit ist, dass man weiß wofür man arbeitet. Die größte Herausforderung ist, die eigenen Erwartungen an sich selbst zu meistern.

Wie sind Sie zu Ihrer Gründungsidee gekommen?
Die Idee entstand relativ spontan. Meine Partnerin und ich waren mit dem zuvor ansässigen Bioladen unzufrieden. Als feststand, dass dieser an den Stadtrand zieht, war für uns klar: „Das können wir besser und wenn, dann muss ein Bistro mit dabei sein."

Was ist das Besondere an Ihrer Arbeit? Was machen Sie besser oder anders als andere?
Das Besondere an meiner Arbeit ist, dass ich ständig im Kontakt mit unseren Kunden stehe. Die Art und Weise, wie wir und das gesamte Wildblume-Team mit unseren Kunden umgehen, hebt uns von anderen Geschäften ab.

Wenn Sie in die Zukunft schauen: Wie sieht Ihr Unternehmen in 10 Jahren aus? Was wünschen sie sich?
In 10 Jahren sind alle Kredite getilgt und Privatdarlehen zurückgezahlt. Es werden mindestens zwei Vollzeitkräfte beschäftigt und wir werden uns prima eingespielt haben. Weiterhin können wir in 10 Jahren auf eine erfolgreiche Zeit zurückblicken, haben viele wichtige Erfahrungen gesammelt und sind weiterhin froh, den Schritt in die Selbstständigkeit gewagt zu haben.

„Die Familie geht vor."

Wie hat sich Ihre Arbeit als Geschäftsführer*in in der Zeit seit der Gründung geändert?
Das Aufgabenfeld wurde breiter und die Zeit für die einzelnen Tätigkeiten kleiner. Durch erste Erfahrungen in diversen Bereichen, kann ich nun bessere Entscheidungen treffen und mögliche Konsequenzen besser absehen.

Wie und wo verkaufen Sie Ihre Produkte | Dienstleistungen?
Zurzeit verkaufen wir unsere Produkte in unserem Ladengeschäft. Gelegentlich kann man uns auf verschiedenen Veranstaltungen treffen. Denkbar ist, dass wir in der Zukunft noch einen Online-Shop etablieren.

Welches sind die Schwerpunkte Ihres Angebotes?
Der Schwerpunkt unseres Ladens ist der Vertrieb von ökologisch produzierten Lebensmitteln. Dabei achten wir auf Regionalität und bevorzugen Produkte von Jung- und Kleinbauern.

Wer sind Ihre Kund*innen und wie werden diese auf Sie aufmerksam?
Unsere Kunden sind bewusst einkaufende und lebende Menschen, welche auf Umwelt, Natur und Nachhaltigkeit Wert legen, beziehungsweise denen diese am Herzen liegen. Weitere größere Kundengruppen bilden Genießer und Allergiker, sowie vegan lebende Menschen. Eine weitere jedoch kleinere Gruppe bilden noch Touristen. Aufmerksam werden die Leute auf uns durch unsere Internetauftritte, unter anderem über unsere Website, über Facebook, Werbeanzeigen, Stände auf Veranstaltungen und TV-Beiträge.

Wie sieht ein typischer Tagesablauf als Gründer*in aus?
„Den" typischen Tagesablauf gibt es nicht. Wenn man doch einen beschreiben möchte, dann so: „Zeitig aufstehen – Tagesplan ausarbeiten – erstes Hindernis und Planänderung bewältigen – Tag überstanden – später Feierabend".

Haben Sie neben der Arbeit noch genug Zeit für andere Dinge?
Zeit für andere Dinge ist rar, aber wichtig. Wenn ich sie brauche, nehme ich sie mir – die Familie geht vor!

Mit Ihren Erfahrungen, welchen Rat würden Sie jungen Gründer*innen geben?
Ein Plan ist da, um geändert zu werden. Kleine Schritte bringen einen sicher ans Ziel.

Was war Ihre wichtigste Erfahrung als Gründer*innen?
Ein gut ausgearbeitet Plan gibt einem Selbstbewusstsein.

Name
Marcel Schwichtenberg

Studienabschluss HNEE
Öko-Agrarmanagement M.Sc.

Abschlussjahr
2014

Firmenbezeichnung
Wildblume – Naturkost & Bistro

Produkt | Dienstleistung
Bioladen mit Bistro

Branche
Lebensmitteleinzelhandel & Gastronomie

Gründungsjahr
2015

Unternehmensgröße
3

Auszeichnungen
Bester Bioladen 2017 – Bronze in der Kategorie Sortimentsvielfalt

Kontakt
Wildblume – Naturkost & Bistro
Inh. M. Schwichtenberg
Brüderstraße 5 | 16278 Angermünde
Telefon: 03331 | 729 730 5

E-Mail: wildblume-angermuende@web.de
www.wildblume-angermuende.de

Ziegenhof am Gut Ogrosen GbR

Janin Richter & Tobias Heitsch

Ziegenhof am Gut Ogrosen GbR

Feinster Ziegenkäse aus Bauernhand! Auf unserem Hof leben wir die kleine Landwirtschaft nach ökologischen Richtlinien.

Fast alle Arbeitsschritte, von der Futterbergung über Milchgewinnung und -verarbeitung werden von uns selbst durchgeführt.

„Intensive Auseinandersetzung mit dem Gründungsvorhaben, auch wenn am Ende alles anders wird als geplant."

Warum haben Sie sich entschieden, sich mit Ihrer Idee selbstständig zu machen?
Wir bekamen das Angebot den Hof zu übernehmen, als wir kurz vor unseren Abschlüssen von Studium und Ausbildung standen und noch keine weiteren konkreten Pläne hatten. Die Chance, einen florierenden Betrieb zu übernehmen, ohne dabei eine große Summe zu investieren, bekommt man vermutlich nur einmal im Leben. Also nahmen wir uns dieser Herausforderung an.

„Dem natürlichen Biorhythmus folgen“

Was ist das Schöne an der Selbstständigkeit und was ist die größte Herausforderung?
Wir können uns unsere Arbeit und unseren Tagesplan, mit wenigen Einschränkungen, frei gestalten und so unserem natürlichen Biorhythmus folgen. Entscheidungen können wir sofort und ohne Umwege treffen. Die Herausforderung besteht darin, das an jedem Tag zu tun, auch an Wochenenden und Feiertagen.

Sie haben sich als Team selbstständig gemacht. Worin sehen Sie die Vorteile gegenüber einer Einzelgründung?
Im Team steht man nicht alleine da und zieht an einem Strang. Wir können uns gegenseitig in allen Belangen unterstützen und Entscheidungen gemeinsam treffen. Jeder kann in seinem favorisierten Arbeitsbereich agieren.

Woher kommt Ihre Affinität für dieses Thema?
Handwerkliches und praktisches Arbeiten in der Natur hat uns schon immer gelegen, sowie auch der Umgang mit Tieren. Durch unsere Arbeit auf den verschiedenen Betrieben der Höfegemeinschaft Gut Ogrosen, konnten wir Einblicke in unterschiedliche landwirtschaftliche Bereiche bekommen.

Warum haben Sie sich für diesen Schwerpunkt entschieden?
Unsere Vorliebe für kleinflächige Landwirtschaft, Wiederkäuer und Milchverarbeitung vereinen sich wunderbar in diesem Betrieb.

„Direktvermarktung der vielfältigen Produktpalette“

Denken Sie, dass eine erfolgreiche Zukunft Ihres Unternehmens eher in der Spezialisierung oder in der Ausweitung Ihrer Angebote liegt?
Wir bieten bereits eine vielfältige Produktpalette an, geschaffen, um eine breite Kundschaft in der Direktvermarktung über den Marktstand zu bedienen. Wollten wir zukünftig nur noch Wiederverkäufer, beispielsweise die Käsehändler bedienen, wäre eine Spezialisierung auf weniger Produkte sinnvoll. Da wir den Kundenkontakt und die direkte Resonanz schätzen, werden wir weiterhin vielfältig bleiben.

Wie hat sich Ihre Arbeit als Geschäftsführer*in in der Zeit seit der Gründung geändert?
Gar nicht. Da wir beide zugleich Basis und Spitze unseres Betriebes sind, liegen alle Aufgaben in unserer Hand: angefangen vom Misten bis zur Milchveredelung. Allerdings gehen viele Arbeiten durch die gewonnenen Erfahrungen leichter und optimierter von statten.

Wie und wo verkaufen Sie Ihre Produkte | Dienstleistungen?
Unsere Produkte bieten wir einerseits über unsere Marktstände und verschiedene Käsehändler an, aber auch über Feinkostläden und Restaurants. Dabei erfolgt der Vertrieb überwiegend in unserer Region, inklusive Berlin.

Woher beziehen Sie Ihre Produkte und was ist Ihnen dabei wichtig?
Wir produzieren das Futter, die Milch, den Käse und unsere Nachzucht zum Großteil selber. Wenn wir zum Beispiel Futtermittel oder Kräuter für den Käse zukaufen, dann vorrangig von unseren Partnerbetrieben der Hofgemeinschaft.

Wer sind Ihre Kund*innen und wie werden diese auf Sie aufmerksam?
Unser Kundenstamm ist breit gefächert, alle vereint die Liebe zum Ziegenkäse. Der Kontakt ergibt sich zum Beispiel über die Märkte, den Hofladen und die Ferienwohnungen hier vor Ort und natürlich das Internet.

Wie sieht ein typischer Tagesablauf als Gründer*in aus?
In der Saison stehen wir um 5.00 Uhr auf. Von 6.00 Uhr an erfolgt das Melken, Koppeln, Versorgung der Herden und im Anschluss die Verarbeitung der Milch. Um 9.00 Uhr gönnen wir uns eine Frühstückspause. Anschließend geht es um 10.00 Uhr mit diversen Arbeiten auf dem Hof und dem Käsen weiter. 12.30 Uhr ist Mittagspause. Danach beginnen wir mit der Versorgung der Herden und um 16.00 Uhr erfolgt das erneute Melken, Koppeln und die Milchverarbeitung. Gegen 18.00 Uhr ruft der Feierabend.

Name
Janin Richter & Tobias Heitsch

Studienabschluss HNEE
Ökolandbau und Vermarktung B.Sc.

Abschlussjahr
2013

Firmenbezeichnung
Ziegenhof am Gut Ogrosen GbR

Produkt | Dienstleistung
Milchziegenhof mit eigener Produktion und Vermarktung, handwerkliche Herstellung von Bio-Rohmilchkäse

Branche
Landwirtschaft

Gründungsjahr
2014

Unternehmensgröße
2

Auszeichnungen
2016 Qualitätspreis des VHM e.V. für unseren „Ziegencamembert“ & unser „Böckchen“

Kontakt
Ziegenhof am Gut Ogrosen GbR
Janin Richter & Tobias Heitsch
Ogrosener Dorfstraße 36
03226 Vetschau
Telefon: 035436 | 56800

Dank

Das Team des GründungsZentrums bedankt sich bei allen, die zum Gelingen der Broschüre „HNE EBERSWALDE – 25 erfolgreiche Gründungsideen“ beigetragen haben.

Unser besonderer Dank gilt den Gründer*innen, die uns durch ihre Teilnahme und Mitarbeit am Projekt interessante und persönliche Einblicke in ihre Motivation, in ihren Gründungsalltag und in die Herausforderungen geben, die Selbstständigkeit und Unternehmertum mit sich bringen. Ihnen allen wünschen wir beruflich und persönlich alles Gute und weiterhin viel Erfolg.

GründungsZentrum
Hochschule für nachhaltige Entwicklung Eberswalde

Impressum

Herausgeber
Hochschule für nachhaltige Entwicklung Eberswalde
GründungsZentrum

Projektleitung, Konzept & Interviews
Robert Schmidt | Projektleiter Gründungsservice
Kathleen Bubnow | Stellv. Projektleiterin Gründungsservice

Fotografie
fotolia ©dkimages

Gestaltung
Agentur Ciwi mit C
www.ciwi-mit-c.de

Druck
Druckerei Weidner GmbH
www.druckerei-weidner.de

Kontakt
Hochschule für nachhaltige Entwicklung Eberswalde
Schicklerstraße 5
16225 Eberswalde

Das Werk, einschließlich seiner Teile, ist urheberrechtlich geschützt. Jede Verwertung ist ohne Zustimmung des Herausgebers und der Autor*innen unzulässig. Dies gilt insbesondere für die elektronische und sonstige Vervielfältigung, Übersetzung, Verbreitung und öffentliche Zugänglichmachung.