

Walter Stuber & Dirk Eckart

# **Mutmacher 2**

Das **Praxishandbuch**  
über **5x5** Gründerinnen  
und Gründer

*für Josefine*

Die Deutsche Bibliothek verzeichnet diese Publikation in der Deutschen Nationalbibliografie; detaillierte bibliografische Daten sind im Internet über [www.d-nb.de](http://www.d-nb.de) abrufbar.

*Umschlaggestaltung und Satz:*  
spoon design, Olaf Johannson und Daniel Eschner

*Fotos:* Shutterstock.com, privat

*Herstellung:* Edition Wortschatz

© 2018 Walter Stuber und Dirk Eckart (Hrsg.)

Edition Wortschatz  
Sauerbruchstraße 16, D-27478 Cuxhaven  
ISBN 978-3-943362-47-3, Bestell-Nummer 588 879

Nachdruck und Vervielfältigung, auch auszugsweise,  
nur mit Genehmigung der Herausgeber.  
[www.edition-wortschatz.de](http://www.edition-wortschatz.de)

Walter Stuber & Dirk Eckart (Hrsg.)

# MUTT MACHER 2

Das **Praxishandbuch**  
über **5x5** Gründerinnen  
und Gründer



# INHALTSVERZEICHNIS

Vorwort „Brückenbauer“ – Walter Stuber .....	6
Vorwort „Chancen-Geber“ – Dirk Eckart .....	8
Vorwort „Wir brauchen Start-ups!“ – Dagmar Wöhrl, Jurorin der TV-Serie „Die Höhle der Löwen“ .....	12

## 1



<b>Vom Angestellten zum eigenen Chef</b> .....	<b>17</b>
„Ich hab es einfach gemacht!“ – Stephanie Ziegler .....	18
Der Sprung ins kalte Wasser – David Hirsch .....	21
„Erfolg siehst du erst hinterher!“ – Robert Fuhrmann .....	24
„Wer nicht auffällt, fällt weg.“ – Anja Landmann .....	26
Wertvolles Ausbremsen – Sascha Krämer .....	28
<i>ExpertenTipp: Ziele setzen und die richtige innere Haltung – Michael Bühnen</i> .....	30

## 2



<b>Von der Idee zur Realisierung</b> .....	<b>35</b>
Freiheit statt Geld – Markus Wasserle .....	36
„Fliegen müsste man können!“ – Jeanette Spanier .....	39
Strukturierte Wildheit – Ruben Dahmen .....	42
Wie ein Sechser im Lotto – Alexander Kufner .....	45
Die passende Nische finden – Christoph Prokes .....	48
<i>ExpertenTipp: Mit dem richtigen Netzwerk zum Erfolg – Frederik Malsy</i> .....	51

## 3



<b>Vom Hobby zum Beruf</b> .....	<b>57</b>
Mit Vorsicht genießen – Simone Fischer .....	58
Der Glücklich-Macher – Johannes Kaut .....	61
„Wenn man was erreichen will, dann schafft man das auch!“ – Christoph Jungert .....	63
Ein Blick hinter die Augen – Marco Kitzing .....	66
Der Mensch steht im Mittelpunkt, nicht das Produkt – Sebastian Risse .....	69
<i>ExpertenTipp: Strategien entwickeln – Harald Lais</i> .....	72





## 4

<b>Vom Traum zur Wirklichkeit</b> .....	<b>76</b>
Business auf den Kopf gestellt – Armin Ruser .....	78
„Einfach dranbleiben!“ – David Klenert .....	80
„Ich mache das, was ich möchte!“ – Hildegard Maskulinski .....	83
„Ich lebe meinen Traum!“ – Steffen Händler .....	85
Neuer Tag – Neue Chance – Simeon Schott .....	87
<i>ExpertenTipp: Wahrgenommen werden in der Fülle der Angebote – Peter Dyroff</i> .....	90



## 5

<b>Vom Talent zum Business</b> .....	<b>93</b>
Kunden wollen keine Probleme, sondern Lösungen – Benjamin Bühl .....	96
„Jetzt gehe ich jeden Tag glücklich nach Hause!“ – Manuela Beßer .....	99
Arbeitshose und Anzug – Joschka Birkigt .....	102
Es gibt ein lebenswertes Leben nach der Trennung – Heike Tauchnitz .....	105
Und jetzt Sie! .....	107
<i>ExpertenTipp: Leidenschaft, Talent und Konzept – Jörg Mosler</i> .....	109



## i

<b>Nachspann</b> .....	<b>112</b>
Vorgestellt: Die Gemeinhardt Gerüstbau Service GmbH – Ulrike Eckart .....	114
Mit MUTMACHER 2 Gutes tun: Hilfe für Josefine .....	116
Facettenreich, begeisternd und voller Energie! – Sabine Langenbach .....	117
Empfehlungen .....	118
Kontakt .....	119



## Brückenbauer

Von Walter Stuber, Geschäftsführer Gemeinhardt Gerüstbau Service GmbH und Herausgeber

Brücken bauen – das ist meine Leidenschaft! Privat habe ich schon so manche Brücke gebaut zwischen zerstrittener Verwandtschaft, vor der Trennung stehender Ehepartner oder auch bei Zoff in der Mitarbeiterschaft. Außerdem bin ich von Berufs wegen natürlich *Brückenbauer*.

Unzählige Fußgängerbrücken hat unser Unternehmen schon konstruiert und aufgebaut, rund 1.500 Brücken eingerüstet. Aber das ist nicht alles.

Wir sind *Brückenbauer*, weil wir Firmen miteinander verbinden und Kooperationen aufbauen, von denen unsere Kunden, Lieferanten und Freunde profitieren.

*Brückenbauer* wollen wir auch zu anderen Gerüstbau-Unternehmen sein. Nein, wir haben keine Angst mehr, dass uns ein Mitbewerber einen Auftrag wegschnappen könnte. Um zu dieser Erkenntnis zu kommen, mussten wir erst im Jahr 2010 einen Auftrag annehmen, der eine

Voneinander profitieren.

Nummer zu groß für uns war und uns fast die Existenz gekostet hätte. Hätten wir im Vorfeld mit einem anderen Gerüstbauer kooperiert, hätten wir also eine Brücke zwischen unseren Unternehmen gebaut, wäre das nicht passiert. Daraus haben wir – Gott sei Dank – gelernt. Heute

bin ich auch in meiner Gerüstbaubranche als Brückenbauer unterwegs.

## Die Brücke zwischen Gründern, Experten und Lesern

Dieses Buch soll natürlich auch Brücken bauen. Gründerinnen und Gründer aus unterschiedlichsten Branchen lassen wir zu Wort kommen. Sie alle haben eine einzigartige Geschichte mit ihrem Unternehmen. Die einen haben das Hobby zum Beruf gemacht, die anderen sind aus Frust über das Angestelltendasein in die Selbstständigkeit gestartet, andere wollten ihren lang gehegten Traum endlich leben.



Walter Stuber, Geschäftsführer,  
mit seiner Frau Burgunda.

Die Brücke zwischen diesen Menschen ist die Leidenschaft für ihren neu gewählten Weg in die Selbstständigkeit und auch das Durchhaltevermögen.

Diese Gründungsgeschichten bauen Brücken zu den Menschen, die gerade überlegen, ob sie sich auch selbstständig machen wollen. Dem Titel des Buches gemäß wollen wir nämlich MUTMACHER sein, genau das zu wagen.

*Dieses Buch soll  
Brücken bauen.*

Vielleicht werden auch Brücken gebaut zwischen Ihnen, den Leserinnen und Lesern, und unseren Gründern. Vielleicht entstehen Geschäftsbeziehungen, Kooperationen oder ein guter Austausch. Unsere sechs Experten geben Anteil an ihrem Fachwissen und bauen damit eine Brücke zwischen den erfahrenen Unternehmern und den Newcomern.

Ich würde mich freuen, wenn Sie selber zum *Brückenbauer* und MUTMACHER nach der Lektüre dieses Buches werden!

---

[www.walter-stuber.de](http://www.walter-stuber.de)

**Gemeinhardt Gerüstbau Service GmbH**

📍 Roßwein





## Chancen-Geber

*Von Dirk Eckart, Geschäftsführer Gemeinhardt Gerüstbau Service GmbH und Herausgeber*

Jeder bekommt einige Chancen in seinem Leben und jeder gibt anderen Menschen Chancen in deren Leben, ob nun bewusst oder unbewusst. Die erste Chance in unserem Leben wurde einer kleinen Samenzelle gegeben, die gemeinsam mit ca. 150 Millionen Mitstreitern auf dem Weg zu einer Eizelle waren, um diese zu befruchten.

Diese eine Samenzelle, die den Wettstreit gewonnen hat, waren SIE und somit sind Sie einsame Spitze! Sie haben die erste Chance Ihres Lebens massiv genutzt und gewonnen. Aber das Leben bietet noch viel mehr Chancen! Warum nutzen so viele Menschen sie nicht? Oder werden Chancen vielleicht nicht als solche erkannt?

## **Gründungsgeschichten, die den Horizont erweitern**

Wir haben in diesem MUTMACHER-Praxishandbuch 25 Unternehmerinnen und Unternehmern die Chance gegeben, ihre spannenden, ganz unterschiedlichen Gründungsgeschichten zu präsentieren. Warum? Weil alle ihre Chance beim Schopf gepackt haben und weil die Nachwelt davon erfahren soll! Aber vielleicht auch als Ermunterung für die Gründer selber, wenn sie mitten im Alltag vergessen, was sie alles schon geschafft haben. Dann können sie es hier nachlesen.

*Chancen beim  
Schopf packen!*

Sie als Leser haben die Chance von diesen Erfahrungen zu lernen, Fehler, die gemacht worden sind, nicht zu wiederholen, Gutes noch besser zu machen, Schlechtes gar nicht erst zu tun und einfach MUT zu haben, etwas Unternehmerisches zu tun, ohne gleich einen finanziellen Erfolg zu erzielen.

## **Gleicher Start – unterschiedliche Entwicklung**

Chancen sind dazu da, ergriffen zu werden. Wer eine Chance in seinem Leben nicht wahrnimmt, wird es später vielleicht bereuen oder nie dort sein können, wo er eigentlich sein möchte. Das ist mir deutlich geworden, als ich vor einiger Zeit einen alten Schulfreund wieder getroffen habe. Wir saßen die letzten zwei Jahre in der Oberschule gemeinsam auf einer Schulbank. Danach trennten sich unsere Wege. Er ging nach Berlin und ich blieb auf dem Land in der Kleinstadt Roßwein. 25 Jahre war das jetzt her.

Wir sprachen über die gemeinsame Schulzeit, unsere Jugenderlebnisse im Handballverein. Er berichtete über sein nie abgeschlossenes Studium, seine derzeitige Beschäftigung in immer nur zeitlich begrenzten Jobs als selbstständiger IT-Programmierer. Ich erzählte über die Lehre, mein Leben als Gerüstbauer, die Erfahrungen im Geschäft und in der Familie.

## **Zerplatzte Träume – zufriedenes Leben**

Dabei stellte sich heraus: Für meinen alten Freund hatte es nie große Chancen gegeben. Keinen Abschluss im Studium, Familie fand er auch nicht besonders interessant. Zwar besuchte er coole Partys und konnte seine Arbeitszeiten als Selbstständiger frei wählen, aber erfolgreich oder glücklich sah er nicht aus. Sein alter Traum, in Italien zu arbeiten, war zwar noch vorhanden, aber den Mut ihn zu verwirklichen, habe ich nicht gespürt.

Ich erzählte ihm von meiner tollen Familie, meiner Frau Ulrike, die er übrigens schon viel eher kannte als ich, meinen beiden bereits erwachsenen Kindern Suse und Hannes und unserem selbst gebauten Haus. Ich berichtete von der Harmonie im Privatleben und der Zufriedenheit darüber, wie es mit dem eigenen Unternehmen Gemeinhardt Gerüstbau Service GmbH läuft, wie sich alles erfolgreich entwickelt,

wir an einer Generationsübernahme arbeiten und nun sogar unser zweites Mutmacher-Praxishandbuch schreiben.

## Meine drei größten, genutzten Chancen

„Du hast echt viel Glück im Leben gehabt, das können nicht viele von sich behaupten!“, sagte mein alter Schulkamerad dann zu mir. Ich gab ihm recht und zählte ihm die Chancen auf, die ich hatte und dann auch ergriffen und zugelassen habe.

Die 1. Chance nach der Schulzeit war eine Frau kennenzulernen, die mit mir gemeinsam den Weg gehen wollte und die bereit war, unsere Beziehung zu pflegen, sodass sie seit über 34 Jahren glücklich für uns beide funktioniert.

Die 2. Chance war, nach meiner Ausbildung in den Gerüstbauberuf zu gehen. Damals wusste ich nicht, ob mir dieser Beruf gefallen könnte, ich habe es einfach getan.

Die 3. Chance erlebte ich, als ich 1994 Walter Stuber kennenlernen durfte. Ich wusste damals nicht, wie lange ich in diesem Unternehmen bleiben würde, wo er der Chef war. Interessanterweise gab mir Walter eine Chance nach der anderen, so konnte ich mich persönlich weiterentwickeln.

*Nehmen Sie berufliche Förderungen an.*

Viele haben damals die gleichen Chancen bekommen wie ich, sind aber nicht ins Tun gekommen, haben es gelassen oder sich sogar über diese berufliche Förderung aufgeregt oder sogar lustig gemacht.

## Was wäre, wenn?

Ist es nun Glück oder habe ich einfach die Chance ergriffen aus meinem Leben ein klein bisschen mehr zu machen, weil ich ein paar Schritte mehr gegangen bin als normal, ein paar Stunden mehr investiert habe oder einfach mal einen guten Rat befolgt habe?

Ich denke an manchen Tagen, wie es wäre, wenn ich tatenlos oder oberflächlich reagiert und Chancen einfach ignoriert hätte. *Wäre ich dann genau so glücklich, wie ich es jetzt bin?*



## Anderen eine Chance geben

Ich kann heute Chancen-Geber sein:

- Für meine Kinder, indem ich ihnen eine gute Ausbildung ermögliche, um ihnen den Weg in eine zufriedene Zukunft zu ebnet.
- Für unsere Mitarbeiter, indem wir ihnen eine Menge an Weiterbildung und Aufstiegsmöglichkeiten bieten und Sonderleistungen, um ihnen eine finanzielle Absicherung zu ermöglichen.
- Für meine Freunde, alles ehrliche, freundliche und authentische Menschen, die für mich ein großer Schatz an Lebenserfahrung sind, ihnen kann ich meine guten Ratschläge und Hilfe anbieten.
- Und schließlich wollen wir den Gründerinnen und Gründern in diesem Mutmacher-Praxishandbuch, die Chance geben, sichtbar zu werden. Ob die Chancen ergriffen werden und was daraus gemacht wird, das hat jeder selber zu entscheiden und zu verantworten!


Nutzen Sie mutig die Chancen, die sich Ihnen bieten und lassen Sie sich durch dieses Buch ermutigen!

---

[www.dirk-eckart.de](http://www.dirk-eckart.de)

**Gemeinhardt Gerüstbau Service GmbH**

📍 Roßwein



*Ob die Chancen ergriffen werden und was daraus gemacht wird, das hat jeder selber zu entscheiden und zu verantworten!*





## Wir brauchen Start-ups!

Ein Plädoyer von Dagmar Wöhrl (\*1954),  
Unternehmerin und Jurorin der VOX-Start-up-  
Sendung „Die Höhle der Löwen“

„Unsere Wirtschaft braucht Innovationen und Investitionen! Das kommt nicht durch schwerfällige und bürokratische Konzernstrukturen, sondern durch Gründer jeden Alters, die bereit sind, ihr wohlbehütetes Gehaltsschema zu verlassen, um etwas Neues aufzubauen!“ Dagmar Wöhrl ist voll in ihrem Element, wenn es um das Thema Unternehmensgründung geht – und das nicht erst, seit sie in einer Unterhaltungsshow rund um Start-ups zu sehen ist.

„Leider ist die Gründermentalität in Deutschland nicht gerade sehr ausgeprägt.“, bedauert die ehemalige Politikerin, die 23 Jahre im Bundestag war und u. a. als Parlamentarische Staatssekretärin im Bundesministerium für Wirtschaft und Technologie und zuletzt als Vorsitzende des Ausschusses für wirtschaftliche Zusammenarbeit und Entwicklung fungierte. Nach ihrem Ausstieg aus der Politik im Jahr 2017 kam überraschend die Anfrage, ob sie Investorin in der Sendung „Die Höhle der Löwen“ werden wollte: „Ich habe gerne zugesagt, denn dieses Fernsehformat rückt die Gründungsproblematik in den Fokus. Sie gibt der Selbstständigkeit ein Gesicht und inspiriert und ermutigt andere, es selbst zu probieren.“

Leider ist die  
Gründermentalität  
in Deutschland nicht  
gerade sehr ausgeprägt.

### Basisthemen für Gründer

Ganz gleich ob im TV-Studio oder im realen Leben als Investorin oder Beraterin: Die Themen, die sie bei Gründerinnen und Gründern zur Sprache bringt, sind identisch.



Es geht immer um das **Produkt** oder die **Dienstleistung**: Ist es innovativ? Löst es ein Problem? Vereinfacht es das Leben? Gibt es ein Alleinstellungsmerkmal?

Die **Zielgruppe** muss klar definiert sein! Wo sind die Nutzer und Käufer zu finden?

**Vertrieb, Marketing und Kommunikation** sind wichtig: Was nützt das beste Produkt oder eine Dienstleistung, wenn die Kunden davon nichts wissen!

Außerdem geht es um **Ziele**, die erreicht werden wollen. Diese spiegeln sich im **Businessplan** wider. Kein erfolgreiches Unternehmen funktioniert planlos!



## Zahlen, Zahlen, Zahlen

Die Frage, die bei Gründern meistens gar nicht gut ankommt, ist laut Dagmar Wöhrl diese: *„Kennen Sie Ihre Zahlen? Für viele Gründer ist z. B. die Betriebswirtschaftliche Auswertung (BWA) eher eine lästige und zeitraubende Angelegenheit und ich höre dann sehr oft, dass sie sich doch um ihre potenziellen Kunden kümmern müssten. Dabei verkennen sie, dass nur ein Unternehmer, der seine Zahlen kennt, auch ganz genau weiß, wo es noch Nachbesserungen bedarf, wo der größte Kostenfaktor zu finden ist, wo der Erfolgshebel angesetzt werden kann. Zahlen lügen nie.“*

Die engagierte Unternehmerin bedauert außerdem, dass es keine zentralen Beratungsstellen gibt, die Gründern helfen, Fördergelder auf EU-, Bundes- und Landesebene, zu beantragen. Dieser Bürokratiedschungel stellt für viele Start-ups ein Problem dar.


Dagmar Wöhrl sieht aber nicht nur das Rationale, wenn es um Gründungen geht: *„Für mich als Investor ist der Mensch immens wichtig, der hinter dem Produkt steht. Ist er überzeugt von dem, was er macht, ist er bereit, Opfer zu bringen? Der Funke zum Gründer muss überspringen, denn immerhin sitzt man über eine lange Zeit gemeinsam in einem Boot. Das Produkt kann man notfalls verändern, der Mensch aber bleibt! Auch Teamfähigkeit ist ein wichtiger Punkt.“*

## Gemeinsam erfolgreich

Nur gemeinschaftlich ist der Aufbau eines erfolgreichen Unternehmens für Dagmar Wöhrl zu stemmen. *„Ich bin ein Fan gemischter Teams. Männer streben eher nach der Weltherrschaft, Frauen bringen vieles schneller auf den*

*Punkt, sind aber leider nicht so oft risikobereit. Optimal ist, wenn ein Team komplementär aufgestellt ist.“ Ihr eigenes Familienunternehmen ist dafür das beste Beispiel.*

Als Investorin bei „Die Höhle der Löwen“ macht sie immer wieder deutlich, dass sie nicht als einzelne Unternehmerin dort sitzt, sondern stellvertretend für ihren Mann Hans Rudolf und Sohn Marcus Maximilian. Während Wöhrl Senior ein in Wirtschaftskreisen namhafter, erfahrener Unternehmer ist mit außerordentlichem Wissen und Gespür, fühlt sich der Junior den Gründern am nächsten, hat er doch selber 2013 die Hotelkette DORMERO gegründet und somit vorgelebt, wovon die meisten Gründer träumen. Dass er von Anfang an von den unternehmerischen Kenntnissen seiner Eltern profitieren konnte, steht außer Frage. Aber für den Sohn gilt dasselbe, was Dagmar Wöhrl auch den Gründern sagt, in die sie investiert: *„Wir stehen mit unserer Erfahrung zur Seite – abrufen müssen sie sie schon selber. Ein Investor soll beraten, aber nicht bevormunden.“*



*Scheitern ist nicht als Manko zu sehen, sondern als Lerneffekt.*



Marcus Maximilian, Dagmar und Hans Rudolf Wöhl

## Irrtümer und Erfahrungen

Dagmar Wöhl kann es sogar verstehen, wenn Start-upler bei ihren eigenen Entscheidungen bleiben und nicht auf die Mentoren mit großem Fachwissen hören: *„Der Gründer hat eine absolute Affinität zu seinem Produkt und sieht jede Veränderung mitunter als persönlichen Misserfolg an.“*, gibt die Geschäftsfrau zu. *„Davon muss man sich natürlich frei machen, um am Ende erfolgreich zu sein. Gleichzeitig finde ich es aber auch nicht schlimm, Fehler zu machen, Untätigkeit schon. Wer Pleiten ausschließen will, darf nicht Gründer werden. Von Thomas Alva Edison, dem innovativen Erfinder, stammt der Satz: ‚Erfahrung nennt man die Summe aller unserer Irrtümer.‘ Scheitern ist nicht als Manko zu sehen, sondern als Lerneffekt.“*

Auch wenn Misserfolge dazu gehören, so setzt Dagmar Wöhl mit ihrem Team natürlich alles daran, dass ihre Schützlinge mit ihren Produkten oder Dienstleistungen erfolgreich sind. Das gönnt die sympathische Fränkin übrigens allen, die den Mut haben, sich auf das „Abenteuer Unternehmensgründung“ einzulassen. Damit das gelingt, gibt sie ganz kompakt

### 5 Tipps zum Erfolg:

- *„Mentoren suchen, immer wieder nachfragen – und sich auch mal was sagen lassen.“*
- *Netzwerke aufbauen und nutzen. Besonders für Frauen ist das wichtig.*
- *Teampayer sein, gute Mitarbeiter einstellen, bloß hier nicht sparen.*
- *Qualität liefern*
- *Immer den Kunden im Auge behalten!“*



# Vom Angestellten zum eigenen Chef



## Stephanies Schokowelt

# „Ich habe es einfach gemacht!“

Stephanie Ziegler (\*1990) und ihr ungeplanter Weg in die Selbstständigkeit

„Bestellen Sie eine kleine Menge Schokoladentäfelchen mit Firmenlogo!“ Mit diesem eigentlich unspektakulären Auftrag begann für die Bürokommunikationskauffrau Stephanie Ziegler im Frühjahr 2014 ein völlig neuer Lebensabschnitt. Die damals 24-Jährige stellte schnell fest, dass es zwar reichlich Anbieter für das gewünschte Werbeprodukt gab, dass die Mindestabnahme aber durchweg bei 1000 Stück lag. Das war einfach zu viel für ihren damaligen Chef. Plötzlich kam ihr der Gedanke: „Das ist eine Marktlücke! Das ist meine Chance!“

Schon länger war die junge Mutter auf der Suche nach einer beruflichen Herausforderung, bei der einerseits ihre Kreativität zur Entfaltung kommen könnte und andererseits die Arbeitszeiten so flexibel wären, dass ihre beiden Töchter nicht zu kurz kommen würden. Aber es fehlte ihr die passende Idee. Und dann dieser Gedanke mit der Marktlücke! Der ließ sie nicht mehr los.

## Blauäugig – aber mit Volldampf

Noch am selben Abend entwickelte sie ihr Geschäftskonzept: Mit hochwertiger belgischer Schokolade und Pralinen wollte sie unterschiedliche, personalisierte Werbemittel gestalten, die natürlich auch in geringer Stückzahl erhältlich sein würden. Sogar einen passenden Namen hatte sie sofort parat: „Stephanies Schokowelt“.

Über Nacht zur Geschäftsidee.

Am nächsten Tag meldete sie ihr Gewerbe an und kündigte ihren Büro-Job. Vier Wochen später ging es richtig los.

„Blauäugig und naiv war das!“, so hart urteilt Stephanie Ziegler heute über ihren Start in die Selbstständigkeit. Sie hatte nämlich keine Ahnung, was auf sie zukommen würde. Von einem Businessplan, Existenzgründerzuschuss oder Gründerzentren hatte sie damals noch nie etwas gehört. Völlig auf sich gestellt, begann sie ihre Idee in die Tat umzusetzen.

## Aufträge – trotzdem Verluste

Als Erstes kümmerte sie sich um die Firmenpräsenz. Sie ließ eine Webseite, Visitenkarten und Flyer erstellen und drucken. Dafür mussten ihre Ersparnisse herhalten. Nach intensiver Suche fand sie einen Hersteller in Belgien, der zu ihrem Konzept passte. Die ersten Aufträge holte sie herein durch persönliche Akquise in Supermärkten, Hotels, bei Versicherungen und in der Immobilienbranche. Durch Weiterempfehlungen wurde es zwar stetig mehr, aber nicht

genug, um Gewinne zu verbuchen. Die Verbindlichkeiten waren zwischenzeitlich so gestiegen, dass eines Tages sogar der Gerichtsvollzieher vor der Tür stand.

Damit die Jungunternehmerin sich und ihre beiden Töchter über Wasser halten konnte, verdiente sie mit bügeln und putzen dazu. Waren die Kinder im Bett, ging für sie die Arbeit rund um „Stephanies Schokowelt“ erst richtig los. 18-Stunden-Tage waren für sie „normal“. Sie gönnte sich nur wenig Schlaf. *„Es war eine schwere Zeit“,* erinnert sich Stephanie Ziegler, *„aber ich wollte das unbedingt schaffen, für meine Kinder! Sie waren und sind mein Antrieb! Ich wollte ihnen doch was im Leben bieten.“*

## Erfolg und erneute Durststrecke

Ihr Durchhaltevermögen und die unermüdliche Arbeit zahlten sich aus. Die Umsätze stiegen nach zweieinhalb Jahren endlich an. Grund waren die vielen persönlichen Weiterempfehlungen und die inzwischen gewonnenen Stammkunden. Weil alles gut lief, verzichtete sie auf weitere Werbemaßnahmen, zum Beispiel bei Facebook. Ein großer Fehler, wie sich herausstellte.



*Ich wollte das unbedingt schaffen, für meine Kinder! Sie waren und sind mein Antrieb!*

Ausgerechnet um Weihnachten 2016 herum gab es keine Bestellungen mehr. Mit einem Schlag wurde der Gründerin klar, dass der Erfolg sich einstellt, wenn sie unterschiedliche Vertriebswege im Blick hat. Da sie aus Rücksicht auf ihre Kinder keine Seminare besuchen konnte, um neue Idee für die Vermarktung zu bekommen, investierte sie in Bücher u. a. von Dirk Kreuter, Robert T. Kiyosaki und Bodo Schäfer. Mit Erfolg. Nach

der Durststrecke von rund drei Monaten lief das Geschäft wieder an.

## Kunden gewinnen auf unterschiedliche Weise

Neben persönlicher Akquise, Homepage und Online-Shop engagiert sie sich seitdem auch in unterschiedlichen Netzwerken wie Business Network International (BNI) und dem Bund der Selbständigen in Bayern. Hier findet sie viele potenzielle Kunden und wird weiterempfohlen.



Ein anderes wichtiges Standbein für ihr mittlerweile florierendes Geschäft sind die sozialen Medien wie Facebook, Instagram, LinkedIn. Hier hat sie gelernt, sich mutig mit Kommentaren auch dort einzubringen, wo sie noch keine persönlichen Kontakte hat. Das bringt genauso neue Kunden wie das Posten auf der eigenen Seite.

*Sie müssen andere als Stärkung im Rücken haben!*

## Nächste Ziele

Seit Anfang 2018 wird die Unternehmerin von einer Teilzeitangestellten bei Büroarbeiten, beim Verpacken und Versenden der Ware unterstützt. Längst wird nicht „nur“ Schokolade verschickt, die Produktpalette hat sich erweitert. „Stephanies Schokowelt“ liefert mittlerweile nach Dubai und in die USA. Verstärkt sollen zukünftig noch mehr Kunden in Österreich und der Schweiz gewonnen werden. Deshalb ist das nächste Etappenziel, weitere Mitarbeiter einzustellen.

*„Ich habe meinen Entschluss, selbstständig zu sein, nicht bereut!“, sagt Stephanie Ziegler heute mit großer Überzeugung, trotz aller Schwierigkeiten. Allerdings würde sie heute vieles anders machen. Deshalb rät sie Gründern: „Suchen Sie sich Unterstützer oder Coaches, die Ihnen Tipps geben. Sie müssen andere als Stärkung im Rücken haben!“*

**Stephanies Schokowelt** • [www.stephanies-schokowelt.de](http://www.stephanies-schokowelt.de)  
📍 Lauf bei Nürnberg



NACHSPANN

i

# Wissenswert





## **Vorgestellt: Die Gemeinhardt Gerüstbau Service GmbH**

# Kompetent, innovativ, mutig

*Eine Innenansicht des Unternehmens von  
Ulrike Eckart (\*1966), zuständig für alles rund um  
Einkauf, Lohn und Personal und „Die Frau vom Chef“*

Mehr als zwölf Jahre habe ich die Entwicklung des Unternehmens wahrgenommen als Frau eines ständig agierenden Geschäftsführers, der immer neuen Ideen hat und seine Arbeit wirklich mit Freude erledigt. 2013 änderte sich meine Perspektive: Damals begann ich hier im Büro zu arbeiten. Plötzlich sah ich, was es wirklich bedeutet, so ein mittelständiges Unternehmen zu führen und am Markt attraktiv darzustellen; immer wieder den Mut zu haben, etwas Neues anzufangen und alte Strukturen abzubauen. In anderen Betrieben, in denen ich früher tätig war, habe ich noch nie erlebt, dass in allen Bereichen, vom Herausarbeiten der Nutzenphilosophie bis hin zum Arbeiten an der Marke, das gesamte Personal miteinbezogen wurde. Genau das ist aus meiner Sicht die Maßgabe zum Erfolg.

### **Neugier und Wissensdurst**

Arbeiten am Unternehmen bedeutet auch Weiterentwicklung, zukunftsorientiertes Denken, wirtschaftliche Absicherung sowie persönlicher Erfolg. Unsere beiden Geschäftsführer haben sich ihre Neugier erhalten und vor allem die Begeisterung für ihren Beruf.

Sie versuchen ständig, ihr Wissen zu erweitern, indem sie Seminare und Workshops besuchen. Sie sind sehr vielseitig interessiert und stets offen für Neues, probieren vieles aus. Die Mitarbeiter werden ebenfalls umfassend geschult und mit neuesten Techniken vertraut gemacht. Auch sie qualifizieren sich in vielen verschiedenen Richtungen.

## Mut, neue Wege zu gehen

Über Jahre hinweg war der Fassadengerüstbau unser Kerngeschäft. Wir waren darin auch sehr gut. Nur auf Dauer mussten bessere Verdienstmöglichkeiten geschaffen und vor allem neue Herausforderungen angenommen werden. Die boten sich im Spezialgerüstbau, insbesondere den Kappentraggerüsten. Nach drei Jahren stellte sich heraus, dass dieser Geschäftszweig nicht den erwarteten Ertrag brachte. Einhunderttausend Euro hatten wir investiert. Mancher Unternehmer würde allein deshalb weiter versuchen, diese Art von Gerüsten zu bauen.

Doch die zwei Vollblutunternehmer haben sich dagegen entschieden, um noch größere Einbußen für diesen Geschäftszweig abzuwenden. Sie suchten nach neuen Geschäftsfeldern, nutzten die Sichtbarkeit in sämtlichen sozialen Netzwerken und vielen Presseartikeln. Die beiden verarbeiteten ihre vielfältigen Erfahrungen in „MUT-MACHER – Das Praxishandbuch von zwei verrückten Unternehmern“ und wurden damit selber zu Mutmachern.

## Vorbilder

Auf dem Gebiet des Spezialgerüstbaus entwickelten sie sich zu absoluten Experten. Jedes Gerüst, ob ein Hängegerüst an einer 50 m hohen Brücke, eine Einhausung eines 170 m hohen Schornsteines oder ein staubdichtes Innengerüst in einer produzierenden Industrieanlage, immer ist die besondere Herausforderung das Ziel. Sie haben erkannt, dass man Mut haben muss, etwas zu verändern, Neues auszuprobieren und einfach mal anzufangen, manchmal auch ohne Erfolgsgarantie.



Dirk Eckart, Geschäftsführer, mit seiner Frau Ulrike

Unsere Geschäftsführer haben ihren Weg gefunden. Stehen bleiben werden die zwei sicherlich nicht. Mittlerweile orientieren sich andere Betriebe an dem, was sie machen. Ich denke: Wer kopiert wird, kann so viel nicht falsch gemacht haben! Wichtig ist, dass sie den Nachahmern immer einen Schritt voraus sind. Nach fünf Jahren mitten im Unternehmen habe ich sogar den Eindruck, dass der Vorsprung mittlerweile ein paar Meter sind.



**Mit MUTMACHER 2 Gutes tun**

## 2 Euro pro Buch zur Unterstützung von Josefine



**Liebe Leserin,  
lieber Leser,**

Josefine Stuber, Enkelin von Gemeinhardt Gerüstbau Service GmbH-Geschäftsführer Walter Stuber, hatte einen schweren Start ins Leben.

Am 12. November 2010 kam sie vier Wochen zu früh auf die Welt. An ihrem siebten Lebensstag erkrankte sie an einer schweren Meningitis,

die zu starken Schäden führte, sodass sie seitdem schwerstmehrfachbehindert ist und an Epilepsie leidet.

Sie ist eine Kämpferin. Deshalb hat die Familie auch nicht die Hoffnung aufgegeben, dass Josefine ihre Entwicklungsdefizite (teilweise) nachholen kann. Die Doman-Delcato-Therapie ([www.iahp.org](http://www.iahp.org)) setzt genau da an. Leider ist diese Therapie in Deutschland nicht zugelassen und muss selber finanziert werden. Da die Übungen sehr aufwändig und personalintensiv sind, wird die Familie rund 200.000 Euro aufbringen müssen.

Damit das benötigte Geld möglichst schnell zusammenkommt, werden 2 Euro pro Buch weitergeleitet an „Hilfe für Josefine“ zur Kostendeckung der Therapie.

Danke, dass Sie mit dem Kauf dieses Buches einen Teil dazu beitragen, dass Josefine mehr Lebensqualität bekommt.

Spendenkonto Josefine Stuber  
DE46 8605 5462 0481 106642  
[www.josefine-stuber.de](http://www.josefine-stuber.de)



## Facettenreich, begeisternd und voller Energie!

*Ein Nachwort von Sabine Langenbach (\*1967)*

Ich gebe es zu: Die VOX-Gründershow „Die Höhle der Löwen“ gehört seit der ersten Staffel zu meinen Lieblingssendungen. Mit Spannung habe ich immer verfolgt, welche grandiosen – und manchmal auch äußerst ungewöhnlichen – Ideen dort präsentiert wurden, was die „Löwen“ dazu sagten und wer am Ende investiert hat oder auch nicht.

Als für Walter Stuber und Dirk Eckart feststand, dass es im zweiten MUTMACHER-Buch um Gründerinnen und Gründer gehen wird und ich die 5 x 5 Geschichten zu Papier bringen sollte, war ich begeistert. Nicht nur, weil ich durch die TV-Sendung schon ein bisschen im Thema drin war. Auch, weil ich es liebe, in Lebensberichte einzutauschen, herauszufinden, was mein Gegenüber motiviert und was Mühe macht.

### **Auf die Haltung kommt es an**

Die Vielfalt an Charakteren, Geschäftsideen, Herangehensweisen und Lösungen, die ich in den Interviews erlebt und gehört habe, faszinieren mich nach wie vor. Aber vor allem hat mich beeindruckt, mit welchem Durchhaltevermögen und welcher Willenskraft alle ihren Weg gegangen sind. Dennoch sind es keine „Superhelden“, sondern Menschen wie Sie und ich. Und gerade das macht Mut, dass Unternehmersein nicht nur was für „ganz besondere Leute“ ist! Es kommt auf die Einstellung an!

Damit wird der „Rote Faden“ von Walter Stubers und Dirk Eckarts „MUTMACHER – Das Praxishandbuch von zwei verrückten Unternehmern“ hier konsequent weiter geknüpft.

### **DANKE**

Danke allen Gründerinnen und Gründern, die mir so offen, ehrlich, humorvoll und erfrischend ihre Geschichte anvertraut haben und – noch besser – dass ich sie in Worte fassen durfte. Ich war die Erste, die davon profitiert hat!

Danke auch an alle Experten, deren Tipps und Anregungen nicht nur für Gründerinnen und Gründer Mehrwert haben.

Ich wünsche Ihnen Mut zum Umsetzen der Impulse, die Sie beim Lesen bekommen haben!

[www.sabine-langenbach.de](http://www.sabine-langenbach.de)

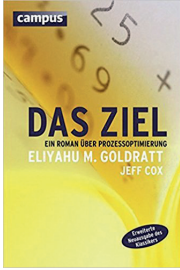


# Empfehlungen



## Ein Raum voller Empfehlungen

von Dr. Tony Alessandra,  
Dr. Ivan Misner, Dawn Lyons,  
Co-Autoren der deutschen Ausgabe:  
Frederik Malsy, Nicolai Lennartz  
([www.kd-atelier.de/  
ein-raum-voller-empfehlungen](http://www.kd-atelier.de/ein-raum-voller-empfehlungen))



Eliyahu M. Goldratt & Jeff Cox

## Das Ziel

Ein Roman über Prozessoptimierung  
Campus Verlag



Walter Stuber & Dirk Eckart

## MUTMACHER

Das Praxishandbuch von  
zwei verrückten Unternehmern  
([www.spezialgruestbau.de/mutmacher](http://www.spezialgruestbau.de/mutmacher))



## CASHFLOW

Das Spiel von Robert  
Kiyosaki wurde als lustige und  
experimentelle Lernmethode  
für das Investieren und Bilden  
von Wohlstand entwickelt.



## epos - Unternehmer, die Geschichte schreiben

Ein Magazin von Agnes Anna Jerosch  
und Rainer Wälde  
([www.gutshof-akademie.de](http://www.gutshof-akademie.de))

## impulse

## Impulse

([www.impulse.de](http://www.impulse.de))

## top magazin DRESDEN

## TOP-Magazin Dresden

([www.top-magazin-dresden.de](http://www.top-magazin-dresden.de))



## Beratung zur Gründung von Unternehmen

Peggy Dietrich-Lohse  
[www.dietrich-lohse.de](http://www.dietrich-lohse.de)



## Beratung zur Unternehmensnachfolge

Manuel Hein  
[www.olea-nachfolge.de](http://www.olea-nachfolge.de)

# Kontakt

Gemeinhardt Gerüstbau Service GmbH  
Dr.-Gemeinhardt-Str. 1-3 • 04741 Roßwein  
Tel. 034322/472-0 • [www.spezialgeruestbau.de](http://www.spezialgeruestbau.de)

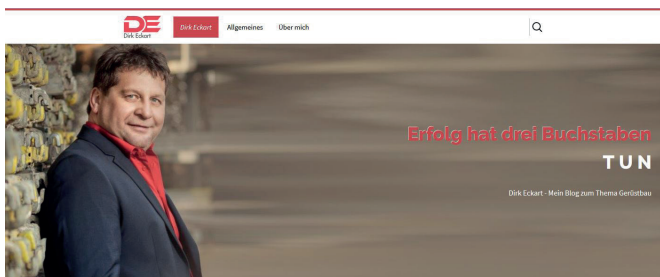
**Dirk Eckart**  
Tel. 0163/3434452  
[www.dirk-eckart.de](http://www.dirk-eckart.de)

**Walter Stuber**  
Tel. 0163/8910426  
[www.walter-stuber.de](http://www.walter-stuber.de)

## Chancenblick

Wir laden Sie ein, dabei zu sein, wenn wir weitere Rückblicke wagen und über aktuelle Themen und zukünftige Projekte berichten:

[www.dirk-eckart.de](http://www.dirk-eckart.de)



[www.walter-stuber.de](http://www.walter-stuber.de)

