

01.01.2024

# Tipps für den Weg in die Selbstständigkeit

IHK-Gründungstag vermittelt Wissen zu Businessplan, Steuern und sozialer Absicherung.

Wer aktuell überlegt, ein Unternehmen zu gründen, oder seit kurzem selbstständig ist, dem fehlt es natürlich noch an Erfahrung. Um den großen Bedarf an Information und Beratung zu decken, hat die IHK neben ihren regelmäßigen Seminaren zur Existenzgründung erneut einen Gründungstag im IHK-Tagungszentrum ausgerichtet. IHK-Hauptgeschäftsführer Dr. Jan Glockauer nannte den rund 70 Teilnehmerinnen und Teilnehmern in seiner Begrüßungsansprache das Hauptanliegen: „Wir möchten Ihnen gerne Mut machen und die vielseitigen Chancen einer Existenzgründung aufzeigen.“ Aktuelle Untersuchungen machten trotz schwierigen Marktumfelds einen positiven Trend deutlich: „Unternehmen, die bereits gegründet wurden, etablieren sich am Markt.“

## Internet-Pionier aus Trier berichtet

IHK-Präsident Thomas Stiren konnte aus erster Hand über ein seit Jahrzehnten am Markt erfolgreiches Unternehmen referieren – der 52-Jährige ist nämlich Mitgründer und Vorstand der Trierer Internetagentur rtds AG. Titel seines Vortrags: „Mein Weg in die Selbstständigkeit – wie vermarkte ich ein junges Unternehmen?“

In den 90er Jahren entwickelte seine Firma die erste Internet-Seite einer Kommune (für Bitburg) und Online-Konzepte für namhafte Kunden wie Burger King, Telekom und ZDF. Später folgten eigene Secure-Cloud-Lösungen und die Begleitung von Start-ups wie folienwelt.de und etikett.de bis zur Marktführerschaft. Neben seinem Blog netzversteh.de schrieb Thomas Stiren eine Buchreihe zu Internet-Trends.

## Acht Faktoren für wirtschaftlichen Erfolg

Beim Gründungstag nannte Stiren acht Erfolgsfaktoren. So solle Kunden höchster Service geboten werden, und die Fluktuation bei den Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern sei möglichst gering zu halten. Weitere Faktoren sind demnach der Ansporn, das beste Produkt zu liefern, Integrität und ehrenamtlicher Einsatz. Unternehmerinnen und Unternehmer sollten die Automation, aktuelle Trends und die Kennzahlen ihrer Firma immer im Blick haben. Und schließlich sei ein gutes Netzwerk wichtig.

Beim Thema Kundengewinnung nannte Thomas Stiren ebenfalls acht Faktoren: 1. Kaltakquise, 2. Online-Marketing, 3. Multiplikatoren, 4. Netzwerke, 5. Andere Firmen, 6. Kooperationen, 7. Affiliates (Online-Vertriebspartner), 8. Fachvorträge. Sein abschließender Tipp an die Gründerinnen und Gründer: „Nie stehen bleiben, sondern jeden Tag in Bewegung bleiben!“

## Drei Fachvorträge mit praxisnahen Informationen

Im Anschluss konnten die Teilnehmerinnen und Teilnehmer des Gründungstags zwischen drei zeitgleichen Workshops in zwei Durchgängen wählen. „Wie erstelle ich meinen Businessplan, und wie präsentiere ich ihn bei der Bank?“. Zu diesem Thema referierten Raphael Greiff, Gründungsberater der Sparkasse Trier, und Jens Schmitt, Bereichsleiter Firmenkunden der Volksbank Trier.

Valentina Llallosi, Steuerberaterin und Geschäftsführerin der Ludwig & Kollegen Steuerberatungsgesellschaft, informierte über „Steuerliche Aspekte beim Weg in die Selbstständigkeit“. Der Titel des dritten Workshops lautete: „Die soziale Absicherung innerhalb der Selbstständigkeit“. Dazu sprachen Carsten Hagenmüller, Stellvertretender Dienststellenleiter der Deutschen Rentenversicherung Rheinland-Pfalz in Trier, und Tim Wagner, Sales Consultant der Barmer in Trier.

### **Markt der Möglichkeiten mit Gelegenheit zum Vernetzen**

Die Teilnehmerinnen und Teilnehmer nutzten ausgiebig die Gelegenheit, allgemeine und individuelle Fragen an die Referenten zu stellen. Weitere Informationen und die Chance zur Vernetzung boten die verschiedenen Stände beim anschließenden „Markt der Möglichkeiten“ im Foyer des Tagungszentrums. Gründungstag-Besucher Stepan Kyrsta aus Trier überlegt, ein Technologie-Unternehmen zu gründen. Aus seiner Sicht war die Veranstaltung „transparent, klar, unbürokratisch“. Es habe ihn überrascht, dass eine Trierer Firma eine solche Pionierarbeit bei der Internet-Nutzung geleistet habe. Thomas Stiren habe in seinem Vortrag wertvolle Tipps gegeben, etwa zur Vernetzung mit möglichen Partnerfirmen. In den Fachvorträgen seien finanzielle und steuerliche Aspekte praxisbezogen und nachvollziehbar dargestellt worden.

### **Angebot zur individuellen Beratung**

Auch Referentin Valentina Llallosi zog ein positives Fazit: „Es ist sehr gut, dass die IHK den Raum für solche Informationsveranstaltungen schafft.“ Ihr Tipp an Gründungswillige: „Wer eine Gründungsidee hat, sollte zum Beispiel herausfinden, welche Rechtsform eines Unternehmens dazu passt. Dabei helfen entsprechende Beratungsangebote.“

Michael Stieb vertrat die Investitions- und Strukturbank (ISB) Rheinland-Pfalz beim „Markt der Möglichkeiten“: „Das Klientel heute war sehr unterschiedlich. Existenzgründer und -gründerinnen haben einen guten Eindruck davon bekommen, was ihre nächsten Schritte sein könnten und an welche regionalen Partner sie sich dabei wenden können.“

Kevin Gläser, Referent Existenzgründung und Unternehmensförderung bei der IHK Trier, dankte den Leitern der Workshops und den Anbietern beim „Markt der Möglichkeiten“. Den Gründerinnen und Gründern bot er für die Zukunft weitere Unterstützung an: „Wenn Fragen aufkommen, greifen Sie gerne zum Hörer oder schreiben uns. Wir helfen Ihnen jederzeit gerne weiter.“

## **ANSPRECHPARTNER**

Existenzgründung und  
Unternehmensförderung

**KEVIN GLÄSER**

Tel.: 0651 9777-530

Fax: 0651 9777-505

glaeser@trier.ihk.de