

Ein kleiner Leitfaden für Pioniere

Entwickelt von Christian Filter

mit freundlicher Unterstützung der



Dieser kleine Leitfaden wurde mit Unterstützung der IHK Ostbrandenburg entwickelt und soll Unternehmern und Existenzgründer mit Pioniergeist im ländlichen Raum Mut machen und eine Hilfestellung geben, nachhaltige bodenständige Ideen und Projekte in funktionierende wirtschaftliche Einheiten umzusetzen. Er soll zeigen, dass Wohnen und Arbeiten auf dem Land durchaus zeitgemäß sein können.

1. Ausgangsfrage

Der ländliche Raum in Ostbrandenburg ist geprägt von der schon allseits bekannten demografischen Entwicklung: die Überalterungsstruktur der Bevölkerung nimmt zu, immer mehr jüngere Leute wandern ab oder suchen sich zumindest Arbeit in den Ballungszentren, die ländliche Infrastruktur verarmt zusehends. Lebensmittelgeschäfte, Gaststätten, soziale und kulturelle Einrichtungen schließen zugunsten der expandierenden Einkaufszentren. Die Gemeinden mutieren zu Schlafdörfern. Warum soll man genau da das Gegenteil tun und sich eine Existenz aufbauen, um hier zu leben und zu arbeiten?

2. Ansätze

Die Beantwortung der Frage liegt auf der Hand: Weil sich genau durch diese Entwicklung wieder Engpässe auftun und neue Nischen entstehen, die wirtschaftlich gefüllt werden können. Nicht alle Menschen können in das nächste Einkaufszentrum fahren, andere suchen genau die Authentizität auf dem Land, die man im Einkaufszentrum vergebens sucht. Nimmt man schon alleine diese beiden Bedarfskategorien zum Ansatz, ergeben sich schon zahlreiche Gründe, um daraus eine wirtschaftliche Geschäftsidee zu entwickeln. Um diese tragfähig umzusetzen, sollte man sogar überlegen, ob nicht beide Strategien miteinander verbunden werden können.

3. Potential

Zuerst sollte eine Potentialanalyse durchgeführt werden: Was ist schon vorhanden und wie kann man sich das Vorhandene zu Nutze machen? Vorhanden im ländlichen Raum sind auf jeden Fall eine große Anzahl noch immer sehr günstiger, oftmals zweckmäßiger und manchmal schon einfach umzunutzender Objekte wie leerstehende Gebäude, ehemalige Bauernhöfe oder einstmals gewerblich genutzte Bauten. Vielleicht gibt es solche Objekte schon im Familienbesitz oder die eigene Gemeinde ist froh darüber, dass ein leerstehendes Objekt wieder einer sinnvollen Nutzung zugeführt wird und bietet ihre Unterstützung an. Ein weiteres wichtiges Potential im ländlichen Raum ist eine oftmals sehr geringe oder auch nicht vorhandene Konkurrenz gleichartiger Unternehmungen, ein Fakt, den man nicht unterschätzen sollte.

4. Voraussetzungen

Voraussetzung ist in jedem Fall neben einer guten Geschäftsidee immer ein ausgearbeitetes und fundiertes Konzept. Ich denke, dass man mit einem guten und natürlich an die Gegebenheiten im ländlichen Raum angepassten und durchdachten Konzept eine Vielzahl von Projekten umsetzen und neue Existenzen aufbauen kann. Natürlich kommt man um einen klassischen Businessplan nicht herum, aber dabei können neben dem Steuerberater auch die IHK Ostbrandenburg in persönlicher Beratung oder die www.gruendungswerkstatt-berlin-brandenburg.de helfen. Am lehrreichsten ist jedoch immer der Blick in die Praxis:

Gespräche mit Unternehmern, die Ähnliches umgesetzt haben, Besuch von bereits funktionierenden Firmen in dem geplanten Bereich etc. Keine theoretische Recherche kann Erfahrungen aus der Praxis ersetzen. Ich stehe Ihnen dafür gern als Ansprechpartner zur Verfügung.

5. Finanzierung

Mit einem guten Konzept und einer realistischen Finanzierungsplanung kann man sogar auch heutzutage noch einige Banken überzeugen, eine Geschäftsidee zu unterstützen. Optimalerweise sollte eine Finanzierung an eine Förderung gekoppelt sein. Auch hier gibt es auch momentan noch gute Chancen, z.B. durch LEADER+ mit Landes- und EU-Mitteln unterstützt zu werden. Diese Möglichkeiten sollte man natürlich schon frühzeitig ausloten.

6. Genehmigungen

Wichtig neben fachspezifischen behördlichen Auflagen und erforderlichen Genehmigungen ist auf jeden Fall, ob es einer Baugenehmigung für das Vorhaben bedarf, eingeschlossen auch hier der Fall einer Umnutzung einer baulichen Anlage. Ein Baugenehmigungsverfahren kann mitunter sehr umfangreich sein, deckt aber meist alle behördlichen Fragestellungen mit ab.

7. Umsetzung

Für ein komplexeres Vorhaben sollte man in Anbetracht der vorhergehenden Punkte ausreichend Zeit zur Vorbereitung, Umsetzung und Durchführung einplanen. Für eine gute Vorbereitung sollte mindestens ein halbes Jahr eingeplant werden, oft reicht diese Zeit aber auch nicht aus. Der Zeitraum für die Umsetzung hängt vor allem von den notwendigen baulichen Maßnahmen ab, aber auch hier sollte gut ein halbes Jahr eingeplant werden. Rechtzeitig berücksichtigt werden sollte auch die Frage, ob, in welchem Umfang und mit welcher Qualifikation Personal benötigt wird. Dies kann auch eine lange Zeit in Anspruch nehmen.

8. Personal

Gerade der letzte Absatz stellt im ländlichen Raum häufig ein großes Problem dar. „Gutes“ Personal zu finden, kann mitunter auf Grund der eingangs beschriebenen demografischen Entwicklung sehr schwierig sein. Andererseits ist Personal ein nicht zu unterschätzender Kostenfaktor und vor allem bedarf es einer guten Struktur und Führung, optimalerweise durch den Inhaber der Firma. Darum sollte man sich zuerst die Frage stellen: Brauche ich unbedingt von Anfang an Personal oder kann man Mitarbeiter auch mit wachsender Firmenentwicklung nach und nach ins Boot holen?

9. Weitere Fragestellungen

Neben der eingangs erwähnten Analyse der Potentiale sollte man auch den Bedarf für seine Geschäftsidee analysieren. Dies kann durch persönliche Gespräche, Auswertung vorhandener Unterlagen oder aber ganz einfach durch eine Umfrage erfolgen. Die frühzeitige Kontaktaufnahme zum potentiellen Kunden kann oftmals sehr hilfreich sein. Weitere Schwierigkeiten lauern oft in banalen infrastrukturellen Grundlagen. So gibt es Landstriche in

Ostbrandenburg, in denen es kaum eine Möglichkeit gibt, mit dem Internet zu arbeiten, da hier Empfangsengpässe wie weiße Flecken die Karte säumen. Weiterhin sollte man prüfen, inwieweit das neue Geschäft verkehrstechnisch erreichbar sein muss und ob dies durch den öffentlichen Nahverkehr zu realisieren ist.

10. Noch ein paar Grundsätze

Bevor nun der Bedarf und die Potentiale wirtschaftlich tragfähig zusammen geführt werden, noch einmal einige grundsätzliche Dinge, die immer wieder hinterfragt werden sollten: Welchen Bedarf gibt es für meine Geschäftsidee und was ist meine Kernkompetenz, diese umsetzen zu können? Welche Zielgruppe will ich ansprechen und was muss ich dafür tun, um diese potentiellen Kunden anzusprechen? Kann ich das Risiko meiner Geschäftsidee durch Streuung auf verschiedene Zielgruppen verringern? Wie erreiche ich diese Zielgruppen? Berücksichtigt mein Projekt die derzeitige Ausgangssituation im ländlichen Raum und was muss ich ggf. für eine Akzeptanz in der Bevölkerung tun? Wie kann ich aus den Defiziten im ländlichen Raum Chancen für meine Geschäftsidee entwickeln?

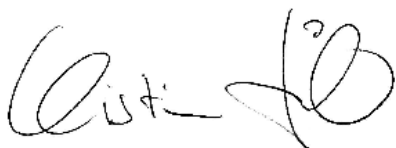
11. Beispiel

Ein Beispiel ist natürlich das Landwarenhaus Altreetz mit der Hofmanufaktur Christian Filter im Hintergrund. Eine solche Kombination ist nicht unbedingt Voraussetzung für das Funktionieren einer Geschäftsidee. Sicherlich sind aufeinander aufbauende Geschäftszweige sinnvoll und mehrere Standbeine auch eine Absicherung. Aber für den Start kann auch eine Konzentration und Reduktion auf einen wesentlichen und aussichtsreichen Geschäftszweig wichtiger sein als sich auf mehreren Baustellen möglicherweise zu übernehmen. Das bedeutet, wenn man heutzutage ein so vielschichtiges Projekt wie das Landwarenhaus alleine betreiben will, gibt es noch viele weitere Geschäftsansätze, die man hier mit einbauen kann und auch sollte, wenn man die Möglichkeit hat, sich darauf zu konzentrieren. Wichtig ist, möglichst immer persönlich vor Ort präsent zu sein. Für Projekte, die saisonalen Schwankungen unterliegen, sollte nach Möglichkeit mindestens ein weiteres Standbein aufgebaut werden, damit die Betriebszweige sich möglichst ergänzen und gemeinsam Synergien erzeugt werden.

12. Abschließendes

Dieser Leitfaden stellt keinen Anspruch auf Vollständigkeit, eher soll er ein Auftakt sein, um anwendbare Grundbausteine für die Umsetzung von geschäftsorientierten Projekten in Ostbrandenburg zu entwickeln. Durch Ihre Fragen, Wünsche und Anregungen können Sie zur Entwicklung dieses Baukastens beitragen. Zur Vereinbarung eines persönlichen Gespräches oder eines Beratungstermines nutzen Sie bitte die im Serviceteil der Seite angegebenen Kontaktdaten. Ich stehe Ihnen gern zur Verfügung!

Mit freundlichen Grüßen

A handwritten signature in black ink, appearing to be 'Christi Filter', written in a cursive style.