



Foto: Andreas Steindl

FRAGEBOGEN

Heike Krier

Geburtsdatum: 19. 12. 1969
 Geburtsort: Eschweiler
 Familienstand: ledig
 Beruf: Geschäftsführerin der GründerRegion
 Hobbys: Wandern, Reisen, Fotografieren

Iris Wilhelmi

Geburtsdatum: 14. 7. 1970
 Geburtsort: Mönchengladbach
 Familienstand: geschieden
 Beruf: Stellvertretende Geschäftsführerin der GründerRegion
 Hobbys: Theater, Film, Essen, Joggen

„Die Idee muss da sein“

Die GründerRegion und ihre Wettbewerbe bieten Unternehmern echte Chancen

„Allein AC² hat laut einer aktuellen Auswertung in den vergangenen zehn Jahren 350 Neugründungen angestoßen, insgesamt sind mehr als 2000 Arbeitsplätze langfristig entstanden“, zieht Heike Krier (Foto, l.) eine positive Bilanz. Doch die Geschäftsführerin der GründerRegion Aachen ist sich bewusst, dass nach oben noch deutlich Platz ist. „Die Mentalität der Deutschen ist nicht sonderlich risikofreudig. Bisher gründen vor allem Menschen, die Unternehmertum aus ihrer Umgebung kennen“, bedauert ihre Vertreterin Iris Wilhelmi. „Daher gehen wir beispielsweise auch in Schulen, um schon früh für eine eigene Existenz zu begeistern. Und unsere Leistungen erweitern wir ebenfalls ständig, bieten seit diesem Jahr neu intensive Folgebetreuung nach der Gründung an“, so Krier.

Passgenaue Beratung – keine Kosten

Dabei versteht die Chefin, die überzeugt ist, dass Frauen und Männer zwar unterschiedlich kommunizieren, aber gleich führen, die GründerRegion als Knotenpunkt und erste Anlaufstelle. Und deren Begleitung läuft so ab: „Die Idee muss da sein, klar, denn hinter einer Geschäftsidee müssen Feuer und Begeisterung stehen, sonst ist die Startposition denkbar schlecht. Wir unterstützen in der Methodik, vermitteln passgenau Berater, die ehrenamtlich arbeiten, sei es im Bereich Recht oder Marketing oder Finanzierung.“ Netzwerke seien ebenfalls wichtig für das Vorankommen, ergänzt Wilhelmi: „Und die AC²-Wettbewerbe sind sowohl für Neugründer als auch für expandierende Unternehmen eine fantastische Gelegenheit zu üben, sich selbst besser einzuschätzen, ihr Profil und ihre Ziele unter professioneller Anleitung zu schärfen und Kontakt mit anderen zu knüpfen.“

I Wer bei AC² noch dabei sein oder sich darüber informieren will, sollte die Auftaktveranstaltung in Aachen am Dienstag, 11. November, 19 Uhr, Aachener Bank, Theaterstraße 5, nicht verpassen. Weitere Infos sowie Anmeldung auf der Webseite www.gruenderregion.de.

Was ist für Sie beide das Schönste an Ihrem Job?

Wir haben täglich mit neuen Geschäftsideen zu tun und sehen, mit wie viel Engagement, Kreativität und Willenskraft Gründer und Unternehmer ihre Visionen realisieren.

Welche Vorzüge bietet der Standort Aachen Gründern?

Unternehmensstarter finden hier ein bundesweit einzigartiges Beratungs- und Förderinstrumentarium in Kooperation mit 40 Beratungseinrichtungen. Außerdem profitieren sie von den Merkmalen unserer Region: ein ausgewogener Branchenmix, eine hohe Dichte von international renommierten Wissenschaftseinrichtungen und eine zentrale Lage im Dreiländereck der Euregio Maas-Rhein.

Was halten Sie hingegen für verbesserungswürdig?

Der Mangel an Frühphasenfinanzierung bremst Gründungsaktivitäten, sodass viele Ansätze für Technologien und Produkte schon in den Anfängen scheitern oder abwandern. Sinnvoll wäre ein Förderprogramm für die ersten beiden Jahre, danach wäre Weiterfinanzierung über die regionalen Finanzpartner der GründerRegion denkbar.

Warum lohnt sich eine Teilnahme an den Wettbewerben AC²?

Erfahrene Mentoren unterstützen alle Teilnehmer kostenlos beim Erstellen ihrer Pläne. Unabhängige Gutachten und Themenabende liefern weitere praxisrelevante Hinweise. Häufig ergeben sich übers Netzwerk Kontakte zu Kapitalgebern und Branchenexperten. Die Gesamtdotierung beträgt 31 000 Euro plus Imagefilme als Sachpreise.

Ihre Ziele als Geschäftsführerinnen der GründerRegion Aachen?

Tradition trifft Weiterentwicklung: Wir wollen die erfolgreiche Arbeit der 13 Partner und Beratungseinrichtungen fortsetzen, zudem neue Zielgruppen für Selbstständigkeit interessieren und sie unterstützen. Angebote müssen sich Entwicklungen anpassen. Die Digitalisierung schreitet fort und ermöglicht neue Formen der Zusammenarbeit.