

Selbst ständig etwas unternehmen:  
Zwei Brüder wagten den  
Sprung ins kalte Wasser



ETL | Start<sup>up</sup>  
Existenzgründermagazin



# *Klarschiff für neue Geschäfte*

*Echte Gründergeschichten und Expertentipps für einen guten Start*

## » Inhalt

- 04 Ihr Gründungsbegleiter vor Ort  
**Durchstarten mit ETL | Startup**
- 06 Unternehmensberatung & Coaching  
**Schiffsausrüster GmbH Sassnitz**
- 10 Businessplan & Fördermittel  
**SchnittStelle – Ihr Friseur**
- 12 Finanzierung & Investition  
**Philipp Reich –  
Transportunternehmen**
- 16 Steuer- & Rechtsberatung  
**Garten- und Landschaftsbau  
René Schröder**
- 18 Formalitäten & Büroorganisation  
**Fleischerei Finck**
- 20 Marketing, Werbung & PR  
**Gastro Lenk GmbH**
- 22 Werbetrends im Wandel  
**Interview mit Werbefachmann  
Sebastian Nicklas**



### Unsere Info-Points

Wertvolle Expertentipps auf einen Blick finden Sie in den, mit einem „i“ gekennzeichneten, grünen Info-Kästen.

- 24 Versicherung & Absicherung  
**Pflegedienst Stügerhoff UG**
- 26 Nachhaltigkeit, Zukunftsfähigkeit & Wirtschaftsethik  
**Connect MV**
- 28 Die W-Fragen im Detail  
**Interview mit Unternehmens-  
berater Christian Wegner**
- 30 ETL – Das „Mehr“ für Sie  
**Unser ganzes Beratungsspektrum**

# Das eigene Ziel verfolgen

[www.ETL-Startup.de](http://www.ETL-Startup.de)



Als Regionalgeschäftsführerin des ETL-Verbundes für Mecklenburg-Vorpommern hängt mein Herz in besonderer Weise an diesem Landstrich. Daher haben wir mit dem eigens ins Leben gerufenen Projekt „ETL | Startup“ einen neuen Aufgabenschwerpunkt geschaffen, der sich als Pilot vorerst ganz um die Existenzgründer im Norden und ihre Vorhaben kümmert. Mein Team und ich haben die jahrelange Erfahrung der Berater, den gewachsenen Kontakt zu vielen Verbundpartnern und Behörden sowie die regional starke Präsenz konzentriert, um Gründer auf Ihrem Weg in die Selbständigkeit optimal zu begleiten und Ihnen mit Rat und Tat zur Seite zu stehen. So erhalten Sie aus einer Hand gebündeltes Wissen zu steuerlichen, betriebswirtschaftlichen und rechtlichen Fragestellungen für einen erfolgreichen Start.

Mit diesem Fokus auf das Unternehmertum wollen wir die Gründerlandschaft in Mecklenburg-Vorpommern aktiv unterstützen, um das hiesige Potential weiter voranzubringen und diese Region zu einem noch attraktiveren

Gründungsstandort zu entwickeln. Wenn Sie sich also selbst verwirklichen und ständig Ihr eigenes Ziel verfolgen wollen, sollten Sie weiterlesen.

In diesem Magazin möchten wir Ihnen ein wenig von unserem Projekt und Know-how mitgeben und Sie an den Geschichten unserer Mandanten teilhaben lassen. Wir würden uns freuen, wenn diese Sie ermutigen oder auch vor dem einen oder anderen Fehler auf dem Weg in die Selbständigkeit bewahren können.

Herzlichst  
Ihr Startup-Team  
Claudia Jaensch

### Impressum

Herausgeber: ETL | SCS AG Steuerberatungsgesellschaft  
Niederlassung Neubrandenburg · Bereich ETL | Startup  
Friedrich-Engels-Ring 49 · 17033 Neubrandenburg  
Tel.: 0395 430 880 · Fax: 0395 430 88 42  
Startup-MV@ETL.de · [www.ETL-Startup.de](http://www.ETL-Startup.de)

Texte: Medienbüro „Thema und Absicht“ Ralph Schipke · Tel.: 0395 454 207 18  
Hans-Joachim Guth · Tel.: 0395 544 19 36

Fotos: Hans-Joachim Guth, Jens Köhler, Ralph Schipke, Lichthof, thinkstock.de

Layout und Satz: Lieps GmbH – Die Werbeagentur  
Tel.: 0395 555 360 · [info@lieps.de](mailto:info@lieps.de) · [www.lieps.de](http://www.lieps.de)



**Ute Lehbeck**  
 Projektleiterin ETL | Startup  
 Tel.: 0395 430 88 50  
 Startup-MV@ETL.de · www.ETL-Startup.de

Ein Angebot der:  
 ETL | SCS AG Steuerberatungsgesellschaft  
 Friedrich-Engels-Ring 49 · 17033 Neubrandenburg

## up geht's – Durchstarten mit ETL | Startup

Ute Lehbeck – unsere Projektleiterin „ETL | Startup“ für das Kompetenzfeld Existenzgründungsberatung – zu den Anfangsbedingungen des Projektes: „Seit Jahren begleiten unsere Rechtsanwälte, Steuer- und Unternehmensberater Gründer aller Branchen auf dem Weg in die Selbständigkeit. Auch zu Behörden, Kammern, Bildungsanbietern und Netzwerken bestehen jahrelange Kontakte. Die Fördermittellandschaft bietet verschiedenste Unterstützungsmöglichkeiten für Gründer, Jungunternehmer sowie gestandene Selbständige und ist nach wie vor gut aufgestellt.“

„Wir wollen nur Ihr Bestes – Ihren Erfolg!“

So war es eine Frage der Zeit, bis wir das vorhandene Know-how bündeln und die Spezialisierungen in der ETL-Gruppe um ein Beratungsfeld erweitern. „Ausschlaggebend war auch die

Beratungslandschaft. Neben engagierten Netzwerken, Vereinen und Beratern gibt es leider schwarze Schafe, die sich mehr für Fördergelder, als für den Existenzgründer interessieren. Zudem können viele nur vereinzelte Bausteine abdecken. Wir wollen dem mit qualitativer und vor allem ehrlicher Beratung begegnen. So haben beide Partner etwas davon.“, meint Ute Lehbeck zur Beratungssituation für Gründer.

Mit ETL | Startup können wir Ihnen eine ganzheitliche, branchenübergreifende Beratung und Betreuung in Ihrer Start- und Entwicklungsphase ermöglichen und Sie bestmöglich unterstützen. Dabei decken wir mit unserem Team nicht nur alles rund um Steuern, Wirtschaft, Recht und Finanzen ab, sondern können uns bei Bedarf auch der Serviceangebote und spezialisierten Berater der ETL-Gruppe bedienen.

„Darüber hinaus haben wir mit der Homepage eine Plattform mit Basiswissen für Gründer geschaffen, welches wir auch gern in Existenz-

gründerseminaren weitergeben.“, ergänzt die Projektleiterin.

Seit Sommer 2014 konnten wir vorerst an Standorten in Mecklenburg-Vorpommern die ersten Seminarteilnehmer begrüßen. „Sie sehen, wir wollen nur Ihr Bestes: Ihren Erfolg. Also zögern Sie nicht und melden sich bei uns. Wir freuen uns auf Sie und Ihr Vorhaben!“, resümiert Ute Lehbeck das Angebot von ETL | Startup.

## upsolut gut – unsere Möglichkeiten

Gemeinsam entwickeln wir einen individuellen Fahrplan in Ihre Selbständigkeit und unterstützen Sie mit:

- steuerlicher Gründungsberatung
- Hilfe bei der Rechtsformwahl
- Erarbeiten einer Geschäftsplanung
- Fördermittelberatung

- Finanzierungsplanung
- Bewältigung der Bürokratie
- betriebswirtschaftlichen Auswertungen
- u. v. a. m.

Zum Tagesgeschäft gehören u. a. klassische Steuerberatung mit Buchhaltung, Jahresabschluss und Steuererklärung.

## up to date – unser Netzwerk

Wir sind für Sie aktiv:

- Gründerportale: Gruender-MV.de
- Gründerwebsites: Fuer-Gruender.de
- Beraternetzwerke: IBWF Institut für Betriebsberatung, Wirtschaftsförderung und -forschung e. V.
- Partner der Gründerwoche Deutschland
- Partner der Universitäten/Hochschulen MV
- Sponsor der Gründermesse Rostock
- gelistet für das Gründercoaching
- u. v. a. m.



Selbst ständig etwas unternehmen

## » Gut gerüstet in den sicheren Hafen

*Sassnitz. Marcel und René Kiesow stehen vor dem Eingang zu ihrem Kontor und schauen hinüber zu dem nur einen Steinwurf entfernten Hafen von Sassnitz.*

Die beiden Brüder strahlen norddeutsche Ruhe und Gelassenheit aus. Aus gutem Grund. Seit der Übernahme der Schiffsausrüster GmbH Sassnitz ([www.schiffsausruester.net](http://www.schiffsausruester.net)) haben sie die dritte Saison in Folge mit schwarzen Zahlen abschließen können. Dass die Marina vor ihren Augen jetzt ziemlich verwaist da liegt, macht den Beiden kein Kopfzerbrechen. Die Skipper haben ihre Boote längst im Winterlager untergebracht. Sie werden wieder kommen, sind sich Marcel und René gewiss. Hoffentlich in diesem Jahr noch mehr, als es im vorigen Jahr der Fall war. „Es muss sich in der Szene erst rumsprechen, dass Sassnitz längst nicht mehr ein Nothafen ist, wie es immer noch in alten Seekarten steht“, sagt René Kiesow. Um die 100 Boote können hier festmachen. Tun sie dies, ist das auch ein gutes Geschäft für die Kiesows. An die 5.000 Artikel halten die Schiffsausrüster am Lager. „Irgendetwas braucht ein Skipper immer“, ist René Kiesow überzeugt. Und er bekommt es im „Spielzeugladen für Männer“. Männer seien immer auf der Suche nach etwas mehr oder weniger Nützlichem – nicht nur im Baumarkt. „Und wenn des Skipperers erster Blick vom Boot auf unser Kontor fällt, dann haben wir ihn eigentlich auch schon am Haken.“

Längst vom Haken indes sind diejenigen, die dem Unternehmen dazumal gut ein Drittel des jährlichen Umsatzes bescherten: die Berufsfischer. Diese traditionsreiche Gilde befindet sich – nicht nur in Sassnitz – im stetigen Niedergang. Was nicht nur eine gefühlte Wahrnehmung der beiden Kiesows ist. Im Landesverband der Kutter- und Küstenfischer kennt man die harten Fakten, die den Niedergang auslösten und ihn heute immer noch begleiten. Hohe Dieselpreise, EU-reglementierte Fangquoten, verschlechterte Fänge und Erlöse – all das trage dazu bei, dass mit dem einst ehrenwerten Küstenberuf heute kein Staat mehr zu machen sei. Ging der Kutter früher vom Vater auf den Sohn über, verliert der Beruf heute weiter an Attraktivität, Nachwuchs ist kaum in Sicht. „Würden wir vor dieser Entwicklung die Augen zumachen, könnten wir das auch gleich mit unserem Geschäft tun“, meint René Kiesow. Nur genau das haben er und sein Bruder nicht vor. Vieles habe man seit dem „Sprung ins kalte Wasser“ vor drei Jahren lernen müssen. Vor allem aber dies: Wer sich als Unternehmer selbstständig auf dem Markt bewegt, muss selbstständig etwas unternehmen – am besten das Richtige und das denn auch mit den richtigen Beratern.

Dabei hatten René und Marcel Kiesow eigentlich gar nicht das werden wollen, was sie heute sind. René – der ältere Bruder – kann auf eine erfolgreiche Banklehre verweisen, war dort denn auch mit der Kreditvergabe befasst und wollte später in die Hotellerie wechseln. Dem



**Expertentipp von Gundula Hafenstein, ETL | Freund & Partner GmbH Steuerberatungsgesellschaft, Torgelow:**

- persönliche Eignung zum Unternehmer (Zeitaufwand, Urlaubsverzicht, Unterstützung durch Familie, Selbstmotivation)
- Ausarbeitung der Geschäftsidee (Region, Kunden, Mitbewerber analysieren, Franchise,

Übernahme und Lizenzen bedenken, Finanzquellen erschließen – KfW, LFI, Regionalförderung)

- Businessplan (evtl. Unterstützung organisieren, ETL-Gründerseminare besuchen)
- Gründung (notwendige Formulare wie Gewerbeanmeldung, IHK, Handwerkskammer, ETL-Steuerberater suchen, an Absicherung denken)

Beispiel seiner Eltern folgend, die seit 1994 in der Gastronomie selbständig unterwegs waren. Die Pläne waren geschmiedet, die Verträge geschrieben, eine Bankzusage lag auf dem Tisch. Aber letztlich sprang der Vertragspartner im dritten Anlauf doch noch ab und René musste anderweitig Lohn und Brot suchen. Ohne das Ziel „Selbständigkeit“ aus den Augen zu verlieren.

Sein jüngerer Bruder Marcel kommt schon aus der Branche des heutigen Unternehmens. Gelernter Schiffbauer, danach Job im Hafen und schließlich unentbehrlicher Helfer der Eltern in deren Gastwirtschaft – Marcel hat einiges hinter sich. Heute sagt er: „Ich bin angekommen.“ Was auch daran liegen mag, dass in Sassnitz jeder jeden kennt. Der Vater kannte die Eigentümer der Schiffsausrüster GmbH und hörte rechtzeitig von deren Überlegungen, das Unternehmen abgeben zu wollen. So erfuhren seine Jungs davon und der Deal ging über die Bühne. „Schon an dieser Stelle wären wir wohl hilflos untergegangen, hätten wir auf kompetente Beratung verzichtet“, erinnert sich René Kiesow. Und weil die beim Kaufvertrag hilfreich mit am Tisch gesessen habe, sei sie an diesem auch heute noch willkommen. Und er legt Wert darauf, die drei Buchstaben dieser Berater mit Namen zu erwähnen: ETL. Schaut man hinter die drei Buchstaben, landet man zunächst im Neudeutschen: European Tax & Law. Schaut man weiter, erfährt man, dass es sich hier um eines der führenden Beraternetzwerke in Deutschland handelt, das kleine und mittlere Unternehmen betreut. Nicht punktuell, sondern mit einem Rundum-Programm in den Bereichen Steuer- und Rechtsberatung, Wirtschaftsprüfung sowie Unternehmensberatung und Finanzen. „Für uns ein Glücksfall“, resümiert René Kiesow. „Die kannten uns vom ersten Tag an und wir vertrauten ihnen – auch vom ersten Tag an.“

Heute sind die beiden Sassnitzer ein Vorzeigobjekt von ETL. Weil sie Abrechnungen, Rechnungen, Forderungen und andere Unternehmensdaten nicht mehr per Post austauschen. Man trifft sich in den Wolken, kommuniziert, analysiert und inspiriert per Cloud Computing.

René (rechts) und Marcel Kiesow haben die dritte Saison mit schwarzen Zahlen abgeschlossen.



„Bei unserem breit gefächerten Sortiment kommen an die 2.000 Rechnungen rein, eben so viele gehen raus“, sagt „Zahlenmensch“ René Kiesow. Wollte man dies alles allein bewältigen, hätte man keine Zeit mehr, um die 5.000 Artikel unter die Leute zu bringen. „Wer denkt, dass er alles allein hinkriegt, ist falsch gewickelt.“

Die Saison ist durch. Marcel und René Kiesow sind mit ihr nicht unzufrieden. Macht doch den Laden zu und wartet, bis die ersten Skipper wieder festmachen. „Träum‘ weiter“, würde der ältere Kiesow solchen Stimmen entgegenen. „Im Winter wird geplant, was im Sommer verdient werden soll.“ An der Warenpräsentation wollen die Jungs arbeiten. Vieles was sie im Angebot hätten, was auch gefragt sei, käme noch nicht so rüber, wie es wohl erforderlich sei. Sie

wollen ihren Laden „aufmöbeln“, ihren Online-Shop ([www.segelbox.de](http://www.segelbox.de)) ausweiten und sich handwerklich weiterbilden. An Ideen mangelt es wahrlich nicht. „Aber“, bremst sich Marcel Kiesow selber ein, „vor dem Schönmachen kommt das Verkaufen“. Womit er sagen will, dass ein Leben auf Pump nicht sein Ding ist.

Ja und wenn dann noch Zeit bleibt, würde Marcel gern mal wieder mit dem Rad über Deutschlands größte Insel touren. Bruder René hat sich vorgenommen, häufiger als in der vergangenen Zeit die Laufschuhe zu schnüren. „Mal loslassen können gehört dazu, wenn man immer an seinem Ziel festhält“, meint er. Festhalten tun beide Kiesows. Schwarze Zahlen in der vierten Saison ist das Nahziel. „Wenn wir dann auch noch das fünfte Jahr über die Bühne ge-

**Schiffsausrüster GmbH Sassnitz**  
 Marcel und René Kiesow  
 Hafenstraße 12 H  
 18546 Sassnitz  
 Ansprechpartner: René Kiesow  
 Tel.: 038392 331 34  
[schiffsausruester@t-online.de](mailto:schiffsausruester@t-online.de)  
[www.segelbox.de/shop-Segelbox.html](http://www.segelbox.de/shop-Segelbox.html)  
[www.schiffsausruester.net](http://www.schiffsausruester.net)

**Ansprechpartner/Berater bei ETL**  
 Claudia Jaensch, Steuerberaterin  
 ETL | SCS AG Steuerberatungsgesellschaft  
 Niederlassung Neubrandenburg  
 Friedrich-Engels-Ring 49  
 17033 Neubrandenburg  
 Tel.: 0395 430 880  
[SCS-Neubrandenburg@ETL.de](mailto:SCS-Neubrandenburg@ETL.de)

bracht haben“, sagt der gelernte Banker, „können wir sagen: So, die Existenzgründung hat geklappt – aber erst dann.“ Das Zeug dazu scheinen die Brüder mit ihrem Kontor in der Hafenstraße zu haben – auch dank ihrer Berater.



#### Friseursalon „SchnittStelle“

Maïke Wachsmuth  
Taklerring 36b · 18109 Rostock  
Tel.: 0381 120 14 51

#### Ansprechpartner/Berater bei ETL

Mandy Eigenauer, Steuerberaterin  
ETL | Freund & Partner GmbH  
Steuerberatungsgesellschaft  
Niederlassung Rostock  
Adolf-Wilbrandt-Str. 14 · 18055 Rostock  
Tel.: 0381 252 080  
Mandy.Eigenauer@ETL.de

Ihren Berater hat sie zum Glück „mitgeerbt“

## » Ich konnte den Salon ja nicht weiter „Ingrid“ nennen

**Rostock.** „Schnittstelle“ – auf den ersten Blick scheint es ein technischer Begriff aus der IT-Welt zu sein. Doch der zweite lohnt sich, um einen modernen, flotten Friseursalon in Rostock mit einer taffen jungen Chefin zu entdecken.

Einen Spiegel der Seele erkennt Friseurin Maïke Wachsmuth im Erscheinungsbild jedes Menschen und speziell ihrer Kunden. Vor zwei Jahren wurde die heute 32-jährige Rostockerin Unternehmerin. Und zwar in der Firma, in der

sie zuvor zehn Jahre angestellt war. „Die Vorbesitzer wollten sich aus dem Geschäftsleben zurückziehen und haben mir das Angebot gemacht, den Salon zu übernehmen“, erinnert sie sich an eine der großen Überraschungen ihres Berufslebens. Auch wenn der Salon am Taklerring in Rostock Groß-Klein nicht mehr weiterhin „Ingrid“ heißen konnte, war es für sie ein verlockendes und zugleich schwerwichtiges Angebot: Plötzlich Chefin von vier Mitarbeiterinnen. Zu Schere und Kamm kamen Taschenrechner und Aktenordner hinzu. Neben gewohnten Dauerwell- plötzlich auch Geschäftstermine, etwa bei der Bank.

„Einiges wollte ich natürlich im Salon verändern“, erzählt sie. Schließlich seien ihre 30 Jahre älteren Geschäftsvorgänger aus einer anderen Generation. Ein neuer Name sollte her, samt Logo, Visitenkarte, Briefkopf. „Eine ganze Kladde voller Ideen habe ich noch zu Hause stehen“, sagt sie. „Schnittstelle“ sei schließlich „ihr“ Name geworden. „Das klingt modern, ein wenig 2.0. Und trotzdem ist es klar und jeder kann mit dem deutschen Wort etwas anfangen – ob Oma oder Enkel!“ Ihr eigener Name Maïke statt „Ingrid“ kam nicht in Frage: „Schließlich steht ein Team dahinter und das wollte ich auch über den Namen zum Ausdruck bringen.“

So entwickelte sich ein roter Faden hin zum eigenen Unternehmen. Auch wenn die Verwandtschaft zu ihren Ideen „toll“ sagte, plagte sie so mancher Zweifel. „Die Familie ist ja verliebt in einen.“ Also nicht objektiv. Doch auch die Kunden und Geschäftspartner fanden den Wandel im Salon gut und hielten die Treue.

Maïke Wachsmuth aber musste erst einmal die Meister-Schulbank drücken. Ohne Meister kein eigener Betrieb. Überhaupt war es bei Ämtern und Banken fast immer so, dass eines ohne etwas anderes nicht funktionierte. Professionelle Hilfe gab es dann vom Steuerbüro „Freund und Partner“ der ETL-Gruppe. „Meine Beraterin Mandy Eigenauer habe ich zum Glück mitgeerbt“. Sie wurde auch zur Bank begleitet, es wurde ihr der Rücken gestärkt und dafür gesorgt, dass die junge, attraktive Frau als verhandlungsstarke Geschäftsinhaberin ernst genommen wird.

Im Oktober 2013 konnte sie dann den Meisterbrief im eigenen Salon aufhängen. Nun hatte Maïke Wachsmuth endlich das gute Gefühl, angekommen zu sein. Und so ist auch ihre eigene Erscheinung ein Spiegel der Seele. Die moderne, rotblonde Kurzhaarfrisur könnte zeigen: Voller Elan und mit viel sonnigem Gemüt. Das Lächeln auf den natürlich-rot geschminkten Lippen: Bei mir sind sie richtig, wenn es ums gute Aussehen geht!

#### Expertentipp von Thomas Oberender, ETL | Unternehmensberatung AG, Neubrandenburg

- Roter Faden: Entscheidung – Vorbereitung – Businessplan – Unternehmensstart
- Intensive Beschäftigung mit dem Vorhaben
- Konzept zur systematischen Vorgehensweise von Planung bis Umsetzung
- Beratungskostenförderung beanspruchen:
  - Bildungsscheck des Landesförderinstitutes Mecklenburg-Vorpommern
  - Gründercoaching Deutschland der KfW Mittelstandsbank
  - Förderung unternehmerischen Know-hows durch das BAFA (Bundesamt für Wirtschaft und Ausfuhrkontrolle)
  - Beratung von klein- und mittelständischen Unternehmen (KMU)



Das Flaggschiff des Unternehmens ist ein Kunstwerk auf Rädern

## » Sechzehn Farbschichten in Reichs Reich

**Vimfow.** *Jungs wollen immer dasselbe. Zumindest wenn sie klein sind. Sie wollen später einmal Pilot werden, Feuerwehrmann oder Lokführer – oder Trucker.*

Letzteren Wunsch machte Philipp Reich im Juli 2008 zur Wirklichkeit. Der damals erst 18-Jährige ging aufs Amt, meldete sein Gewerbe an und avancierte somit zum jüngsten Transportunternehmer Deutschlands. Was in Vimfow, seinem Heimatdorf an der L 15 zwischen Goldberg und Crivitz, die Wellen hochschlagen ließ. Vor allem bei den Eltern.

„Die Eltern haben mir immer wieder von diesem Schritt abgeraten“, erzählt der gelernte Kaufmann für Spedition und Logistikdienstleistung. Was vor allem daran gelegen haben mag, dass der Vater selbst als LKW-Fahrer einen Großteil seines Lebens hinterm Lenkrad verbracht hat. Truckerromantik, wie sie gelegentlich besungen oder beschrieben wird, ist dabei gewiss nicht der Alltag. Philipp ließ sich nicht beirren. „Ich habe Diesel im Blut.“ Als seine Eltern für ein paar Tage Urlaub machten, schuf der Filius die Fakten, wurde Transportunternehmer gegen all die gut gemeinten Ratschläge von Mutter und Vater.

„Der Junge hatte immer schon seinen eigenen Kopf“, sagt Mutter Maron, die sich in Vimfow mit ihrem Spross das Büro teilt. Die Worte klingen nicht resignierend, heute sind sie voller Stolz. Immerhin gehören zum Reich von Philipp Reich bereits neun eigene Fahrzeuge, vierzehn weitere stehen über angegliederte Subunter-

nehmer ebenfalls in seinen Diensten. Alles sind Zugmaschinen ohne Auflieger, denn Reichs eigentlicher Job ist das so genannte Trailer-Trucking. „Wir holen die Trailer im Rostocker oder Lübecker Hafen ab und fahren sie zu den Adressaten in ganz West- und Südeuropa“, erläutert er sein Geschäftsmodell.

Das funktioniert. Auch weil der Jungunternehmer zuverlässige Partner hat – ausnahmslos finnische, von einer Firma aus Österreich mal abgesehen. „Das hat sich so ergeben“, sagt Philipp Reich. Da oben im Norden sitze mit „Onkel Jochen“ ein guter Freund der Familie. Als Dispatcher habe der den Neuen ins Geschäft gebracht und weil sich beide Seiten blind aufeinander verlassen können, hat sich diese Zusammenarbeit ausgeweitet.

Nur eines ist anders geworden. Philipp selbst ist im vorigen Jahr vom Bock gestiegen. „Der logistische Aufwand wird immer größer, manchmal reichen nicht einmal die sieben Tage der Woche. Ein stehender LKW verbrennt Geld, einer ohne Last auf dem Haken tut dies ohnehin“. Unterstützt von der Mutter verbringt der Chef nunmehr die meiste Zeit hinter dem Schreibtisch, Telefon und Handy immer in Griffnähe. Die Trucks müssen rollen.

Damit dies so bleibt, hat sich der Fuhrunternehmer von allem getrennt, was ihn hindern könnte, seinen eigentlichen Job zu machen. „Unsere Steuerberaterin hat gut zu tun. Lohnbuchhaltung, überhaupt die gesamte Buchhaltung und eine monatliche Abrechnung – da



Trucker Philipp Reich hat sich seinen Kindheitstraum erfüllt.



#### Philipp Reich Transportunternehmen

Goldberger Chaussee 7  
19374 Vimfow  
Tel.: 038727 887 04  
dispo@transport-reich.eu

gegründet: 15.07.2008  
Beschäftigte: 9  
Trucks: 9  
Besonderheiten:  
Showtruck – internationales  
Trucker-Treffen und Auszeichnung  
schönster Truck international

#### Ansprechpartner/Berater bei ETL

Christine Harth, Steuerberaterin  
ETL | RUB Datenverarbeitung GmbH  
Steuerberatungsgesellschaft  
Friedensstraße 21  
19053 Schwerin  
Tel.: 0385 343 292 10  
Christine.Harth@ETL.de

kommt schon was zusammen.“ Vor allem die monatliche Abrechnung habe sich bewährt, meint der junge Mann. Laufe da mal etwas nicht so, wie man es sich eigentlich vorgestellt habe, könne man schnell nach den Stellschrauben suchen, an denen nachjustiert werden müsse. Das spare Kosten und deshalb sei diese enge und intensive Zusammenarbeit mit der Steuerberaterin jeden Cent wert.

Der Firmenchef hat längst erkannt, dass er sich mit seinem Unternehmen auf teilweise „flächendeckend vermintem Terrain“ bewegt. Der Druck der Mitbewerber ist immens. „Wenn Du dann noch mitbekommst, wie dubiose Unternehmer mit philippinischen Fahrern auf Zugmaschinen aus dem Baltikum den Markt kaputtmachen, dann kann man schon mal aus der Haut fahren.“ Die „armen Schweine“ aus Asien müssten wochen- oder gar monatelang in ihren Trucks hausen – für einen Hungerlohn.

Was letztlich dazu führe, dass diese Unternehmer ihre LKW um 20 Cent auf den Kilometer günstiger anbieten könnten, als das bei eigener, noch so spitzer Kalkulation überhaupt denkbar wäre. Das funktioniere nur, wenn man seine Leute bis aufs Blut aussauge. „Umso wichtiger sind mir meine Partner. Wir hegen und pflegen uns gegenseitig, haben beide unseren Teil am Geschäft.“

Zu diesem Prinzip gehört auch der öffentliche Auftritt der Fahrer. „Ich weiß aus eigener Erfahrung wie es ist, hinter dem Lenkrad zu sitzen, ein Ziel vor Augen zu haben, das tausend und mehr Kilometer entfernt ist. Der Job ist hart – ohne Zweifel und jeder Fahrer trägt einen Riesenpacken Verantwortung.“ Und weil dem so sei, gehöre zur Unternehmensphilosophie auch, es den Angestellten in ihren Fahrerständen so angenehm wie irgend möglich zu machen. Moderne Sitze, anständige Schlafkojen

und viele kleine Ausstattungsdetails sollen diesem Beruf ein wenig von seiner alltäglichen Härte nehmen. „Noch erträglicher wäre das Ganze, wenn Deutschland von seiner Reglementierungswut ablassen würde. Es macht einfach keinen Spaß mehr auf den hiesigen Straßen.“ Jede zusätzlich angebrachte Leuchte bedürfe der Genehmigung oder sei gleich gänzlich verboten. Widrigenfalls würden umgehend Punkte und Bußgeld drohen. „Unsere Fahrer sind immer froh, wenn sie aus Deutschland raus sind.“

Das Flaggschiff des Transportunternehmens ist ein DAF XF 105 460 SSC 6x2. Die Zugmaschine hat zwar schon 200.000 Kilometer auf dem Tacho – anzusehen ist ihr das aber nicht. Im Gegenteil, das Fahrzeug ist kein einfacher Truck, es ist ein Kunstwerk. Die Spritzpistolen von Bert Galster aus Stavenhagen haben den Dreiaxser zu einem Hingucker werden lassen, mit dem Philipp Reich auf internationalen Festivals Pokale en masse abräumt. „Steckt ja auch genug Arbeit drin“, meint Reich nicht ohne Stolz auf das Geschaffene. Zunächst habe Galster mit seiner Firma „Crossover Airbrush“ die ursprünglich schwarze Zugmaschine komplett

versilbert. Um danach einen ganz bestimmten Effekt („Ultra-Candy-Effekt“) erzielen zu können, seien 16 verschiedene Farbschichten aufgetragen worden. „Das war mehr als nur atemberaubend“, erinnert sich Reich. Bert Galster sei ein wahrer Künstler.

Die Fahrerkabine selbst – man sollte die besser nicht mit Straßenschuhen betreten – macht den DAF dann zum vollkommenen Showtruck. Cremefarbene Ledersitze und -bezüge, dazu passende geräuschreduzierende Verkleidungen und eine Stereoanlage mit beachtlicher Power sind die Merkmale eines rollenden Arbeitsplatzes, der in der Szene und auf der Straße immer wieder für Furore sorgt.

„Klar, das hat schon Zeit und Geld gekostet“, gibt Philipp Reich zu. „Aber ich wollte genau dieses Aushängeschild für meine Firma haben. Wir haben einmal gezeigt, was alles so geht. Auch um unseren Fahrern klarzumachen, dass generell saubere Zugmaschinen und aufgeräumte Fahrerhäuser die besten Visitenkarten für die Firma sind und die Voraussetzung für sichere Arbeitsplätze.“ Dazu bräuchte es nicht in jedem Fall bis zu 16 Farbschichten – aber in einem schon.



#### Expertentipp von Michael Meis, Bürgerschaftsbank Mecklenburg-Vorpommern GmbH, Schwerin

- Von besonderer Wichtigkeit für eine erfolgreiche Gründung und Kreditverhandlungen ist eine strukturierte und fundierte Bedarfsanalyse im Rahmen der Geschäftsplanung.
- Erstberatung ist auch direkt bei der Bürgerschaftsbank, den Bankensprechtagen der IHKs oder bei Ihrer Hausbank möglich.
- Ihr Berater hilft bei der Suche nach einer finanzierenden Bank, stellt den Kontakt her und begleitet Sie zum Bankgespräch.
- Sinnvoll ist auch die Beratungsunterstützung über die Bildungsgutscheine der IHKs.
- Die BMV selbst hat für Existenzgründer ein spezielles Programm, BMV direkt. Hier können Gründungswillige mit einem soliden Konzept noch vor den eigentlichen Kreditverhandlungen eine Bürgschaftszusage bekommen.
- Mit einer Bürgschaft sinkt das Risiko der Banken, da für den Fall eines Ausfalles des Kunden die BMV als Bürge einsteht.



Rückkehr in die Heimat

## » Aufgeben kann jeder

**Lübz.** Nach der Wende in Deutschland kehrte René Schröder seiner mecklenburgischen Heimat den Rücken.

Der gelernte Baustoffmaschinist ging nach Nordrhein-Westfalen, verdiente gutes Geld, lernte Regina kennen und lieben, schulte auf Garten- und Landschaftsbau um.

Im Urlaub jedoch zog es ihn, zog es später die Beiden, immer wieder nach Hause, nach Lübz. 2011 schließlich packten René und Regina ihre Koffer und machten sich auf ins Mecklenburgische. In NRW hatte er mitbekommen, wie viele Gärtner den Bach runter gingen, René Schröder wollte sich dieses Schicksal ersparen.

Wieder in Lübz angekommen, stellte sich eine Frage: Willst du für 6,50 Euro brutto malochen oder hat das Leben für dich noch eine bessere Lösung parat?

René Schröder glaubte fest an die bessere Lösung und machte sich mit einer eigenen Firma – Garten- und Landschaftsbau Schröder – in seiner Heimatstadt selbständig. „Ich kam spät, 2011 war der Markt schon ziemlich aufgeteilt“, erinnert sich der Mann. „Die großen Aufträge waren vergeben, aber ans Aufgeben habe ich nie gedacht.“ Schröder schlüpfte in die Rolle der „helfenden Hand“, bot sich alten Leuten an, die ihren Garten halten wollten, aber nicht mehr alles schaffen konnten. „Das sind mir die liebsten Kunden“, lobt der Gartenbauer diese Klientel.

René Schröder hat auch andere „Kunden“ kennengelernt. Auftraggeber, die es mit dem Be-

**Expertentipp von Thomas Wiethoff, ETL | Freund & Partner GmbH Steuerberatungsgesellschaft, Neubrandenburg:**

- Von Anfang an steuerliche und rechtliche Pflichten besprechen.
- Wahl der Rechtsform für das zu gründende Unternehmen entscheiden.
- Einen passablen Weg durch den deutschen und europäischen Vorschriften-Dschungel finden.
- Die Lebensumstände an die aktuellen steuerrechtlichen Gesetze und Rechtsprechungen anpassen.
- Steuerberatung bei Gründung sollte immer auch Steuerberatung danach bedeuten.
- Rechtssichere Gestaltung von Verträgen.
- ETL-Mandanten profitieren von einer fachübergreifenden und kompetenten Rundum-Betreuung aus einer Hand.

zahlen erbrachter Leistungen nicht so ernst nehmen. „Als neuer und zudem kleiner Betrieb kannst du da schnell mal ins Aus geraten“, ärgert er sich. Wollte man sein Recht einklagen, müsste man erst einmal löhnen, bevor ein Gericht aktiv werde. Und an den Kosten sei man dann auch noch beteiligt. „Wer wie ich jeden Cent zweimal umdrehen muss, überlegt schon, ob er vor Gericht zieht.“ Genau das wüssten gewisse Auftraggeber und versuchten so, die Branche zu ruinieren.

Was René Schröder nicht abhält, am Ball zu bleiben. Im Winter musste er sich zwar mit Teilgewerbe arbeitslos melden, aber die Schneeglöckchen und die Krokusse sind wieder da – und die Hoffnung auf bessere Tage auch. „Man muss das einfach durchziehen.“ Schröder ist und bleibt Optimist. Und weil im Winter die Aufträge nicht gerade massenweise ins Haus flatterten, blieb viel Zeit für seine Tiere: die

Kuh, die Schweine, die Schafe, die Hunde und die Katze. Der Gärtner mag sein Viehzeug – auch die damit verbundene körperliche Arbeit. Und wenn er mit seiner Wirtschaft fertig ist, fährt er rüber nach Charlottenhof, um Holz zu machen. 30 Raummeter hat er in den letzten Wochen gefällt, gesägt und gehackt. Für den Eigenbedarf, aber auch für den Verkauf. „Langeweile kenne ich nicht.“

Vielleicht wäre da ja auch Zeit, sich um das Schriftliche zu kümmern. Schröder winkt ab. „Lass‘ das mal Regina machen und den Steuerberater. Ich weiß genau was ich kann und was ich nicht mag.“ Das Papier mag Schröder nicht. Weiß aber, dass es gemacht werden muss. Weiß auch, wer es kann. Gründung, Gründungszuschuss, Businessplan – von all dem hat er im Gründerseminar gehört. „Aber da zeigen sie einem eher den glatten, den problem-

### Gartenbau Schröder

Pflasterarbeiten  
Natursteinarbeiten  
Pflegearbeiten  
Gehölzschnitt  
Winterdienst  
und vieles mehr

Lübz 038731/889808

#### Garten- und Landschaftsbau

René Schröder  
Lindenstraße 9  
19386 Lübz  
Tel.: 038731 889 808

#### Ansprechpartner/Berater bei ETL

Steffen Steinhäuser, Steuerberater  
ETL | Schmidt & Partner GmbH  
Steuerberatungsgesellschaft Lübz  
Parchimer Straße 3–5  
19386 Lübz  
Steffen.Steinhaeuser@ETL.de  
Tel.: 038731 459 220

losen Weg in die Selbständigkeit. Die Kettensäge, die man bräuchte, um dem deutschen Gesetzesdschungel Herr zu werden, wurde noch nicht gebaut.“ René Schröder ist froh, mit seinem ETL-Steuerberater wenigstens einen Fachmann gefunden zu haben, der sich in diesem Dschungel auskennt. „Ohne ihn hätte ich mir bestimmt schon das eine oder andere Eigentor geschossen. Und wäre vielleicht gescheitert.“ Ist René Schröder aber nicht. Und bleibt trotz allem Ungemach des Alltags seiner Devise treu: Aufgeben kann jeder.



Liebe auf den zweiten Blick

## » Die Kundschaft drängt sich an der Theke

*Lutheran. Handwerk hat goldenen Boden – sagt der Volksmund. René Finck sagt das auch und schüttelt ein wenig mit dem Kopf, wenn er an den immer schwerer zu findenden Nachwuchs für seinen Fleischereibetrieb in Lutheran denkt.*

„Eigentlich wünschte ich mir Bewerber mit ordentlichem Realschulabschluss. Aber heute muss ich froh sein, wenn ein Hauptschüler nachfragt“, beschreibt der 35-Jährige die Situation.

Bei René Finck war es mit der Fleischerei auch keine Liebe auf den ersten Blick. Als er in Lüz die achte Klasse besuchte, fragte ein Freund seines Vaters an, ob er denn nicht Lust hätte, in diesen Beruf einzusteigen. Damals lehnte er ab, später schaute er dennoch vorbei – und fand Gefallen am Zerlegen von Fleisch, an der Produktion von Lebensmitteln. „Dass ich bei der Stange blieb, mag auch an der Art und Weise liegen, wie mein alter Meister mich an den Beruf herangeführt hat“, meint Finck, der selbst den Meisterbrief in der Tasche stecken hat und in der Fleischerei sechs Mitarbeitern Lohn und Brot gibt.

Auf dem Weg zum eigenen Geschäft habe er Glück gehabt, gibt der junge Mann zu. „Ich war schon gut zehn Jahre in der Firma, als mich mein Chef fragte, ob ich nicht seine Nachfolge antreten wolle.“ Meister Marien, dessen Namen das

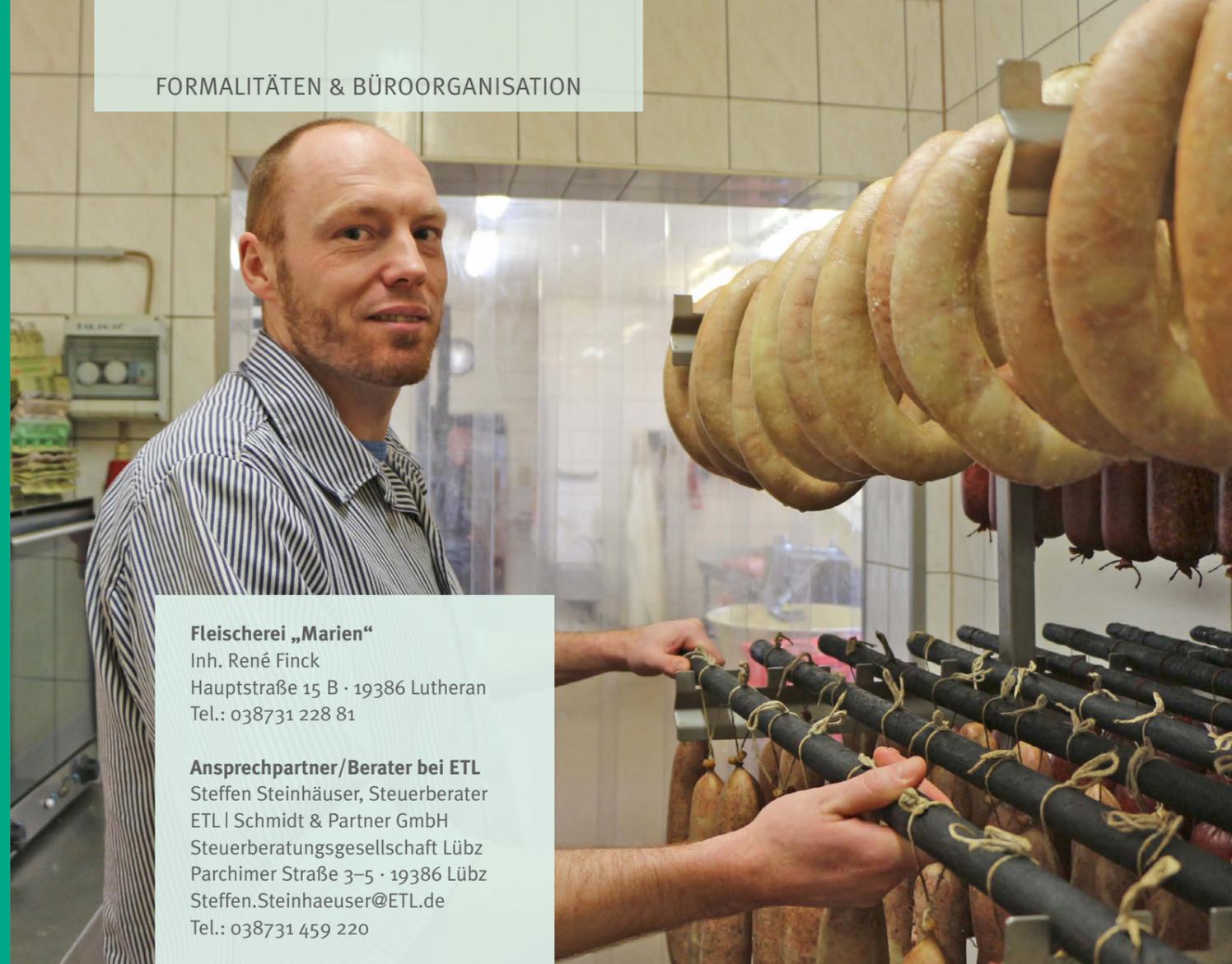
### Expertentipp von Ute Lehbeck, Neubrandenburg

- Verlangt Ihre Geschäftsidee Genehmigungen? Informieren Sie sich bei IHK/HWK/Existenzgründungsberater.
- Sind Gewerberäume für entsprechende Nutzungen zugelassen? Wollen Sie ein Werbeschild anbringen? Kontaktieren Sie das Bauamt.
- Sollen Zuschüsse/Darlehen beantragt werden? Gehen Sie auf die Agentur für Arbeit und Kapitalgeber zu.
- Melden Sie Gewerbe (Gewerbeamt) und freiberufliche Tätigkeit (Finanzamt) an!
- Wie ist Ihr Büro strukturiert? Findet der Kunde/Lieferant/Geschäftspartner... seinen Ansprechpartner? Steht die Telekommunikation? Sind Geschäftspapiere vorbereitet? Sind alle Verträge geprüft?
- Sind Buchführung/Lohn/EDV/ Rechtsgeschäfte/Zoll ... organisiert?

Geschäft heute noch trägt, kannte seinen Gesellen und der kannte den Laden. „Ich wusste um die Qualität der Produkte, kannte die Stammkundschaft und fand in den Büchern anständige Umsatzzahlen“, erinnert sich René Finck. 2011 war die langfristig eingefädelt Übernahm perfekt. Der neue Besitzer hat sie nie bereut.

Wenn da nicht der Schreibkram wäre. „Gut, ich muss mich damit befassen, aber mein Ding ist das nicht“, sagt der Mann, der lieber selbst zupackt, neue Rezepturen ausprobiert und immer wieder Ideen entwickelt, wie er seinen Betrieb erfolgreich am Markt halten kann. „Gott sei Dank arbeitete schon mein Vorgänger mit dem Steuerberater von der ETL zusammen, der hat von der ersten Sekunde an alles geregelt – Übergabe und Übernahme, Buchhaltung und Hilfe immer prompt, wenn ich welche brauche.“

### FORMALITÄTEN & BÜROORGANISATION



#### Fleischerei „Marien“

Inh. René Finck  
Hauptstraße 15 B · 19386 Lutheran  
Tel.: 038731 228 81

#### Ansprechpartner/Berater bei ETL

Steffen Steinhäuser, Steuerberater  
ETL Schmidt & Partner GmbH  
Steuerberatungsgesellschaft Lüz  
Parchimer Straße 3-5 · 19386 Lüz  
Steffen.Steinhaeuser@ETL.de  
Tel.: 038731 459 220

Der Fleischermeister schaut auf das neue Kühlhaus und fragt sich heute noch, ob er das allein auf den Weg bekommen hätte. „Irgendwie dachte ich zwar, dass die Abwärmenutzung förderfähig sein würde. Vom Landesförderinstitut allerdings wusste ich nur, dass es in Schwerin ansässig ist.“ Also musste der Steuerberater ran. „Der hat einen ordentlichen Job gemacht, mir einen Batzen Geld gespart und davon natürlich auch seinen wohl verdienten Anteil abbekommen“, sagt Finck, der fest davon überzeugt ist, dass die Zusammenarbeit mit seinem Berater gut angelegtes Geld sei. „Der hält mir den Rücken frei, um das tun zu können, was ich am besten kann.“

Und dass der Meister sein Metier beherrscht, sieht man dem Betrieb schon von Weitem an. Die Parkplätze sind gut gefüllt, im Verkaufs-

raum drängt sich die Kundschaft an der Theke und drei Handwerker gönnen sich ein Mittagessen, das täglich neu und täglich frisch zubereitet wird. René Finck sieht das mit Freude, weiß aber auch, dass eine solch schöne Momentaufnahme nicht von Ewigkeit sein muss. „Das A und O in meinem kleinen Betrieb ist die Qualität der Produkte. Da kann ich mir keinen Ausrutscher erlauben.“ Das Fleisch, das hier verarbeitet wird, ist gewissermaßen handverlesen. Finck kauft es in der Regel bei Landwirten aus der Umgebung, denen er vertraut und die genau belegen können, wie das Tier mit welchem Futter herangewachsen ist. „Stimmt das Grundprodukt, dann ist der Weg bis in die Verkaufstheke auch nicht mehr so schwer“, sagt Finck und fügt mit einem Lächeln hinzu: „Wenn man denn sein Handwerk liebt und versteht.“



#### Gastro Lenk GmbH

Geschäftsführer Tiemo Lenk  
Warnowufer 59 · 18057 Rostock  
Tel.: 0381 252 665 66  
tiemolenk@lenks-restaurant.de  
www.lenks-restaurant.de

#### Ansprechpartner/Berater bei ETL

Stefan Kruse, Steuerberater  
ETL | ADHOGA Steuerberatungsgesellschaft AG, Niederlassung Rostock  
Adolf-Wilbrandt-Str. 14 · 18055 Rostock  
Tel.: 0381 252 08 50  
Stefan.Kruse@ETL.de

Mit Show-Ideen zum Erfolg

## » Hinterm Tresen und ganz vorn auf der Showbühne

**Rostock. Küche. Tresen. Showbühne:** *Tiemo Lenk fand seinen Platz im Geschäftsleben. Der Gastronom hat von der Pike gelernt, bevor er ein eigenes Restaurant eröffnete. Im Rostocker Stadthafen bietet er nun mehr als Essen und Getränke.*

Ein waschechter „Gründer“ ist Tiemo Lenk ja eigentlich nicht. Der gelernte Koch hat alle Phasen einer Gastronomen-Biografie durchlaufen, bis er schließlich sein eigenes Restaurant am Warnowufer in Rostock eröffnen konnte. Das war vor drei Jahren. Und als Gründer, Inhaber und Gastgeber musste er noch einmal aus jeder Menge Fehlern lernen.



#### Expertentipp von Sebastian Nicklas, Lieps GmbH – Die Werbeagentur, Neubrandenburg

- „Kleider machen Leute“  
Ein professionelles Corporate Design schafft beste Vor-Urteile, denn der erste Eindruck erzählt schon eine lange Geschichte.
- „Steter Tropfen höhlt den Stein“  
Werbung & PR sollte ein Dauerprozess sein. Die Wiederholung ist eine anerkannte Lernmethode. Geben Sie Ihrem Kunden Zeit zu lernen und Sie sich die Zeit zu „lehren“.
- „Geduld bringt Rosen“  
Nicht jede Werbeaktion wirkt sofort. Erlauben Sie der Wirkung gewisse Latenzen. Wie lange was dauert, wissen Sie erst hinterher.
- „Aus dem Bauch heraus“  
Lassen Sie sich von keiner Werbeagentur der Welt Ihren Geschmack vorschreiben. Ihr Bauchgefühl sollte in ästhetischen Entscheidungen immer der Boss sein.
- „Mit anderen Augen sehen“  
Schlüpfen Sie in die Schuhe Ihrer Kunden, denken Sie die Gedanken Ihrer Kunden, seien Sie Ihr Kunde.

Mit vorher hart erarbeitetem Startkapital suchte er sich 2010 verlässliche Partner wie die Mecklenburgische Brauerei Lübz und die Rostocker Wohnungsgesellschaft WIRO. Nur in Sachen Beratung klappte es anfangs nicht perfekt. „Leider bin ich erstmal einem ‚super‘ Steuerberater auf den Leim gegangen. Der mich einfach nur schlecht beraten hat“, erinnert sich der Inhaber von „Lenk’s Restaurant, BackBar und Café“ an Start-Stolpersteine. „Hätte ich von Anfang an Stefan Kruse von der ETL gehabt, wäre manches glatter gelaufen“, resümiert der Gastronom nach drei Geschäftsjahren. Der ETL-Berater sei in allen Belangen der Gastronomie sehr fachkundig gewesen. Auch habe vom ersten Treffen an die persönliche „Chemie“ gestimmt. Schließlich konnte er mit Kruses beratender Unterstützung das „Lenk’s“ zu einer guten Restaurant-Adresse in Rostock entwickeln.

Professionelles Restaurant-Management spielt sich heutzutage nicht allein hinter dem Tresen, im Service und in der Küche ab. „Will man sich von den anderen in der Nachbarschaft abheben, müssen schon besondere Ideen her“, sagt Tiemo Lenk mit vielen Jahren Berufserfahrung. Der Chef des „Lenk’s“ hat solche Ideen und setzt sie konsequent um. Das „Töchter & Söhne Zimmer“ ist nur eine davon. Dahinter verbirgt sich eine Galerie, die die Porträts von Ehrenbürgern und bedeutenden Töchtern & Söhnen der Hansestadt ausgestellt, um unsere tiefe Verbundenheit mit ihrer Historie und Gegenwart zu dokumentieren“, sagt Lenk. Der umtriebige Gastronom schaffte es sogar an der präsidialen Entourage vorbei, vom Bundespräsidenten der Republik und Rostocker Ehrenbürger Joachim Gauck eine persönliche Unterschrift auf dessen Porträt zu ergattern. Das signierte Foto bekam neben anderen stadtbekanntem Gesichtern einen Ehrenplatz im „Lenk’s“. Ebenso das Bild der Schwimmweltmeisterin Brita Kamrau, die sich inzwischen in Rostock auch einen Namen als Richterin gemacht hat. „Die Juristin und ehemalige Spitzensportlerin kommt auch mal persönlich zum Essen hier vorbei“, verrät der Inhaber nicht ohne Stolz.

Der „Promi-Faktor“ spielt auch bei „Lenks Comedy Club“ eine gewisse Rolle. Jeden dritten Montag im Monat holt der Gastronom Comedian aus ganz Deutschland in sein Haus. Gern stellt er selbst Nachwuchs-Künstlern seine Bühne zur Verfügung und lässt es sich nicht nehmen, seinen Club persönlich zu moderieren. Mittlerweile geht er in der Urlaubssaison mit solchen Comedy-Programmen entlang der Ostseeküste auf Tournee.

Ein Pfund, mit dem das „Lenk’s“ auch wuchern kann, ist die Dachterrasse mit Logen-Blick auf den Stadthafen der Hansestadt. Dieser Blick bringt nicht nur zur jährlichen Hanse-Sail Pluspunkte bei den Gästen. Punkte auf der Habenseite verdienen Tiemo Lenk und seine 16 fest angestellten Mitarbeiter plus drei Azubis sich von morgens 8 bis 24 Uhr im Service und in der Küche. Lenk bildet selbst aus, wünscht sich aber mehr junge Menschen, die so wie er für einen Beruf in der Gastronomie brennen.



Ein Werbe- und Kommunikationsfachmann im Interview mit ETL | Startup

## » Über Stille, Marktschreier, Fischköder und Kleider nach Maß

*Herr Nicklas, seit über 10 Jahren betreuen Sie nun Existenzgründer. Hat sich der typische Startupper in dieser Zeit verändert?*

Ja, sehr. Nichts ist beständiger als der Wandel sagte ein Mann, dessen Name mir jetzt nicht einfällt.

*Verraten Sie mir auch, was sich aus Ihrer Sicht verändert hat?*

Die Welt dreht sich schneller. Märkte und Zielgruppen verändern sich rasant. Die Menschen werden medial überflutet. Informationen verbreiten sich sekundenschnell über den ganzen Planeten. Doch wir beobachten Trends, die nicht nur auf Schnelligkeit und Wachstum basieren. Das lässt sich auch bei Existenzgründern beobachten. Viele gehen neue Wege mit eigenen Werten für einen bewussteren Aufbau ihres Unternehmens. Umsatz steht natürlich an erster Stelle, aber nicht um jeden Preis. Diese Entwicklung ist schön anzusehen.

*Wie gehen Sie als Werber damit um?*

Wir unterstützen mit unseren Ideen und Strategien diesen Prozess, da wir glauben, dass in einer „lauten“ Welt eine „leise“ Stimme die lauteste wird. Bei Werbung und Kommunikation geht es darum, gehört zu werden, nicht darum, wer der Lauteste ist. Der Marktschreier hat ausgedient. Am Ende zählt, dass unsere Kunden unternehmerischen Erfolg haben.

*Wie kann eine leise Stimme sich gegen eine laute durchsetzen?*

Durch eine kluge Wortwahl, exzellente Inhalte, Geduld und Unterhaltungswert.

*Wie lässt sich das in der Werbung praktisch umsetzen?*

Mit einem leisen Layout meinen wir klare Linien mit einem hohen Grad an Reduziertheit. Weniger ist mehr. Im Fall „Webdesign“ zum Beispiel ergeben sich aus dieser Strategie vier Vorteile.



**Sebastian Nicklas**

LIEPS GmbH – Die Werbeagentur  
Geschäftsleitung Bereiche Existenzgründung, Strategie,  
Konzeption, Kampagne und Corporate Identity

Schwedenstraße 25 · 17033 Neubrandenburg  
Tel.: 0395 555 360 · info@lieps.de · www.lieps.de

Erstens, ein klares und minimalistisches Webdesign ist schöner, eleganter und für den User einfacher zu navigieren. Zweitens stellt so ein Design den Inhalt auf die Bühne, statt mit Spielereien und Effekten vom Thema abzulenken. Drittens ist so ein Webdesign zeitloser und sicherer in seiner Funktionalität. Außerdem lässt es sich effizienter programmieren. Das schont den Etat. Stattdessen können wir das Werbebudget verwenden, um an den Inhalten zu arbeiten. Und viertens sind genau diese Inhalte der entscheidende Faktor, der von Existenzgründern oft zu wenig Beachtung erhält. Sie können sich die tollsten Kleider schneiden lassen. Wenn Sie nicht aufrecht gehen, klare Worte sprechen, kurios, charmant oder witzig sind, dann werden Sie kein Gehör finden.

*Was verstehen Sie unter diesen Inhalten?*

Fotos und deren Bildsprache, der Lesefluss und Unterhaltungswert von Texten, der Klang von Überschriften, inhaltliche Strukturen oder auch die Authentizität.

*Authentizität?*

Genau. Ein Corporate Design zum Beispiel muss nicht nur zur Zielgruppe und zum Produkt passen, sondern auch zu dem Menschen hinter dem Ganzen. Wir filtern diese Informationen aus den langen Gesprächen mit unseren Kunden. Die meisten Hinweise finde ich zwischen den Zeilen. Ich muss den Menschen hinter dem Unternehmer kennen lernen. Nur so können wir ihm eine Maßanfertigung auf den Leib schneiden. Nur so kann er sich langfristig darin wohlfühlen. Nur so entsteht Zufriedenheit. Das verstehen wir auch unter Nachhaltigkeit.

*Was hat das mit Werbung und Kommunikation zu tun?*

Ich würde gerne Ihre Phantasie mit einbeziehen. Stellen Sie sich vor, Sie wollen Angler werden, um Fische zu fangen. Was würden Sie als erstes tun?

*Eine Angel kaufen.*

Kein Fisch beißt auf einen blanken Haken. Der Köder muss einladend aussehen. Er muss den Hunger des Fisches wecken. Trotzdem darf er nicht wie ein Köder aussehen. Die Griechen haben uns mit ihrem trojanischen Pferd gezeigt, wie es funktioniert. Vielleicht brauchen Sie auch ein Echolot, ein Boot oder einen Kescher? Große Fische sollten doch in einem weichen Netz aufgefangen werden?

Letztendlich tragen wir mit unserer Arbeit dazu bei, dass unsere Kunden Umsatz generieren, indem sie Kunden gewinnen – und halten. Werbung und Kommunikation sind dazu ein wesentlicher Beitrag. Der Inhalt ist wichtiger als die Verpackung. Deshalb formen wir zusammen mit unseren Kunden auch am Inhalt. Nur ein gutes Produkt kann sich langfristig am Markt etablieren. Uns nutzt kein Kunde, der nicht lange Kunde ist.

*Was würden Sie einem Menschen raten, der ein Unternehmen gründen will, wenn sie nur 30 Sekunden Zeit hätten?*

Sei mutig statt hochmütig, sei geduldig statt gehetzt, sei enthusiastisch statt kämpferisch und sei bescheiden statt gierig. Die restlichen 24 Sekunden würde ich ihm schenken, da er bis zu seiner Gründung keine Sekunde verlieren sollte.

Wir leben auch vom guten Ruf

## » Kleine Liebedienste für die Kunden

**Eggesin.** Das Ganze lässt den Laien zunächst erschrecken: *Pflegeleistungen nach SGB XI, Behandlungspflegeleistungen nach SGB V, Betreuung nach § 45b...* Aber, das und noch viel mehr bieten *Doreen Stüwe, Yvonne Kröger und Kathrin Schönhoff im vorpommerschen Eggesin seit dem 1. August 2012 an.*

„Uns war zunächst gar nicht wohl zumute“, erinnert sich Doreen Stüwe. „Der Spagat zwischen angestellt sein und selbst anstellen war der einfachste nicht.“ Nur, welche Alternative hätten sie nach der Firmenaufgabe ihres Chefs gehabt? Jede von den Dreien hätte wegen der guten Qualifikation gewiss einen neuen Job gefunden. „Aber wir wollten unsere Kunden nicht im Stich lassen und auch nicht die anderen Mitarbeiter.“ Es sei um die eigene Zukunft gegangen, sagt Yvonne Kröger, aber nicht nur um die. Und keineswegs um Reichtum, denn, so Kröger, „mit der Pflege wird niemand reich – zumindest nicht an Geld.“

Egal wie, die drei Frauen stürzten sich ins kalte Wasser, mussten die Finanzen auf die Reihe bekommen, sich mit den Kassen abstimmen, mussten quasi über Nacht vom Arbeitnehmer zum Arbeitgeber mutieren. Ohne René Hafenstein hätte das kalte Wasser vielleicht die Kräfte aufgezehrt. Der ETL-Unternehmensberater hat das Pflege-Trio in die Selbständigkeit be-



**Pflegedienst Stügerhoff UG**  
(haftungsbeschränkt)  
Bahnhofstraße 22  
17367 Eggesin  
Tel.: 039779 294 27

**Ansprechpartner/Berater bei ETL**  
René Hafenstein, Unternehmensberater  
ETL | Freund & Partner GmbH  
Steuerberatungsgesellschaft  
Niederlassung Torgelow  
Ueckermünder Straße 5  
17358 Torgelow  
Tel.: 03976 433 178  
Rene.Hafenstein@ETL.de

gleitet und klopft auch heute noch wenigstens einmal die Woche beim Pflegedienst Stügerhoff in der Bahnhofstraße an die Tür. „Du kannst die Leute nicht einfach ins Wasser stoßen, abkassieren und abhauen“, sagt Hafenstein.

Also hat der Experte mit seinen Klienten einen Fahrplan entwickelt. In jedem Quartal gibt es die „große Runde“. „Da rauchen schon mal die Köpfe“, sagt Kathrin Schönhoff. „Soll und Haben kommen erbarmungslos auf den Prüfstand. Und wenn da was aus dem Ruder läuft, wird zeitnah festgelegt, was zu tun ist, um wieder auf Kurs zu kommen.“ Es habe sich bewährt, diesen relativ kurzen Turnus mit dem Steuerbüro einzuhalten. „Kleine Probleme bleiben klein, wenn man sie rechtzeitig erkennt und löst.“

Die Rundum-Betreuung durch René Hafenstein bringt den Pflegerinnen zudem einen unschätz-

baren Vorteil: Sie haben die Zeit, ihren Klienten „kleine Liebedienste“ zukommen zu lassen. „Da bleibt man zu Heiligabend schon mal ein paar Minuten länger, auch wenn das Zeitmanagement eigentlich anderes vorschreiben würde. Da sitzt man am Bett einer fast Hundertjährigen und versucht, Wärme zu geben, obwohl die Zeit für diese besondere Art der Pflege nicht bezahlt wird.“ Doreen Stüwe will sich und allen Mitarbeitern dieses Zeitfenster auch weiterhin offen halten. „Schließlich leben wir auch von unserem guten Ruf.“

Und der ist gut. Rund 60 Pflegefälle in der Region betreut die Stügerhoff UG, einen Antrag abgelehnt hat man bis dato nicht. „Wir fahren auch dann nach Hintersee, wenn der Schnee zwei Meter hoch liegt und die Straßen nicht geräumt sind“, sagt Yvonne Kröger. Zur Not habe man eine Schaufel im Kofferraum.

„Schließlich“, sagt Doreen Stüwe, „ist unser Beruf Berufung. Entweder man hat sie oder man sollte sich nach einem anderen Job umsehen.“

### Expertentipp von Steffen Machut, Berater Vorsorge/Betriebliche Altersversorgung der ETL | RCU Versicherungsmakler GmbH:

- Unvorhersehbare Gefahren können den Geschäftserfolg oder sogar die Existenz bedrohen. Darum: Die bestehenden Risiken erkennen und bewerten.
- Ein Gründer sollte sich fragen, wo die betrieblichen und persönlichen Hauptrisiken liegen.
- Versicherungen können gegen Unwägbarkeiten vorsorgen, sind aber ein Kostenfaktor. Deshalb: Priorisierung anhand einer Risikobewertung.
- Versicherungen sollten zuerst existenzgefährdende Risiken abdecken, die aus eigenen Mitteln nicht aufgefangen werden können.
- Versicherungsschutz im betrieblichen Bereich ist individuell und richtet sich nach dem Geschäftsfeld des Existenzgründers.
- Der Schutz gegen Haftpflichtschäden (Ansprüche Dritter) und eine mögliche Betriebsunterbrechung (Ertragsausfall) sowie die Absicherung des Gebäudes und der betrieblichen Ausstattung (z.B. Maschinen und IT) sind fast immer ein Muss.



**Firma ConnectMV**  
 Inhaber Tom Liewert  
 Kirchstraße 4 · 17039 Trollenhagen  
 Tel. 0395 379 519 47  
 kontakt@connectmv.de  
 www.connectmv.de

**Ansprechpartner/Berater bei ETL**  
 Elke Mundt, Unternehmensberaterin  
 ETL | Freund & Partner  
 Steuerberatungsgesellschaft mbH  
 Ihlenfelder Str. 5 · 17034 Neubrandenburg  
 Tel. 0395 429 790 · Elke.Mundt@ETL.de



#### Expertentipp von Prof. Dr. Mathias Grünwald, Prorektor der Hochschule Neubrandenburg:

- Gründer sollten neben ökonomischen Kennzahlen auch soziale und ökologische Gesichtspunkte im Fokus haben.
- Vertrauen oder Reputation sind immaterielles Kapital, das niemand leichtfertig verschleudern sollte.
- Es sind rechtliche Leitplanken im Geschäftsleben einzuhalten. Gründer sollten bereit sein, sich freiwillig Normen zu unterwerfen, die über das gesetzlich Vorgeschriebene hinausgehen. Bsp.: Mindestlohn, CO<sub>2</sub>-Fußabdruck.
- Jeder trägt per Kaufentscheidung Verantwortung gegenüber Natur und Gesellschaft.
- Schon ein Gründer kann sich das langfristige Denken in Kreisläufen von der Natur abschauen.

ein ambitioniertes Projekt zu bekommen“, beschreibt sie die Herausforderung der ehrgeizigen Pläne ihres Mandanten. „Dabei wäre gar keine so große Summe nötig. Sollte es bei einer Bank nicht klappen, könnte Herr Liewert auf Beteiligungskapital abstellen. Doch Kapitalgeber möchten zuerst von seinem Konzept überzeugt werden.“

Inzwischen hat er seine Idee im letzten Jahr programmiert und erweckte sie auf der Web-Plattform [www.social-mv.de](http://www.social-mv.de) zum Leben. Warum er die Geschäftsidee mit großem Ernst verfolgt, erklärt der Jungunternehmer an einem Beispiel: „Im Kindergarten meiner Tochter war der Sportraum marode. Es sollte ein neuer Bewegungsraum für die Kinder entstehen. Geld war keins da. Also sollte es bei Unternehmen ‚eingeworben‘ werden. Es kann doch nicht angehen, dass Kindergärtnerinnen Klinkenputzen müssen!“. Da könnte sein online-Netzwerk, das im Wortsinn ein soziales wäre, eine tolle Sache sein. Helfer und Hilfesuchende aus der Region finden sich dort. Spenden würden 1:1 durchgereicht. Was Unternehmen davon hätten, kann der junge IT-Programmierer benennen: PR und gute Reputation. Er würde, so seine Idee, mit weiteren Partnern Marketing-Pakete schnüren, in denen sein „Enterprise Social Network“ nur ein Baustein ist. Liewerts „social-mv“ ähnelt in vielem dem ganz großen sozialen Netzwerk. Die Unterschiede zu Facebook? Die Server stehen in Deutschland. Daten sind vom deutschen Recht geschützt. In der gegenwärtigen netzpolitischen Debatte ein wichtiges Argument.

Selbst für private User in Mecklenburg-Vorpommern hat der junge IT-Unternehmer Ideen: „Wir bieten Gutscheine an, um Gutes zu tun“. Vielleicht eine Geschenkidee für Muttertag oder Weihnachten. Zunächst muss Tom Liewert als Programmierer Geld verdienen, um einen soliden Lebensunterhalt zu haben. Auch ein Bill Gates hat einst mit Bürosoftware für jedermann angefangen, lange bevor er begann, mit seinen Millionen Gutes für die Welt zu tun.

Für den positiven Wandel einer Gesellschaft

## » Alle könnten dabei gewinnen

**Neubrandenburg.** Für Software-erfinder Bill Gates ist es einfach, sich ums soziale Gewissen zu kümmern. Der Gründer des Konzerns Microsoft und einer der reichsten Männer der Welt steckt leicht 35 Milliarden Dollar in eine Stiftung.

Und die Stiftung, die er mit Ehefrau Melinda ins Leben rief, kümmert sich um die Medikamente für Afrikas Kinder und die Beseitigung von Elend in der Welt.

Tom Liewert aus Trollenhagen bei Neubrandenburg schreibt als Brot-Job Programmcodes und möchte sich auch sozial engagieren. Was ihm fehlt? Das viele, viele Geld eines Bill Gates. Doch es hält den Mecklenburger nicht ab, mutige Visionen zu entwickeln. „Ein regionales Netzwerk, das mittelständische Unternehmen mit sozialen Einrichtungen oder karitativen Projekten zusammen bringt“, umschreibt er seinen Plan.

Inspiriert hat ihn eine TV-Reportage, die zeigte, wie es Firmen mit sozialem Engagement gelingt, auch noch Geld zu verdienen. Gewinne

werden teils in die Geschäftsidee, teils in soziale Projekte gesteckt. Diese Spielart der Marktwirtschaft, von Fachleuten als Social Entrepreneurship oder Sozialunternehmertum bezeichnet, faszinierte den Gründer. Eine unternehmerische Tätigkeit, die sich innovativ, pragmatisch und langfristig für einen wesentlichen, positiven Wandel einer Gesellschaft einsetzen will – so lautet ein großes Ziel sozial handelnder Unternehmen. Die gibt es. Gates oder Mark Zuckerberg, Gründer des größten digitalen Netzwerkes Facebook, gehören zu dieser Art Unternehmer.

Vor Tom Liewert aus Trollenhagen liegt in dieser Hinsicht ein langer Weg. Gerade setzt er vorsichtige erste Schritte. Ein Businesskonzept wurde mit seiner Unternehmensberaterin Elke Mundt vom ETL | Startup-Team ausgefeilt. „Aber es ist nicht so leicht, Startkapital für so



**Christian Wegner**  
Vorstand der ETL | Unternehmensberatung AG

Niederlassung Rostock  
August-Bebel-Straße 13 · 18055 Rostock  
Tel. 0381 444 457 70 · Christian.Wegner@ETL.de  
ETL-UB-Rostock@ETL.de · www.ETL-UB.de  
weitere Niederlassungen: Neubrandenburg, Schwerin

Warum der Existenzgründer besser bei ETL Beratung suchen sollte

## » Wir lassen die Mandanten nicht im Regen stehen

### *Was verbirgt sich hinter den drei Buchstaben „ETL“?*

Die Abkürzung für European Tax & Law – auf Deutsch also Steuern und Recht. Hinter der Marke ETL verbirgt sich allerdings viel mehr als das: Steuerberatungskanzleien in ganz Deutschland und darüber hinaus mit individuellen Branchenlösungen neben den klassischen Leistungen. Rechtsanwälte, Wirtschaftsprüfer und Unternehmensberater in einem Verbund für ein ganzheitliches Beratungsangebot an über 700 Standorten.

### *Wie ist das Unternehmen in Mecklenburg-Vorpommern aufgestellt?*

Wir betreuen unsere Mandanten allein in M-V an über 50 Standorten und bieten ihnen das ganze Beratungsspektrum. Neu ist die Bündelung unseres Know-hows für den Weg in die Selbständigkeit. Wir beraten diese Interessengruppe schon länger. Nun bieten wir unsere Erfahrung für das Projekt ETL | Startup an über 10 regionalen Anlaufstellen an und wollen damit Ansprechpartner Nummer 1 in Mecklenburg-Vorpommern werden.

### *Steuerberater gibt es – mit Verlaub – wie Sand am Meer. Was macht den Unterschied aus, wenn man sich an ETL wendet?*

Sicherlich ist der Markt ziemlich abgegrast, Qualität und Service sind bei Mandanten jedoch immer noch die wichtigsten Aspekte – neben den Kosten natürlich. Durch unsere regionale Aufstellung bieten wir in vielen Städten Ansprechpartner vor Ort – nicht nur für die klassische Steuerberatung, sondern auch in der Unternehmens- und Rechtsberatung und sogar in der Wirtschaftsprüfung. Unsere Mandanten schätzen die persönliche Betreuung, verzichten aber durch unsere Vernetzung nicht auf die Vorteile eines großen Verbundes und profitieren zusätzlich vom großen Erfahrungsschatz der Berater sowie der jahrelangen Zusammenarbeit und gewachsenen Kontakten zu Behörden und Institutionen.

### *Erklärtes Ziel von ETL ist es, die Gründerlandschaft in Mecklenburg-Vorpommern aufzumischen. Warum gerade dieses Ziel?*

Weil wir davon überzeugt sind, dass es sich hier genauso gut leben und arbeiten lässt, wie

in anderen Bundesländern. Es gibt viel verstecktes Potenzial und gute Ideen, die richtig begleitet werden müssen. Mit ETL | Startup haben wir die Möglichkeit, die angehenden Unternehmer im gesamten Gründungsprozess und darüber hinaus zu begleiten – ob selbst oder durch unsere Kooperationspartner. So sorgen wir für eine nachhaltigere Selbständigkeit, um die Gründerlandschaft in Mecklenburg-Vorpommern langfristig zu etablieren. Und mit dem Ziel der Bundesregierung in Richtung „Gründerland Deutschland“ stehen den Interessenten auch verschiedenste Fördermöglichkeiten offen, um ihren Traum zu verwirklichen.

### *Braucht ein Existenzgründer im Internet-Zeitalter überhaupt einen Steuerberater, um durchzustarten? Wenn ja, wo liegen die speziellen Erfahrungen, die diesen Gründer zu ETL führen sollten?*

Sicherlich kann man sich auch vorab im WWW einen Grobüberblick verschaffen. Persönliche Beratung kann diese Recherche aber nicht ersetzen. Dafür sind die Informationsflut einfach zu groß und die Änderungen im Steuerrecht zu häufig. Unsere Berater bilden sich ständig weiter, sind in Arbeitskreisen aktiv, besuchen Schulungen usw. – dieses Wissen kann man alleine nicht nachhalten. Und Fragestellungen wie „Welche Rechtsform (Haftung, Mindestkapital)?“, „Welche Steuerarten und -sätze?“, „Welche Fördermittel?“, „Welche Behörden?“ usw., sind wesentliche Bestandteile in jedem Gründungsprozess. Aber vor allem die regionale Marktkennntnis, gepaart mit den Erfahrungen aus vielen tausend Gründungen in ganz Deutschland sind ein großer Vorteil unserer Berater.

### *Setzen Sie lediglich auf die Beratung in der Gründungsphase oder bleiben Sie mit Ihren Mandanten auf längere Sicht am Ball nach dem Motto „Mitgefangen, mitgehungen“?*

Wir betreuen unsere Mandanten vorzugsweise ein „Unternehmerleben“ lang – von der Pla-

nung über die Gründung bis zur Unternehmensnachfolge. Gerade an Firmen, deren Aufbau wir mitgestaltet haben, hängt das Herz des Beraters und er interessiert sich natürlich auch für die Entwicklung danach. Wir begleiten unsere Mandanten in jeder Phase, also ja, „einmal dabei, immer dabei“!

### *Mit welchen Kosten muss der Selbständige rechnen, wenn er sich auf das ETL-Angebot einlässt?*

Machen wir uns nichts vor, Gründungsinteressierte können meist nicht gerade mit Geld um sich schmeißen und gute Beratung gibt es nicht kostenlos, ist jedoch unerlässlich. Aber Erfahrung kann man nicht kaufen und so sind unsere Preise völlig marktüblich. Wie angemerkt, gibt es für Existenzgründer einiges an Fördermitteln. Das kommt dem Geldbeutel der Mandanten zu Gute, denn durch die Übernahme eines Großteils der Kosten durch die jeweilige Institution zahlen sie nur einen geringeren Eigenanteil, und wir können damit eine ausführliche Beratung vor und nach dem Startschuss gewährleisten. Und alles Weitere kann man im persönlichen Gespräch vereinbaren...

### *Was passiert, wenn – trotz aller Beratung – die Gründung schief geht? Lassen Sie dann Ihren Mandanten im Regen stehen?*

Jeder Gründer geht ein hoffentlich überschaubares Risiko ein, wenn er sich selbständig macht. Es kann immer sein, dass etwas Unvorhergesehenes passiert, ein im Nachhinein wichtiger Faktor nicht einkalkuliert wurde, sich die Lebensumstände ändern. Einige scheitern schon im ersten Jahr auf Grund ungenügender Planung. Mit unserem Beratungsangebot ETL | Startup versuchen wir, die Mandanten bestmöglich vorzubereiten und das uns Mögliche beizutragen. Für alles Weitere muss der Gründer sorgen – Unternehmerpersönlichkeit, Aufträge, Qualität. Sollte das Unternehmen dennoch in eine schwierige Lage geraten, stehen wir natürlich mit Rat und Tat – und auch einem Regenschirm – beiseite.



Kompetenzen, die sich ergänzen

## » Unser ganzes Beratungsspektrum – für Sie regional aus einer Hand

Können Sie sagen, was einen erfolgreichen von einem weniger erfolgreichen Unternehmer unterscheidet? Sie denken wahrscheinlich: viele Kunden, ein guter Umsatz, ein hoher Gewinn – und sicherlich haben Sie damit den Nagel schon fast auf den Kopf getroffen. Doch lassen Sie sich von uns gesagt sein:

**Der richtige Berater macht den Unterschied.**

„Wir wissen, wie das Herz eines Unternehmens schlägt und verknüpfen dieses Wissen mit ei-

nem klaren Blick für das Wesentliche. So helfen wir Unternehmen, mit den richtigen Entscheidungen im Hier und Jetzt die Weichen für eine erfolgreiche Zukunft zu stellen“, so Claudia Jaensch zur Eingangsfrage.

### **Die ETL-Gruppe im Profil**

Klein angefangen sind wir heute – hauptsächlich für kleine und mittlere Unternehmen aller Branchen – mit unseren vielfältigen Kompetenzfeldern eines der führenden Beraternetzwerke in Deutschland und dennoch regional verwurzelt.

### **Ganzheitliche Beratung**

Unsere Experten arbeiten u. a. für steuerliche, betriebswirtschaftliche und rechtliche Fragestellungen eng zusammen. Durch das übergreifende ETL-Netzwerk können wir Ihnen unter einem Dach sämtliche relevante Dienstleistungen sowie ein fundiertes Know-how bieten und ermöglichen Ihnen damit eine lückenlose Rundum-Betreuung. Ihr persönlicher Berater vor Ort hält dabei alle Fäden in der Hand und vermittelt Ihnen bei Bedarf genau die Ansprechpartner und Beratung, die Sie brauchen.

### **Innovativer Service**

Die jahrelange Erfahrung hat uns gezeigt wie wichtig es für Unternehmen ist, sich von der Konkurrenz abzusetzen. Daher wollen wir Ihnen mit unseren Lösungen einen entscheidenden Wettbewerbsvorteil verschaffen. Claudia Jaensch weiß: „Jeder Wirtschaftszweig ist einzigartig, spricht seine eigene Sprache und bringt spezielle Herausforderungen mit sich.“ Unsere Branchenspezialisierungen für Tankstellen, Heilberufler, Hoteliers und Gastronomen, Franchise-Systeme, Profisportler, Senioren und Existenzgründer wissen da zu überzeugen. Darüber hinaus unterstützen wir Sie mit eigenem Software-Paket und einem Unternehmerportal.

### **Vorsprung durch Wissen**

Die Befähigung unseres Nachwuchses zeigt Wirkung: die meisten Berater wurden in den eigenen Kanzleien ausgebildet. „Erfolgreiche Unternehmen brauchen qualifizierte Mitarbeiter, daher setzen wir auch nach der Lehre auf die Weiterbildung unseres Teams, um die hohe Qualität unserer Beratung sicherzustellen.“ sagt Claudia Jaensch. In unserer ETL-Akademie führen wir fortlaufend Fachseminare durch, Facharbeitskreise bündeln das netzwerkweite Wissen und bieten Beratung für Berater.

„Unsere Kenntnis um die Besonderheiten einzelner Branchen, die fachübergreifende Zu-

sammenarbeit im Verbund, spezialisierte Software-Lösungen, stetige Fortbildungen der ETL-Berater und über 40 Jahre steuerliches und betriebswirtschaftliches Know-how machen unsere Kompetenz aus.“, fasst Claudia Jaensch zusammen.

### **Weit mehr als klassische Steuerberatung...**

#### **Unsere Beratungsfelder:**

- Kernkompetenz Steuerberatung
- Unternehmensberatung
- Rechtsberatung
- Wirtschaftsprüfung

#### **Unser Serviceangebot:**

- ETL | PISA-Unternehmerportal
- ETL | Personal-Kompetenzcenter (Lohn- und Gehaltsabrechnung)
- ETL | Leasing
- ETL | RCU Versicherungsmakler
- ETL-Software (ETAXkasse, ETAXbeleg)

#### **Unsere Spezialisierungen:**

- ETL | Startup (Gründerberatung)
- ETL | Franchise
- ETL | ADHOGA (Hotellerie und Gastronomie)
- ETL | ADVISION (Heilberufler)
- ETL | SFS (Senioren)
- ETL | Tankstellensystem

...mehr Beratung    ...mehr Service  
...mehr Wissen    ...mehr WIR

**www.ETL.de**

**Lassen Sie uns gemeinsam die Zukunft Ihres Unternehmens gestalten!**



Wollen auch Sie sich **selbst** verwirklichen  
und **ständig** Ihr eigenes Ziel verfolgen?

Rufen Sie uns an: 0800 321 START bzw. 0800 321 78278\*

\* Servicezeiten 8–16 Uhr · dt. Mobilfunk-/Festnetz kostenfrei