

Erfolgreich selbständig: Nach nur zehn Monaten Vorbereitungszeit eröffnete Carol Thiele ihre Galerie Meisterschueler.



## »... schlaflose Nächte ...«

Ideenfindung, Banktermine, Behördenstress – Gründerin Carol Thiele über ihre Erfahrungen in der Startphase.

Mitte 2004 hatte Carol Thiele ihren letzten Arbeitstag als Angestellte. Ihr Entschluss: »Ich werde mein eigener Chef.« Ihre Geschäftsidee: eine neuartige Kombination von Kunstgalerie, Atelier und Café: Künstler arbeiten, Kunden schauen sich die Bilder an oder trinken Kaffee. Im August 2005 eröffnete die Galerie Meisterschueler. impulse-Redakteur Michael Jansen begleitete Carol Thiele auf dem Weg zur eigenen Firma:

**30. JULI 2004**  
**Beginn der Suchphase.**  
Mein letzter Arbeitstag als Angestellte. Ich weiß nicht, was die Zukunft brin-

gen wird. Ich weiß nur, dass ich nun eine Auszeit benötige. Dank meiner Ersparnisse lässt sich das umsetzen. Die Selbstfindungsphase beginnt.

**15. NOVEMBER 2004**  
**Die Idee ist geboren.**  
Vier Monate gehe ich nun schon keiner geregelten Arbeit mehr nach. Unruhe überkommt mich, der finanzielle Druck wächst. Ich spüre, ich will im nächsten Abschnitt meines Lebens etwas Neues beginnen. Unabhängig sein, etwas Eigenes zum Erfolg führen. Die Idee ist da, eine Kombination aus Galerie, Atelier und Café. Der erste Test: Mein Freund ist begeistert.

**30. NOVEMBER 2004**  
**Umzug nach Berlin.**  
Wiesbaden bietet nicht das geeignete Pflaster für meine ungewöhnliche Geschäftsidee. Die Kunstszene ist hier einfach zu klein. Ich entscheide mich für Berlin. Das bedeutet aber Umzug, Aufbruch und Neuorientierung.

**10. JANUAR 2005**  
**Ein Wettbewerb als Ansporn.**  
Ich habe mich beim Business Plan Wettbewerb (BPW) angemeldet. Die Teilnahme spornt mich ungemein an. Ohnehin ist der Geschäftsplan für mich nicht nur Pflicht, um das Überbrückungsgeld zu bekommen. Er soll

mein Leitfaden für die nächsten Monate, vielleicht sogar Jahre sein.

**10. FEBRUAR 2005**  
**Ich schmeiße alles hin!**  
Zweifel, schlaflose Nächte. Ist die Idee gut genug? Habe ich die Kraft, alle Hindernisse zu überwinden? Vielleicht wäre ich besser Angestellte geblieben? Freunde machen mir Mut, geben mir Rückhalt. Mein Kampfgeist kehrt zurück: Ich wage es! Ich schaffe es!

**15. APRIL 2005**  
**Der richtige Steuerberater.**  
Ich gehe zu einer Veranstaltung des BPW und spreche einen Steuerberater an. Mich überzeugt vor allem seine Dynamik. Mein Glück: Er zeigt Interesse an meiner Idee und lässt mich nicht mehr aus seinen Fängen. In den nächsten Tagen werden wir gemeinsam den Finanzplan erstellen.

**29. APRIL 2005**  
**Viel Platz für meine Galerie.**  
Rund 280 Quadratmeter auf der Friedrichstraße. Die Freunde sind skeptisch: Warum gleich so bombastisch? Wie willst du die fette Miete jeden Monat bezahlen? Entweder gründe ich richtig oder gar nicht! Ich bin alles gleichzeitig: Marketingdirektorin, Finanzdirektorin, Kuratorin und Aufsichtsratsvorsitzende. Vorteil: Die Meetings mit mir sind recht kurz – wir sind uns immer rasch einig.

**30. APRIL 2005**  
**Ü-Geld – gar nicht so schlecht.**  
Positiv von der Arbeitsagentur überrascht. Mein Berater ist sehr konstruktiv. Ich lerne schnell die Vorteile unseres Sozialstaats schätzen: Das Übergangsgeld hilft mir, für ein halbes Jahr das Einkommen und die damit verbundenen Versicherungen abzudecken. Eine Baustelle weniger.

**19. MAI 2005**  
**Nervös zum Bankgespräch.**  
Um zehn Uhr ist der Termin. Noch 60 Minuten zuvor sitze ich am PC und

formuliere die Vor- und Nachteile meiner Geschäftsidee. Und die Statistik der Markteinschätzung muss ich auch noch aufstellen.

Mit großem Respekt gehe ich zur Bank. Habe ich doch immer wieder gehört, dass Start-ups zurzeit kaum eine Chance auf Kredite haben. Aber ich bin doch seit 34 Jahren Kunde meiner Hausbank! Den ersten Termin nutze ich ausschließlich zur Kontaktaufnahme und Präsentation meiner Geschäftsidee. Aber immerhin. Die Bankangestellte macht mir Mut und signalisiert einen möglichen Kredit. Sie ist von dem Konzept begeistert – räumt aber auch ein, dass neue Ideen schwerer von den Banken auf Rentabilität zu überprüfen seien. Na dann ...

**21. MAI 2005**  
**Mein erster Künstler.**  
Heute habe ich die konkrete Zusage von Irene Pascual Molinas bekommen, einer expressionistischen Malerin aus Spanien, die derzeit in Berlin studiert. Nun brauche ich nur noch rund 15 weitere Künstler, die abwechselnd im Atelierbereich der Galerie arbeiten.

**28. MAI 2005**  
**Das Eröffnungsdatum steht.**  
In drei Monaten will ich eröffnen. Jetzt geht's Schlag auf Schlag. Mir ist ganz flau im Magen, die schlaflosen Nächte häufen sich: Bis zum heutigen Tage habe ich noch keine endgültige Zusage vom Vermieter. Bis heute steht die exakte Finanzplanung nicht. Und ich weiß auch nicht, woher ich das Startkapital bekommen soll.

**1. JUNI 2005**  
**Eine Galerie – und die Ämter.**  
Ich gehe unvoreingenommen an das Thema Behörden und Genehmigungen heran. Aber es gehört viel dazu, die Termine und Anrufe gelassen zu überstehen. Alles wirkt schwerfällig und kompliziert. Ich höre nur, was nicht geht und welche Vorschriften ▶

Fotos: Manfred Klimek für impulse

**deGUT.de**  
Deutsche Gründer  
und UnternehmerTage

Die führende  
Kongressmesse  
für Selbstständigkeit und  
Unternehmertum  
in Deutschland.

20. – 21. April 2007  
Messegelände Berlin

+++KONGRESSMESSE+++BERATUNG++  
+GESCHÄFTSIDEEN+++KNOW HOW+++

www.deGUT.de | Hotline: 030-30 67 19 19





Kinder brauchen Familie, damit sie Nähe spüren.



... Existenz sicher gebaut.

**Treten Sie ein in die Selbstständigkeit.**

Wir öffnen Ihnen die Tür zum Erfolg.

Informieren Sie sich über unsere Schnupperpartnerschaft bei Emmaly Frank  
Telefon 03 62 54 - 75 0 oder unter

**Platz 6**

www.FranchisePartnerschaft.de

ich einhalten muss - sogar unter Androhung von Geldbußen.

**25. JUNI 2005**

**Trau keinem Banker.**

Die Katastrophe ist perfekt. Der Kredit ist geplatzt, obwohl ich die Zusage von zwei Mitarbeitern der Bank hatte - sogar vom Filialleiter. Und die größte Frechheit: Noch während des Gesprächs will mich der Banker als Kunde gewinnen, wenn ich das Geld woanders bekommen sollte. Glück im Unglück: Ich pfeife auf die Bank, denn ich habe eine Privatbürgschaft von meiner Familie in der Tasche.

**30. JUNI 2005**

**Der Mietvertrag ist perfekt.**

Meine Geschäftsidee überzeugt jetzt endlich auch den Vermieter, und die Chemie zwischen uns stimmt auch. Aber teuer ist der Laden trotzdem.

**29. JULI 2005**

**Endlich die Schlüsselübergabe.**

Jetzt gibt es kein Zurück mehr. Die Tragweite meiner Entscheidung wird mir nun so richtig bewusst. Ich sitze in einem 280 Quadratmeter großen, leeren Raum in der Berliner Friedrichstraße. Ich bin stolz und glücklich. Ich werde es schaffen!

**13. AUGUST 2005**

**Der ersehnte Eröffnungstag.**

Völlig erschöpft. Freunde helfen. Wir arbeiten Tag und Nacht. Die Einrichtung muss aufgebaut, 200 Bilder an die Wand gehängt, Getränke besorgt werden. Erst zehn Minuten vor der Eröffnung ist alles fertig. Ich weine vor Erschöpfung und vor Glück. Und ich verkaufe sogar schon das erste Bild!

**15. SEPTEMBER 2005**

**Mehr Disziplin bitte!**

An was ich alles denken muss, was ich alles beachten muss. Ich verliere den Überblick. Und auch die unbeliebten Dinge müssen erledigt werden. Da hilft nur eins: Ich brauche mehr Disziplin. Ich teile die Wochentage in Thementage auf. Montag: Buchhal-

tung. Dienstag: Künstler-Tag. Mittwoch: Warenbestellung ...

**16. SEPTEMBER 2005**

**Der Galerie-Event kommt an.**

Die erste Vernissage in Kombination mit einer Modenschau ist ein durchschlagender Erfolg. Rund 250 Gäste sind da! Ein Hotel aus der Nachbarschaft sponsert den Sektempfang.

**1. OKTOBER 2005**

**Jetzt müssen Profis ran.**

Das Firmenschild über dem Eingang habe ich selbst gemalt - aus Kostengründen. Zugegeben: Es sieht sehr dilettantisch aus. Also müssen jetzt Profis ran. Auch für meinen Internet-auftritt [www.meisterschueler.net](http://www.meisterschueler.net).

**4. OKTOBER 2005**

**Mitarbeiterzahl verdoppelt.**

Heute bewirbt sich eine Praktikantin, die auf Stundenbasis aushelfen will. Nach einem Jahr harter Arbeit kann ich jetzt einmal freimachen, Kraft und Energie für neue Ideen tanken.

**10. OKTOBER 2005**

**Die Ordnungsbehörde kommt.**

Ein Mann in preußischer Uniform erscheint in der Galerie. Er weist sich als Beamter des Berliner Ordnungsamts aus. Er ist für die Außenbestuhlung zuständig - und für die habe ich keine Genehmigung! Ich entferne sie natürlich sofort. Bis heute darf ich im Café-Bereich der Galerie auch keinen Alkohol anbieten. Für die Alkoholkonzession brauche ich erneut ein Führungszeugnis und viele andere Formulare. Und von der Zubereitung möglicher Snacks ist in meinem Café gar keine Rede. Ich finde, hygienische Kontrollen sind absolut o.k. Aber mich deshalb von Behörde zu Behörde rennen zu lassen, ist absurd. Und dann bin ich auch noch vom guten Willen des zuständigen Beamten abhängig.

**22. DEZEMBER 2005**

**Die Lokalpresse kennt mich.**

Ein Berliner Magazin listet meine Galerie unter den Top Five der Fried-

richstraße. Was für ein Weihnachtsgeschenk! Es bleibt aber leider das einzige. Denn ausgerechnet der Dezember, von dem ich so viel Umsatz erhofft habe, ist der bisher schwächste Monat.

**2. JANUAR 2006**

**Die Chefin fällt aus.**

Eine Grippe haut mich total um. Zum Glück kann die Praktikantin einspringen. Dank meines Arbeitshandbuchs, in dem ich alle Abläufe detailliert aufgelistet habe, kommt sie auch ohne mich gut klar.

**10. MÄRZ 2006**

**Kriminelle Kunden.**

Zwei junge Männer kommen in die Galerie. Aber sie sind nicht an den Bildern interessiert, wie ich nach einiger

Zeit feststelle, sondern an meinem Laptop und an meiner Kasse. Ich kann sie vertreiben. Ab morgen sichere ich meinen Laptop mit einem Schloss, und in der Handkasse ist so wenig Geld wie möglich. Außerdem werde ich ein Signalthorn anschaffen, um im Fall der Fälle wenigstens Alarm schlagen zu können.

**2. JUNI 2006**

**Patentschutz muss sein.**

Wie im Film: Ein Manager aus der Baubranche spricht mich an. Er kann sich vorstellen, eine weitere Galerie in München zu eröffnen. Ich bin misstrauisch: Will er mich ausspionieren? Es wird Zeit, meine Idee, den Firmennamen und das Logo als Wort- und Bildmarke schützen zu lassen. Das sind mir 300 Euro Gebühren wert.



**20. JUNI 2006**

**Harte Mietverhandlungen.**

Heute habe ich mit meinem Vermieter verhandelt und lege ihm schonungslos die Übersicht meiner Umsätze auf den Tisch. Er hat ein Einsehen und kommt mir bei der Miete entgegen.

**1. JULI 2006**

**Erstmals schwarze Zahlen.**

Jetzt schaue ich mir die Einnahmen-Überschuss-Tabelle schon zum fünften Mal an: Da steht ein Plus vor dem Ergebnis! Aber gleich springen die Alarmsignale in meinem Kopf wieder an: Ich beziehe noch kein richtiges Gehalt, und ab August beginnt die Tilgung des Kredits. Ob es wohl irgendwann einmal eine entspannte Betrachtung der Zahlen geben wird?

Michael Jansen [jansen.michael@impulse.de](mailto:jansen.michael@impulse.de)

**Werden Sie jetzt Franchisepartner!**  
Mit mobilcom in die Selbstständigkeit.

Mit über 290 Shops ist mobilcom die größte Franchise-Kette in der deutschen Telekommunikationsbranche.

Als „Geprüftes Mitglied“ des Deutschen Franchise-Verbands (DFV) und zweitgrößter netzunabhängiger Service-Provider in Deutschland bieten wir Ihnen die Sicherheit und Unterstützung, die Sie für einen anhaltenden Geschäftserfolg brauchen.

Als Franchisepartner leiten Sie einen mobilcom-Shop mit vollständiger Umsatz- und Ergebnisverantwortung. Sie beraten Ihre Kunden ausführlich und verkaufen innovative Produkte aus den Bereichen Mobilfunk und Internet.

**Das bieten wir Ihnen:**

- Voll ausgestatteter mobilcom-Shop in attraktiver, zentraler, hochfrequenzierter Lage
- Ein erfolgreiches Geschäftsmodell: Der Deutsche Franchise-Verband (DFV) hat das Zertifikat „Geprüftes Mitglied“ an das mobilcom Franchisesystem verliehen
- Äußerst geringes Startrisiko, umfangreiche Marketing-Unterstützung
- Keine Einstiegsgebühr

**Das bringen Sie mit:**

- Der Umgang mit Menschen und das Verkaufen bringen Ihnen viel Spaß; Sie können andere begeistern und gut argumentieren
- Einsatzbereitschaft, Zuverlässigkeit, Fleiß, Verantwortungsbewusstsein und Belastbarkeit sind für Sie selbstverständlich

Jetzt mit Kennziffer 1006R035 bewerben unter: [www.mobilcom.de/franchise](http://www.mobilcom.de/franchise)

**mobilcom**