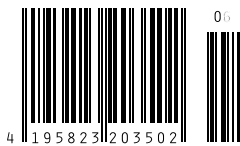


06/09



NOVEMBER/DEZEMBER

3,90 EURO

WWW.GRUENDERMAGAZIN.COM

GründerMagazin
Unternehmer in der Startphase

GründerMagazin

Unternehmer in der Startphase

Direkt an der High-Tech-Quelle

Fraunhofer Venture feiert
10 Jahre Erfolg

Sonderdruck des BDS Bayern

Exklusives Angebot für Gründer

Das GründerMagazin ein Jahr lang kostenfrei beziehen





WEISS-BLAUE NETZWERKER

Wenn von einem Verband die Rede ist, reagieren viele Gründer mit einem gewissen Desinteresse oder der Frage „Was soll ich denn da?“. Dabei lohnt es sich, einmal hinter die Kulissen einer solchen Organisation zu schauen und sich mit den Leistungen auseinander zu setzen. Die nämlich sind so vielschichtig und interessant, dass sich ein Beitritt schnell bezahlt macht. Unser Gründermagazin-Experte Emil Hofmann hat sich mit Thomas Schörg vom Bund der Selbständigen – Gewerbeverband Bayern (BDS Bayern) unterhalten, der es Gründern recht einfach macht, sich mit den 20.000 Unternehmern, die oft schon Jahrzehnte Mitglied sind, zu vernetzen.

GM: Wir haben es ja beim BDS Bayern mit einem echten „Oldie“ zu tun, der sich als Dienstleister für den Mittelstand längst einen guten Namen gemacht hat. Was sagt denn zum Beispiel ein Mitglied über Ihren Verband?

Thomas Schörg: Es ist zum einen die Interessensvertretung des Mittelstandes, ich erinnere an die Erbschaftsreform oder andere Einflussmöglichkeiten, die ein starker Verband natürlich hat. Da spüren die Mitglieder, dass wir unseren ganzen Einfluss in Brüssel, Berlin oder München in die Waagschale legen. Viele aber sehen die Mitgliedschaft auch ganz pragmatisch und nennen die vielen Vorträge, die sie mit ihren Mitarbeitern meist kostenfrei besuchen können oder unser Angebot der ebenfalls kostenfreien Rechtsberatung. Andere wiederum nutzen die Rabatte beim Autokauf oder bei Versicherungen.

GM: Nun ist ja festzustellen, dass immer mehr junge Mitglieder bei den Veranstaltungen zu sehen sind und viele Gründer. Machen Sie es einem start up Unternehmen besonders leicht, dem Verband beizutreten oder gehen Sie speziell auf die Jungunternehmer zu?

Thomas Schörg: Wir bieten Gründern im Jahr der Gründung und in den beiden Folgejahren eine Mitgliedschaft

zu einem stark reduzierten Beitrag an. Sie können alle Vorteile nutzen, ihr Unternehmen auf der BDS-Website zeigen, Veranstaltungen besuchen und vieles mehr. Oft stellen wir aber auch fest, dass die Gründer bei ihren ersten und oft noch sehr zaghaften Geschäftsanbahnungen mit gestandenen Unternehmern in's Gespräch kommen und so vom BDS Bayern erfahren. Man ist manchmal auch das, was man eine „große Familie“ bezeichnet.

GM: Diese Mitgliedschaft für Jungunternehmer ist also fester Bestandteil Ihrer Strategie. Können Sie aus dem Nähkästchen plaudern und verraten, ob diese Gründer sich dann später auch aktiv einbringen und sozusagen bei der Stange bleiben?

Thomas Schörg: Darauf sind wir besonders stolz, weil es für die Leistungen spricht: Die meisten Gründer gehen sozusagen fließend in die normale Mitgliedschaft über. Fragt man sie nach dem Grund, dann wird das inzwischen entstandene und gefestigte Netzwerk



Thomas Schörg vom Bund der Selbständigen – Gewerbeverband Bayern (BDS Bayern)

genannt, aber auch die geldwerten Vorteile sind natürlich ein Argument. Man ist einfach näher dran, ich nenne nur unsere Jahressempfänge oder den Tag der Selbständigen, die auch ein gesellschaftliches Highlight sind. Man lernt andere Unternehmer kennen, kann sich selbst und seine Leistungen im persönlichen Gespräch präsentieren.

GM: Gibt es dazu ein konkretes Beispiel, wie sich ein Gründungsunternehmen aktiv in dieses Netzwerk integriert hat und Dinge bewegt?

Thomas Schörg: Da gibt es viele. Wir haben mit Ruth Steinert eine ehemalige Gründerin, die heute im Vorstand des BDS München arbeitet und als Spezialistin in der Finanzanlage natürlich viele neue Kunden gewinnen konnte. Oder Simone Westermair, die als Gründerin zum Verband kam und heute den BDS Bergkirchen in Oberbayern leitet. Dass nicht nur diese beiden Jungunternehmerinnen natürlich dabei vieles bewegen und selbst neue Geschäfte anbahnen können, liegt auf der Hand.

GM: Sie haben mehr als 20.000 Unternehmer aus allen bayerischen Landesteilen in Ihrem Verband. Ist da die Arbeit und das Netzwerken vor Ort das Entscheidende oder sehen Sie auch Ansätze für Gründer auf der Landesebene?

Thomas Schörg: Sowohl als auch. Natürlich spielt die Musik in den einzelnen Regionen. Wenn sich in einem Ort in der Oberpfalz oder im Chiemgau zum Beispiel regelmäßig die Unternehmer treffen, Ausstellungen oder Weihnachtsmärkte gemeinsam durchführen, dann ist es für den Gründer dort fast ein Muss, dabei zu sein. Sonst grenzt er sich ja aus. Aber es gibt auch viele Möglichkeiten, sich bayernweit einzubringen. Dann beispielsweise, wenn ein Gründer sein Fachwissen in Vorträgen weitergeben will und bereit ist, ein paar Kilometer zu fahren. Geschäftsbeziehungen entstehen so oder so. Wichtig ist immer, dass man sich aktiv einbringt, mitmacht, am Markt agiert. Nur wer bereit ist, einem Netzwerk etwas von sich zu geben, wird auch selbst davon profitieren – eine einfache Weisheit seit Jahren.

GM: Viele Gründer sind inzwischen im Verband also fest integriert, einige halten, wie Sie geschildert haben, erfolgreich Seminare, andere nutzen Ihr Magazin UNUS – Unternehmer & Selbständige wahrscheinlich für Anzeigenschaltungen oder redaktionelle Beiträge. Das sind ja schon zählbare Vorteile. Welche „Benefits“ gibt es noch, die ein Gründer wissen sollte?

Thomas Schörg: Kauft oder least sich der Gründer ein Auto, dann kann er auf attraktive Rabatte vieler Hersteller setzen. Den dafür nötigen Abrufschein bekommt er von uns kostenfrei ausgestellt. Er kann wichtige Versicherungen zu Sonderkonditionen abschließen, billiger telefonieren, seinen Strom günstiger beziehen und vieles mehr. Das hat mit den vielen Rahmenverträgen zu tun, die wir mit großen Anbietern geschlossen haben. Die Vorteile kommen also direkt den Mitgliedern zugute, man spart eine Menge Geld.

GM: Sie organisieren gemeinsam mit dem Bayerischen Wirtschaftsministerium den Tag der Selbständigen, haben einen eigenen Empfang des Münchner Oberbürgermeisters, kommen bei Führungen in die heiligen Hallen der

Autobauer, holen namhafte Referenten nach München und in die einzelnen Regionen. Können da die Gründer wirklich überall dabei sein?

Thomas Schörg: Selbstverständlich. Wir legen sogar großen Wert darauf. Denn was ist nützlicher als mit erfahrenen Unternehmern in's Gespräch zu kommen? Es gibt viele belegbare Beispiele für konkrete Geschäftskontakte, die

Nur wer bereit ist, einem Netzwerk etwas von sich zu geben, wird auch selbst davon profitieren – eine einfache Weisheit seit Jahren.

sich bei solchen Events ergeben haben. Man lernt sich kennen, kann sich und seine Leistungen vorstellen, später die Gespräche intensivieren und eben das machen, was wir im Verband jedem Gründer raten: Netzwerken.

GM: Danke für dieses Gespräch. ■■

Der Verband in Zahlen

Rund 20.000 Mitglieder sind in 540 bayerischen Ortsverbänden organisiert. Mehr als 100 Leistungs- und Gewerbeschauen, zahlreiche regionale und bayernweite Veranstaltungen bilden das „Gerüst“. Gegründet wurde der Verband im Jahr 1874, Präsident ist Prof. Dr. Fritz Wickenhäuser, selbst erfahrener und überzeugter Unternehmer aus München.

Mitgliedsbeitrag pro Jahr 160 Euro, Gründer nutzen im Jahr der Gründung und in den beiden Folgejahren den Jungunternehmerbeitrag von nur 75 Euro.

www.bds-bayern.de
www.unus-online.de
www.bds-marktplatz.de

DER BDS BAYERN – GEMEINSAM ZUKUNFT GESTALTEN

Die Mitgliedschaft im BDS Bayern ist ein Mehrwert für Selbständige und mittelständische Unternehmer – besonders auch für Gründer. Die Vielfalt von rund 20.000 Mitgliedern aus allen Branchen, vor Ort in über 540 Kommunen – das ist unsere Stärke.

Wir bieten

Wissen. Service. Netzwerk.

- Über 1.500 Veranstaltungen pro Jahr in ganz Bayern
- Entwicklung unserer kommunalen Standorte: Standortmarketing und Kommunalplanung
- Treffen und Austauschmöglichkeiten mit Unternehmern und Persönlichkeiten aus Wirtschaft und Politik

Individuelle Dienstleistungen und geldwerte Vorteile

- Juristische Beratung im 24-Stunden-Service: in allen rechtlichen Fragen rund um die Betriebsführung
- Sonderkonditionen: GEMA und VG Wort (jeweils 20%)

- Sonderkonditionen beim Fahrzeugkauf und Leasing: Toyota, Nissan, Renault, Opel und Mitsubishi bieten Nachlässe bis 27%
- Sonderkonditionen für Kreditkartenakzeptanzstellen
- Sonderkonditionen bei Telefon und Internet sowie beim Strombezug
- Beratung und Sonderkonditionen bei Vorsorge und Versicherung

Und noch vieles mehr für unglaubliche 6,25 Euro im Monat.

Das ist der Mitgliedsbeitrag für Existenzgründer und Jungunternehmer im BDS Bayern, als Service-Flatrate rundum. Dieser Beitrag gilt im Jahr der Gründung und den beiden folgenden Jahren und entspricht einem Jahresbeitrag von 75 Euro. Seien Sie dabei im BDS Bayern. Füllen Sie dazu einfach die u.a. Beitrittserklärung aus und senden Sie diese per Fax an 089 / 502 64 93.

Als exklusives Dankeschön erhalten Sie ein 12-monatiges Abo des GründerMagazin kostenfrei und unverbindlich. Das Abo endet nach den 12 Monaten automatisch.

Fax 089 / 502 64 93

Beitrittserklärung

Mitgliedsnummer
(wird vom BDS Bayern vorgegeben)

vermittelt durch **GründerMagazin + 12 Monate Abo Gründermagazins kostenfrei**

Bitte in Druckbuchstaben ausfüllen!

Firma / Unternehmen		
Branche / Berufsgruppe	Gründungsjahr	Anzahl der Beschäftigten
Inhaber / Geschäftsführer: Name, Vorname, Titel		Geburtsdatum
Straße, Nr.	PLZ	Ort
Postfach	PLZ	Ort
Telefon	Handy	Telefax
E-Mail	Internetadresse	
Ehrenämter		
<input type="checkbox"/> Mitglied im Versorgungswerk des BDS Bayern	<input type="checkbox"/> Jungunternehmer, seit	

Ich leiste einen Jahresbeitrag von € mindestens jedoch den für meine Art von Mitgliedschaft festgesetzten Mindestbeitrag. Dieser beträgt im Jahr der Gründung und den beiden folgenden Jahren € 75,-, danach € 160,- pro Jahr. Einen Auszug aus der Beitragsordnung finden Sie auf www.bds-bayern.de.

Ich (Wir) ermächtige(n) Sie widerruflich, den fälligen Mitgliedsbeitrag zu Lasten meines (unseres) nachstehenden Kontos abzubuchen.

Konto Nr.	Konto-Inhaber
bei Bank, Sparkasse, Postgiro	in
	BLZ

Ich/Wir bin/sind einverstanden, Informationen von den Partnern des BDS Bayern zu erhalten.

Ich/Wir stimme/n der Veröffentlichung meiner/unserer Kontaktdaten in den Verbandsmedien zu.

Der Austritt kann nur schriftlich gegenüber der Hauptgeschäftsstelle, mit einer Frist von 3 Monaten zum Jahresende, erklärt werden. Mitteilung nach §§ 3, 4, 33 Bundesdatenschutzgesetz: Wir speichern die zur Sachbearbeitung benötigten Daten.

Ort	Datum	Unterschrift
-----	-------	--------------