

INHALT

WAS — WANN — WO IN DER REGION

Kinoprogramm, Theater, Ausstellungen: Unseren Veranstaltungskalender, dazu Adressen von Apotheken sowie Telefonnummern von Beratungsstellen und Notdiensten finden Sie auf Seite L8.

SEITE L 1 MZG

Rundschau für Merzig-Wadern

NR. 245 — SAMSTAG/SONNTAG, 21./22. OKTOBER 2000

WIRTSCHAFT REGIONAL

Merzig

Saarbrücker Zeitung L3

Schilder, Schriften, Stempel und Sehnsucht

Der Merziger Konrad Bauer wagte an seinem 22. Geburtstag den Sprung in die Selbstständigkeit — „SZ“-Serie „Meine Firma und ich“, Teil 3

Eine Ausbildung abzubrechen, muss keine Sackgasse bedeuten. Der 24-jährige Jungunternehmer Konrad Bauer aus Merzig ist das beste Beispiel dafür.

— Von CHRISTINE KOCH —

Merzig. Jeden Morgen war es der gleiche sehnsüchtige Blick. Montags bis freitags, immer um die gleiche Uhrzeit, immer am gleichen Ort. Dann fuhr Konrad Bauer mit dem Bus zur Arbeit, vorbei an einem Ladenlokal in der Merziger Schankstraße, das leer stand. Das wird eines Tages mir gehören, dachte er und träumte.

Zwei Jahre später. Bauer sitzt in einem Büro-Sessel in eben diesem Ladenlokal, an dem außen das Schild „Dekoba Schauwerbung“ hängt. Blaues Hemd, graue Anzughose. Dennoch wirkt er jung. „Ich bin 24 und das hat mir meine Unternehmensgründung nicht immer leicht gemacht“, sagt er und rutscht etwas nervös auf dem Sessel hin- und her. Eigentlich wäre er heute Steuerfachgehilfe. Aber, den ganzen Tag nur am Schreibtisch sitzen und rumrechnen, das war nicht sein Ding. Also brach er diese Ausbildung nach ein paar Monaten ab und begann die nächste: als Schauwerbegestalter. Der Job machte plötzlich Spaß. Doch Bauer hatte keine Chance, vom Ausbilderbetrieb übernommen zu werden. Es blieb nicht beim sehnsüchtigen Blick aus dem Busfenster.

Bauer macht eines Morgens — drei Monate vor seiner Abschlussprüfung als Schauwerbegestalter — Ernst. Er spricht mit der Vermieterin des Ladenlokals in der Merziger Schankstraße und tut damit den ersten Schritt in Richtung Selbstständigkeit. Die Miete ist erschwinglich. Bauer kauft Regale und einen Schneideplotter zum Ausschneiden von Klebefolien. Dann macht er sich etwas bange auf zur Bank. Sein Konzept

Im Saarland fehlen — im Vergleich zum Bundesdurchschnitt — 6000 Jungunternehmer. In einer mehrteiligen Serie mit dem Titel „Meine Firma und ich“ stellen wir auf unserer regionalen Wirtschaftsseite in loser Folge erfolgreiche Gründer aus dem Landkreis Merzig-Wadern vor. Sie haben mit einer pfiffigen Geschäftsidee den Sprung in die Selbstständigkeit gewagt und erzählen, wie es ist, sein eigener Chef zu sein. Der Weg dahin ist steinig. Geschäftsidee, Konzept und Finanzierung müssen stimmen. Nach der Gründung beginnt der Überlebenskampf auf dem Markt und es zeigt sich, ob die Unternehmensstrategie zum Erfolg führt.

kann sich dank seiner Erfahrung als Auszubildender zum Steuerfachgehilfen sehen lassen. Dennoch sagt man ihm, bei den geschätzten Umsatzzahlen im ersten Jahr sei er etwas zu euphorisch. Später stellt sich heraus, dass er im ersten Jahr doppelt so viel Umsatz machen wird wie ursprünglich angenommen. Bauer lässt sich indes nicht beirren. Er entwirft sein Firmenlogo, seine Visitenkarten, sein Briefpapier, überzeugt die Industrie- und Handelskammer und letztlich auch die Bank. Seine Freunde helfen ihm, das Ladenlokal zu renovieren. An seinem 22. Geburtstag eröffnet er sein Werbe-Unternehmen und ist damit der damals jüngste Firmengründer seiner Branche im Saarland.

Seine Familie unterstützt ihn, wo sie kann. Der Vater stellt Halterungen für die Werbefolien her, der Onkel, ein Elektriker, kümmert sich um die Beleuchtung, die Mutter übernimmt die Buchhaltung. Dennoch merkt Bauer schnell, dass er noch eine weitere Arbeitskraft benötigt. Er will eine Auszubildende einstellen. Es gibt Probleme. Auszubildende darf im Saarland nur, wer älter als 24 Jahre ist, fünf Jahre Berufserfahrung hat und

einen Ausbilderschein besitzt. Alle drei Kriterien erfüllt Bauer nicht. Nach etlichen Telefonaten und Gängen zur IHK schafft der Jungunternehmer es, als Ausnahmeregelung zu gelten. Über sein Alter und seine Berufserfahrung sieht man hinweg. Den Ausbilderschein absolviert er ohne Probleme. Die Prüfung kostet 3000 Mark. Im Nachhinein erfährt Bauer leider erst, dass das saarländische Wirtschaftsministerium Erstausbildern einen Zuschuss von 4000 Mark gibt. Als Bauer den beantragt, bekommt er nur noch die Antwort: „Der Pott ist leer.“ Aber, die Landesregierung übernimmt die Zinsen für einen Teil des Startkapitals in Höhe von fast 90 000 Mark in den ersten beiden Jahren der Unternehmensgründung.

Der erste Großkunde will mittlerweile bedient werden. Spanntransparente für die Karlsberg-Brauerei stellt Bauer in Nachtschicht her. Das Geschäft läuft. Solange bis sein Schneideplotter ausfällt. Über 12 000 Mark kostet ein neues Gerät. Bauer will noch einen Kredit aufnehmen, die Bank sagt nein. Mahnungen von unbezahlten Rechnungen flattern nach und nach ins Haus. Bauer sucht sich eine zweite Bank: „Die hat mir kommentarlos einen Kontokorrent-Kredit von 15 000 Mark eingeräumt, ohne auch nur eine Mark Sicherheit zu haben.“ Bauer hat Luft, sucht nach dem Grund für die Geldnot. Und findet den Fehler schließlich bei seinem Steuerberater.

„Er hatte zum Beispiel Rasterleuchten, die als Geschäftsausstattung gelten, unter Reparaturen verbucht“, erinnert sich der 24-Jährige. Bauers betriebliche Reparaturkosten waren durch diesen und andere Posten fast höher als die Investitionen. Der Jungunternehmer fand den Fehler noch rechtzeitig. Denn die Saarländische Investitions- und Kreditbank verlangte kurz darauf 35 000 Mark ihres Kredites von ihm zurück, weil er sie angeblich nicht in seinen Betrieb investiert hatte. Bauer konnte nun aber dank eines neuen Steuerberaters nachweisen, dass er das Geld investiert hatte. „Mein Unternehmen war gerettet“, sagt er heute erleichtert. Mittlerweile hat Bauer sich mit seinen Spanntransparenten, Kraftfahrzeug- und Schaufenster-Beschriftungen, Stempeln und Schildern in Merzig-Wadern etabliert.

Er bedient über 150 Stammkunden und hat seinen Umsatz im dritten Jahr verdreifacht. Er selbst verdient dabei gerade mal 1000 Mark. „Kranken-, Unfall-, und Rentenversicherung gehen noch ab“, sagt der Jungunternehmer und



Am Erfolg gebastelt An seinem 22. Geburtstag eröffnete Konrad Bauer seine Werbefirma. Jung und dynamisch für die einen, war er für die anderen zu jung, um auf Anhieb als Geschäftsmann akzeptiert zu werden. FOTO: STÜRMEER

scheint es nicht zu bedauern. Sein Motto: „Wer selbstständig ist, arbeitet eben selbst und ständig.“

In dem 120 Quadratmeter großen Ladenlokal wird es für Konrad Bauer und seine drei Angestellten jetzt allmählich

zu eng. „Dekoba Schauwerbung“ zieht bald um. In ein Gebäude in der Merziger Hochwaldstraße, das — spielt die Bank mit — nur noch renoviert werden muss. An diesem Haus fährt Bauer täglich vorbei. Mit sehnsüchtigem Blick.

Mehr Effizienz
am Arbeitsplatz
mit Büromöbel
von CEKA
Die Büro-Einrichtung
exklusiv bei
SANDER
BÜRO- + OBJEKTEINRICHTUNGEN
66119 Saarbrücken - Kolonnenstr. 35 - Tel. (06 81) 9 85 54-0

Volltanken...

...Benzin-Gutscheine
gewinnen bei
CATS 22
Young Fashion & mehr...
Lose nur bei uns. Einfach
ausfüllen und gewinnen.

Hüttenwerkstraße 22
Dillingen

vom 23.10. - 18.11. 2000

NR. 245 — SAMSTAG/SONNTAG, 21./22. OKTOBER 2000

„... damit es auf der
Welt fairer zugeht!“

Losheim am See (mz). „... damit es auf der Welt etwas fairer zugeht!“ So lautet der Titel eines zweitägigen Seminars, das die Aktion Dritte Welt Saar für Einsteiger in den Fairen Handel anbietet. Die Veranstaltung ist überregional ausgeschrieben und richtet sich an Interessierte im Saarland und Rheinland-Pfalz. Die Termine sind am Sonntag, 22. Oktober, und Sonntag, 5. November jeweils von 13 bis 18 Uhr, im Haus der Aktion Dritte Welt Saar, Weiskircher Straße.

In den Seminaren werden Grundkenntnisse vermittelt und zahlreiche Beispiele präsentiert. Unter anderem geht es um die Geschichte des Fairen Handels, seine Ziele. Alle Teilnehmer erhalten ein ausführliches Materialienpaket. Die Veranstaltung wird unterstützt vom Bundesministerium für wirtschaftliche Zusammenarbeit (BMZ).

◆ Die Teilnahmegebühr für beide Termine beträgt 20 Mark. Anmeldungen bei: Aktion Dritte Welt Saar, Weiskircherer Straße 24, 66679 Losheim am See, ☎ (0 68 72) 99 30-56, Fax 99 30-57, e-mail: a3wsaar@t-online.de.

Sachkundig im Pflanzenschutz

Trier (red). Wer in einem landwirtschaftlichen, gartenbaulichen oder forstwirtschaftlichen Betrieb Pflanzenschutzmittel anwendet, muss sachkundig sein — so schreibt es das Pflanzenschutzgesetz vor. Als sachkundig gilt, wer die Prüfung als Landwirt, Gärtner, Winzer oder Forstwirt bestanden oder ein entsprechendes Studium abgelegt hat. Alle anderen müssen sich einer speziellen Sachkundeprüfung unterziehen und dies belegen können.

Nummehr sind die Kreisverwaltungen und die ADD durch die Europäische Union verpflichtet worden, dies und weitere Kriterien in Betrieben, die Preisausgleichszahlungen oder Fördermittel erhalten, zu kontrollieren.

Überprüft werden folgende Punkte: Liegt ein Sachkundenachweis im Pflanzenschutz vor? Trägt das Pflanzenschutzgerät eine amtlich gültige Prüfplakette? Werden die fachliche Praxis im Pflanzenschutz und die Vorschriften der Düngeverordnung eingehalten? Wer einen landwirtschaftlichen Betrieb bewirtschaftet und nicht über ein Sachkundezeugnis verfügt, sollte sich bei der SLVA in Trier, Telefon (06 51) 97 76-149, melden. Bei ausreichender Teilnehmerzahl bietet sie Erlangung der Sachkunde an. Der Kurs wird abends und an Samstagen durchgeführt.