

Von A wie Agentur bis W wie Wohnraumgestalter

# Drei für Nord-Westfalen

Neue Unternehmer braucht das Land. Im Münsterland und der Emischer-Lippe-Region ist die Zahl der Selbstständigen im Jahr 2001 immerhin um 2,1 Prozent gestiegen.

Nicht jeder Unternehmensgründer in der Garage ist ein Bill Gates. Die auf dieser Seite skizzierten Jungunternehmer in Nord-Westfalen geben eine kleine Ahnung von der Bandbreite und Vielfalt, die sich hinter der nüchternen Zahl verbirgt.

– von Ingrid Haarbeck –

Der Unternehmer aus dem Klassenzimmer

## Der Jung-Jungunternehmer

Zu Beginn von Stefan Hamanns Unternehmertätigkeit versuchten seine Geschäftspartner häufig, den Preis für seine Leistungen zu drücken. Schließlich saß ihnen gegenüber einer, der noch nicht einmal einen Handy-Vertrag ohne Einschränkungen hätte abschließen dürfen.

Hamanns Hobby, der Computer, hatte sich unversehens zum Geschäftsfeld entwickelt. Problematisch war lediglich sein Alter: Mit seinen 16 Jahren musste Hamann in einem persönlichen Gespräch das Vormundschaftsgericht davon überzeugen, dass er bereits geschäftsfähig war. Heute entwickelt er mit zwei festen und einem freien Mitarbeiter in seiner Hamann Media GmbH in Schöppingen Individual-Software, meistens Komplett-Lösungen fürs Internet. Mittlerweile vertreibt die Firma vier eigene Produkte, zum Beispiel das Content-Management-System „Page-IT“.

Für die Arktis-Software GmbH im benachbarten Rosendahl entwickelte Hamann ein Online-Shop-System.

Hamann, sein Bruder sowie ein weiterer Mitarbeiter gehen noch zur Schule. Sie streben ihr Fachabitur an mit der gleichzeitigen Ausbildung zum informations-

technischen Assistenten. Hat Hamann den Umgang mit den meist weitaus älteren Kunden inzwischen gelernt? Darauf hat er eine westfälisch-trockene Antwort: „Am Anfang habe ich mich kaum getraut, über größere Summen zu verhandeln. Aber das habe ich schnell abgelegt.“

[www.hamann-media.de](http://www.hamann-media.de)

Vom Maler zum Wohnraumgestalter

## Der Ausgezeichnete

Für Emsdetten ist Frank Kudraß der Unternehmer des Jahres. Dabei steht auf seiner Visitenkarte zunächst einmal nur lapidar „Maler Kudraß“. Der Jungunternehmer hat aus dem väterlichen Malerbetrieb seit seinem Einstieg vor fast drei Jahren ein Unternehmen gemacht, das eine im wahren Sinne des Wortes kunstvolle Wohnraumgestaltung mit der Rückbesinnung auf alte Handwerkstechniken verbindet.

Auf die Übernahme hatte Kudraß sich lange vorbereitet: Sechs Jahre hatte er in Süddeutschland verbracht. Dort hat er seine Meister-Ausbildung gemacht und gleichzeitig auf einer Handwerksakademie ein BWL-Studium absolviert. Die Zeit im Süden hat ihn geprägt; dort kam er zum ersten Mal mit Techniken zur Wohnraumgestaltung in Berührung, die er

heute in seinem eigenen Betrieb umsetzt. „Unsere Basis ist das Malerhandwerk; Dabei haben wir uns auf die Innenraumgestaltung spezialisiert, und hier insbesondere auf die Oberflächengestaltung.“ Kernelemente sind dabei natürliche Materialien wie Kalk, Marmor- und Lehm- und Pigmente, die u. a. zu Spachtelmasse verarbeitet werden. Mit seiner unkonventionellen Auffassung von „Malerbetrieb“ hat er die Jury des Emsdettener Jungunternehmerforums überzeugt, die alle zwei Jahre einen Jungunternehmer des Jahres kürt. Der Unternehmerpreis ist dabei, wie Kai Börsingsschule von der VerbundSparkasse Emsdetten-Ochtrup, einem der Ausrichter, erklärt, ein Instrument, mit dem erfolgversprechende Jungunternehmer Bekanntheit und Prestige erlangen können. Fraglich bleibt allerdings, ob Kudraß diese Ehrlichkeit noch braucht. Immerhin hat er bereits einen Kunden wie die AIDA-Setours – Reederei für sich ge-



Frank Kudraß

winnen können. Die Reederei bezog in 2002 neue Büroräume in Frankfurt mit 1700 Quadratmetern weiß gestrichelter Raufaser-Tapete. Klar war: Da muss irgendwie Atmosphäre rein – die Frage war nur, wie. Künstler boten ihre Werke an, aber:

Das wäre kein Gesamtkonzept gewesen. Kudraß erstellte ein Konzept auf Grundlage der vier Element Erde, Feuer, Luft und Wasser. Jetzt hängen bei Setours keine Bilder, sondern Kunstwerke aus einem Emsdettener Handwerksbetrieb.

[www.malerkudrass.de](http://www.malerkudrass.de)

Drei „väterliche Freunde“

## Happy Mento(r)s!

Mentoren sind nach der Erläuterung von Michael Meese, dem Betreuer des Mentoren-Netzwerkes bei der IHK, so etwas wie „väterliche Freunde“ für Jungunternehmer. Mentoren hören zu, geben Tipps, schaffen Kontakte und üben auch schon einmal „positiven Druck“ aus, wie Meike Gangloff es nennt. Sie und ihre Geschäftspartnerin Nicole Blömeke sind zwei der Schützlinge, auch „Mentees“ genannt. Die beiden jungen Frauen haben ihre Werbeagentur „mo.five“ vor gut einem Jahr gegründet. Bereits wenige Monate nach der Gründung wurden sie auf das Mentoren-Netzwerk aufmerksam. „Wir hatten einen Beitrag im Fernsehen über Mentoren gesehen“, erläutert Gangloff, „und waren ganz angetan davon, wieviel Hilfe so ein Mentor leisten kann.“ Bereits am Tag ihres Vorstellungsgesprächs vor dem Mentorennetzwerk zeigten drei Mentoren Interesse. M. Enzio Joka, einer der Mentoren, hatte schon während der Präsentation einige Ideen zur Unterstützung gehabt und überzeugte Dr. Leo Hellemacher und Heinz Schwiete, sich gleich als Mentoren anzubieten. „Unsere

Aufgabe ist es, Unterstützung zu leisten, bis ein junges Unternehmen eine gewisse Flughöhe erreicht hat“, so Hellemacher. Bis heute haben die Mentees mindestens einmal in der Woche telefonischen Kontakt zu ihren Mentoren, alle vier oder fünf Wochen treffen sich die „väterlichen Freunde“ mit ihren Schützlingen. Dabei hilft und unterstützt jeder Mentor auf seine eigene Weise. Joka ist der Vertriebsfachmann und gibt immer wieder wertvolle Tipps zur Kundenakquise, Hellemacher wird Gangloff und Blömeke zum Thema Präsentationstechniken und Rhetorik unterstützen, Schwiete ist ein unermüdlicher Kontaktknüpfer. Die Mentoren verschaffen auch schon einmal einen Termin bei einem Unternehmen, bei dem ein kleines Jungunternehmen sonst keine Chance hätte. „Das ist auch zum Vorteil des potenziellen Auftraggebers“, findet Hellemacher, „denn so bekommt ein Großunternehmen auch einmal neue Ideen präsentiert.“ Manchmal, so Hellemacher, manchmal sagen wir auch einfach nur: „Ihr schafft das schon!“

[www.mo.five.de](http://www.mo.five.de)

[www.ihk-nordwestfalen.de/mentoren](http://www.ihk-nordwestfalen.de/mentoren)



Meike Gangloff (links) und Nicole Blömeke mit zwei ihrer drei „väterlichen Freunde“, Heinz Schwiete (links) und Dr. Leo Hellemacher.

Foto: Haarbeck



Von links: Jung-Unternehmer Stefan Hamann (links) ist mit 20 Jahren schon der Älteste, Sebastian Hamann und Alexander Hach sind beide 19.