

# Erfolgreich(er) durch Netzwerkkompetenz

Das dzo hat sich nach zwei Jahren Netzwerkarbeit etabliert



Das Dienstleistungszentrum Oldenburg in der Wilhelm-Kühnholzstraße 5 hat sich nach zweijähriger Netzwerk am Markt etabliert.

Fotos: dzo

**OLDENBURG (HPH).** Wenn es um den Erfolg von Unternehmen und deren Unternehmungen geht, dann ist Wissen ein ganz entscheidender Wettbewerbsvorteil. Dies gilt für Konzerne ebenso wie für kleine und mittelständische Unternehmen. Während die großen Unternehmen jedoch meist auch die entsprechenden Budgets zur Verfügung haben, Kompetenz einzukaufen, greifen kleinere Firmen immer mehr auf ein „Rezept“ zurück, das sich inzwischen vielfach bewährt hat: Netzwerke sind hier das Stichwort. Sie bündeln verfügbare Ressourcen, machen sie schnell abrufbar und lassen sich ohne lange Wege einsetzen.

Dies war die Grundidee, die Egon Gramberg jahrelang beschaffte. Als Fachmann in der gleichnamigen Oldenburger Steuerberatungsgesellschaft hatte er tiefen Einblick in die Unternehmen, die er betreute. Deshalb beschäftigte er sich mehr und mehr mit dem Thema Netzwerke, was am Ende in die Gründung des Dienstleistungszentrum Oldenburg mündete. Das war vor zwei Jahren. „Jetzt, nach dieser Zeit der Findung, in der das Netzwerk geknüpft wurde, hat sich das „dzo“ etabliert. Jetzt kann die Philosophie, das Netzwerk, gelebt werden. Jetzt beginnt die eigentliche Arbeit dieses Netzwerkes“, resümiert Egon Gramberg anlässlich des zweiten „dzo“-Geburstages.

Das „dzo“ in der August-Wilhelm-Kühnholz-Straße 5 im Gewerbegebiet Tweelbäke in Oldenburg wurde vor zwei Jahren mit dem Ziel gegründet, den Unternehmen im Wirtschaftsraum Weser-Ems ein kompetenter Ansprechpartner zu sein. Hier ist die Kompetenz aus verschiedenen Dienstleistungsbereichen zentralisiert unter einem Dach zu finden. Das hat den entscheidenden Vorteil, dass das Wissen von vielen Partnern schnell

insgesamt 25 Netzwerkpartner auch wieder ein eigenes Netzwerk mit in das „dzo“ einbringt. Auf diese Weise sparen sich unsere Partner viel und vor allen Dingen oft auch teure Zeit“, betont Egon Gramberg, und verschweigt dabei nicht, dass inzwischen immer mehr Unternehmen im Raum zwischen der Ostfriesischen Küste und dem Oldenburger Münsterland, zwischen der Niederländischen Grenze und Delmenhorst gleich mehrere Ansprechpartner im „dzo“ haben. „Das ist gelebte Netzwerkarbeit, wie wir sie uns vorstellen – und das auf einem sehr hohen Niveau. Denn alle Netzwerkpartner bringen sehr viel Erfahrung mit, von der gerade auch Existenzgründer profitieren können. Dabei ging das „dzo“ bei sei-



ner Gründung vor zwei Jahren noch einen deutlichen Schritt weiter, als andere Netzwerke. „Dadurch, dass wir alle unter einem Dach zu finden sind, können wir uns als Dreh- und Angelpunkt verstehen.“ Von daher wurden im Dienstleistungszentrum Oldenburg von Beginn an entsprechende Seminare- und auch so genannte Kontakträume vorgehalten, die modernste technische Möglichkeiten bieten. Diese können von den Netzwerkpartnern aber auch von

anderen Unternehmen aus Weser-Ems für verschiedene Veranstaltungen, wie Seminare, Bewerbungstrainings oder auch Schulungen genutzt werden. „Auf diese Weise lernen sich wiederum viele Unternehmer kennen und sie erfahren mehr über das Netzwerk „dzo“, erläutert Egon Gramberg. Dieses besondere Angebot beinhaltet auch das Vorhalten von Bürodienstleistungen sowie Buchführungsangebote direkt im „dzo“.

Um die erfolgreiche Netzwerkarbeit des „dzo“ über die Grenzen des Wirtschaftsraumes Weser-Ems hinaus zu tragen, planen die Netzwerkpartner entsprechende Auftritte mit Außenwirkung. Als nächstes steht deshalb mit einem Gemeinschaftsasstand die Teilnahme an den Promotivtagen in Groningen an, die zu den größten Wirtschaftsmessen der Niederlande gehört. Immer mehr deutsche Unternehmen erkennen dabei die Möglichkeiten, die die Geschäftsbeziehungen mit niederländischen Partnern bieten. „Auch wir wollen diese Chancen nutzen und uns einem neuen Unternehmenskreis vorstellen“, erklärt Egon Gramberg.

## ■ DIENSTLEISTUNGSZENTRUM OLDENBURG

Das Dienstleistungs-Zentrum-Oldenburg ist Dreh und Angelpunkt von Kompetenzen, die für den Erfolg eines Unternehmens nötig sind. Es vereinigt zentrale Dienstleistungen unter einem Dach. Das „dzo“ bietet komplette Lösungen aus einer Hand – von Personalvermittlung über Ihren Web-Auftritt bis hin zur Rechts- und Steuerberatung.

Die Unternehmen im Dienstleistungs-Zentrum-Oldenburg sind miteinander vernetzt. Synergien werden genutzt und an die Partner weitergegeben. Folgende Partner gehören zum „dzo“:

- Apollo Fachpersonal, ein Unternehmen der Zeitarbeit
- dzo, Bürodienstleistungen, Seminarcenter
- Gramberg, Steuerberatungsgesellschaft
- KALKBRENNER, Inkasso- & Forderungsmanagement
- Komplan gmbh, Regionalbüro Oldenburg
- Kurre & Stubben, Anwaltskanzlei
- NetComData, IT-Kompetenzen
- Ralf Thiele, Telekommunikationstechnik

- strategiep, Personalberatung und -vermittlung
- VicoTec, Internet, E-Commerce Webmarketing
- vfm, Versicherungs- & Finanzmanagement
- watterber
- WERBEGRUPPE & nordlichter WERBEAGENTUR, Inhaber Dirk A. Gerlach
- Werner Doll, Immobilien
- XARIS, Internationaler Vertrieb, Marketing, Schulungen

Die Netzwerkpartner:

- Autohaus ROSIER GmbH & Co. KG
- BENKEN Pulverbeschichtung GmbH & Co KG
- Benken Sandstrahl- und Oberflächentechnik GmbH
- BFM
- Blumen Cordes
- Friedemann Richter GmbH & Co. KG
- Galerie Moderne
- MITTELSTANDSBERATUNG MEINERS-HAGEN UND PARTNER
- RALPH BALKOW MAKLER-FACHBÜRO
- Schmacker & Sohn Male-riebetrieb GmbH
- Schostok GmbH
- Zimmerl Stefan Koch

Die Netzwerkpartner: Autohaus ROSIER GmbH & Co. KG

- BENKEN Pulverbeschichtung GmbH & Co KG
- Benken Sandstrahl- und Oberflächentechnik GmbH
- BFM
- Blumen Cordes
- Friedemann Richter GmbH & Co. KG
- Galerie Moderne
- MITTELSTANDSBERATUNG MEINERS-HAGEN UND PARTNER
- RALPH BALKOW MAKLER-FACHBÜRO
- Schmacker & Sohn Male-riebetrieb GmbH
- Schostok GmbH
- Zimmerl Stefan Koch

# DIHK: Pioniere sind gefragt

Immer weniger durchdachte Konzepte

WESER-EMS. Auch wenn die IHKS in Deutschland wieder deutlich mehr Interesse an Existenzgründungen verzeichnen: Pioniergeist steht bei diesen Plänen selten Pate. Immer weniger Gründer können durchdachte Konzepte vorlegen, und nur ein geringer Teil der neuen Unternehmen soll in einer Hightech-Branche entstehen.

Erstmals seit vier Jahren wollten in Deutschland zuletzt wieder mehr Menschen ein Unternehmen gründen. Der Anstieg ist deutlich: 14 Prozent mehr Gespräche mit Existenzgründern als im Vorjahr führten die IHKS 2009 – insgesamt 363.501. Doch Pioniergeist steht selten Pate bei der Gründungsabsicht.

## Dienstleistungen boomen, ...

71 Prozent der Beratern wollen in Servicebranchen gründen – wie Gebäudereinigung, Gastgewerbe, künstlerische Tätigkeiten, Werbung. Die meisten wollen wegen drohender Erwerbslosigkeit starten und bringen nur wenig Kapital mit. Bei vielen Dienstleistungen kann man schon mit geringer Geschäftsausstattung loslegen. Oftmals reicht ein PC, um etwa eine Beratung anzubieten.

## ... aber wenig Hightech-Gründungen

Nur 6 Prozent wollen in einer Hightech-Branche starten. In Zeiten des sich abzeichnenden Fachkräftemangels sehen viele qualifizierte Beschäftigte große Chancen auf eine gut dotierte Anstellung, die sie dem „Abenteurer Selbstständigkeit“ vorziehen.

Weitere Hemmnisse sind laut IHKS fehlende Finanzierungsmöglichkeiten sowie das vergleichsweise hohe Risiko von Hightech-Projekten. Doch Start-ups etwa in der IT-Branche oder der Medizintechnik setzen starke Wachstums- und Beschäftigungsimpulse. Im ersten Jahr schaffen Hightech-Gründer bis zu sechs Arbeitsplätze – doppelt so viel wie der Durchschnitt der Gründungen.

## Qualität der Geschäftskonzepte lässt nach

Immer weniger Gründer legen der IHK durchdachte Konzepte vor. 46 Prozent haben nur vage Vorstellungen von ihrer Zielgruppe – acht Prozentpunkte mehr als im Vorjahr. Fast zwei Drittel der arbeitslosen Gründer können nicht erklären, warum Kunden ihr Produkt – und nicht das der Konkurrenz – kaufen sollten. Trotz fast 200 Förderprogrammen für Existenzgrün-

der ist es damit nicht gelungen, in Deutschland eine Welle innovativer Gründungen anzustoßen. Das muss geschehen:

## „Unternehmertum“ an Schulen und Hochschulen verankern

Bei derzeitiger demografischer Entwicklung und Gründungsneigung wird es 2050 über eine halbe Million weniger Unternehmer in Deutschland geben – mit großen Innovations- und Wachstumseinbußen und dem drohenden Verlust von zwei Millionen Arbeitsplätzen. Es gilt, junge Menschen für den „Beruf Unternehmertum“ zu interessieren. Nicht nachvollziehbar ist daher, dass in vier von fünf gesellschaftswissenschaftlichen Schulbüchern das Thema „Unternehmertum“ fehlt. Bei ihrer Kampagne „Gründland Deutschland“ sollte sich die Bundesregierung daher für mehr „Unternehmertum“ im Bildungssystem einsetzen. Wegen ihrer bildungspolitischen Kompetenz müssen dabei die Bundesländer gemeinsam mit der Bundesregierung vorangehen.

## Vereinbarkeit von Familie und Beruf erleichtern

Dazu gehört vor allem eine bessere Infrastruktur zur Kinderbetreuung. Betreuungszeiten, die bereits am frühen Nachmittag enden, werden heutzutage kaum einer Form der Erwerbstätigkeit gerecht – erst recht nicht der Führung eines Unternehmens.

## Tragfähigen gesetzlichen Rahmen für Beteiligungskapital schaffen

Bei derzeitiger Gesetzeslage können ausländische Investoren nicht sicher sein, ob Beteiligungsgewinne zusätzlich zum Heimatland auch in Deutschland besteuert werden. Dies verunsichert Investoren – und macht es innovativen Gründern schwer, Kapitalgeber zu finden.

## Service aus einer Hand anbieten

Trotz Internet beklagen viele Gründer, dass sie für die notwendigen Genehmigungen noch immer „von Pontius zu Pilatus“ rennen müssen. Für einen Service aus einer Hand stehen die IHKS: Sie wollen bundesweit neben einem umfassenden Gründerservice von Erstauskunft über Seminare bis zum Businessplan-Check auch die Gewerbeamtledung anbieten. Die Länder Hamburg, Rheinland-Pfalz und Bayern ermöglichen den IHKS die rechtsgültigen Gewerbeanträge, die anderen Länder sollten folgen.