

Die Unternehmerschmiede

HOUSE OF ENTREPRENEURSHIP Zentrale Anlaufstelle für Gründer

Jean-Philippe Schmit

Erfolgsgeschichten von Unternehmensgründungen gibt es viele. So hatte z.B. Jeff Bezos im Jahr 1994 die Idee, Bücher über das noch relativ neue Internet zu verkaufen. 22 Jahre später ist Amazon über 300 Milliarden Dollar wert. Jeff Bezos ist ein reicher Mann. Dieser Traum vom erfolgreichen Unternehmen ist auch in Luxemburg möglich. Das House of Entrepreneurship (HoE) informiert und ermutigt die angehenden Unternehmer unentgeltlich, damit auch ihre Projekte erfolgreich werden. Das *Tageblatt* sprach mit dem CEO, Tom Baumert.

Tageblatt: Aus „Espace entreprises“ wurde das „House of Entrepreneurship“. Was, außer dem Namen, änderte sich noch?

Tom Baumert: Ganz viel. Am Anfang war die Idee eigentlich nur, umzuziehen, weil die alten Räume aus allen Nähten platzten. Dann überlegten wir uns, dass es von Vorteil wäre, wenn alle Partner, also die „Contact Enterprise“, „Espace entreprises“ und der „Guichet unique“, an einem zentralen Ort versammelt wären.

Durch unser neues Gebäude und die zusätzlichen Mitarbeiter bieten sich ganz andere Möglichkeiten. Aus der Idee des Umzuges wurde eine zentrale Anlaufstelle, bei der unsere Kunden innerhalb eines Tages an einem Ort alle benötigten Informationen erhalten können. Der Kunde muss nicht mehr hin- und herreisen, sondern findet alles an einem Ort.

Das HoE ist auch sehr gut von den Kunden aufgenommen worden, wir beobachteten, dass nun vier mal mehr Kunden den Weg zu uns finden. Der Kundenservice ist deutlich besser geworden.

Was, außer einer guten Idee, muss der angehende Unternehmer noch alles mitbringen, wenn er ins HoE kommt?

Eigentlich nichts, auch keine Dokumente. Er kann, auch ohne Termin, bei uns vorbeischauen,



Foto: Jean-Claude Ernst

Tom Baumert, der CEO vom House of Entrepreneurship

um sich zu informieren. Die Kunden können aber auch mit konkreteren Fragen zu uns kommen. Hier gibt es Spezialisten, die auf jede Frage eine Antwort finden.

So kann es zum Beispiel sein, dass drei Schulabgänger zu uns kommen, weil sie eine Kneipe gründen wollen. Die benötigten Informationen finden sich auch auf Guichet.lu, die Kunden wissen aber oft nicht, dass es vieles zu bedenken gibt. Wir machen sie dann auf die administrativen Anforderungen (z.B. Alkohollizenz) aufmerksam.

Es geht nicht darum, den Kunden Angst zu machen, sondern sie aufzuklären.

Können Sie auch bei der Finanzierung der Geschäftsidee helfen?

Die Frage nach der Finanzierung wird uns oft gestellt. Wenn der Kunde das benötigte Geld nicht aufreiben kann, ist es meistens schnell vorbei.

Wir beraten unsere Kunden über die Hilfen, die ihnen zustehen. Wie komme ich an Geld? Hier gibt es die MCAC, die Bank-

garantien ausstellen kann. Die MCAC analysiert das Dossier, und wenn es überzeugt ist, dass es funktionieren könnte, stellt es eine Garantie über maximal 50 Prozent des benötigten Kapitals aus. Dies hilft enorm bei den Kredit-Verhandlungen mit den Banken.

Bei einer Unternehmensgründung gibt es sehr viel zu bedenken. Oft vergessen unsere Kunden, die Zuschüsse anzufragen, die ihnen eigentlich zustehen. Wir machen sie dann darauf aufmerksam, geben ihnen sozusagen „e Fouss hannebäi“ und helfen beim Ausfüllen der benötigten Papiere.

Das HoE spielt auch bei der neuen S.à r.l.-s eine wichtige Rolle. Ist diese neue Form als Sprungbrett zu einer S.à r.l. gedacht oder soll es eine dauerhafte Form sein?

Das Ziel der S.à r.l.-s ist es, das Unternehmertum interessanter zu machen. Die Gründung von Unternehmen soll dadurch vereinfacht und kostengünstiger werden. Man soll aber realistisch bleiben. Es ist keine Formel, dass

alles gut werden wird. Die neue Form eignet sich auch nicht für alle Bereiche.

Unsere Rolle ist es, die Leute aufzuklären, für einige kann die Gründung einer S.à r.l.-s Sinn ergeben, für andere nicht.

Aus einer erfolgreichen S.à r.l.-s kann eine S.à r.l. werden.

Wie muss die Situation in fünf Jahren aussehen, damit man sagen kann, S-à r.l.-s war ein Erfolg?

Ich finde, dass ein quantitativer Ansatz falsch ist. Es macht keinen Sinn, eine Zahl in den Raum zu stellen, aus der hervorgeht, ob es ein Erfolg wurde oder nicht.

Ich finde, man soll einen qualitativen Ansatz wählen. War es sinnvoll, eine S.à r.l.-s zu gründen? Wie hat sie sich entwickelt? Vielleicht gibt es in fünf Jahren Erfolgsgeschichten, die sich aus dieser Form entwickelt haben. Ich bin mir sicher, dass es dann junge Strukturen gibt, die neue Mitarbeiter einstellen. Die Schaffung von Arbeitsplätzen ist ein Teil, an dem man festmachen kann, dass es ein Erfolg war. Dann haben wir viel erreicht.