

## Gründerportal grenzüberschreitend

Deutsche und niederländische Gründer, die ein Unternehmen im jeweils anderen Land aufbauen möchten, finden Antworten auf die wichtigsten Existenzgründungsfragen in dem zweisprachigen Internetportal „starter-portal.eu“.

Es bietet u. a. Informationen über Ansprechpartner, erforderliche Anmeldungen und erlaubnispflichtige Tätigkeiten, über Rechtsformen, Handelsregister, Sozialversicherungen, Steuern und Fördermöglichkeiten. Mit diesem Portal wollen die Initiatoren das wachsende Interesse an unternehmerischen Aktivitäten jenseits der deutsch-niederländischen Grenze gerecht werden und zu einer nachhaltigen Stärkung der Wirtschafts- und Arbeitsmarktstruktur in der Region beitragen.

 [www.starter-portal.eu](http://www.starter-portal.eu)

## Soziale Absicherung 2008

Angestellte stöhnen zwar gerne über hohe Sozialabgaben, aber immerhin müssen sie sich um nichts kümmern. Anmeldung und Bezahlung laufen automatisch, und auszuwählen gibt es auch wenig. Selbstständige, vor allem Existenzgründer, müssen sich dagegen selber um ihre soziale Absicherung kümmern. Ständige Änderungen und unterschiedliche Versicherungsangebote machen das System der Sozialen Sicherung teilweise schwer durchschaubar.

Die Publikation „Soziale Absicherung 2008“ enthält einen guten Überblick über alle Regelungen bei Kranken-, Renten-, Unfall-, Arbeitslosen- und Pflegeversicherung, die für Selbstständige relevant sind. Ausführlich wird die 2007 eingeführte allgemeine Krankenversicherungspflicht erläutert, die auch für Selbstständige relevant ist. Im Anhang gibt es einen ausführlichen Adressteil mit Telefonnummern der verschiedenen Auskunftsstellen von Berufsgenossenschaften, Rentenversicherungsträgern, BfA sowie LVA. Außerdem ist eine Liste mit den gültigen Beitragsbemessungsgrenzen enthalten.

Die vom Deutschen Industrie- und Handelskammertag (DIHK) herausgegebene Broschüre „Soziale Absicherung 2008“ (48 Seiten) ist zum Preis von 5,40 Euro zu beziehen beim DIHK Publikationen Service, Eichelkampstr. 2, 53340 Meckenheim; Bestellservice: <http://verlag.dihk.de>.

# Mehr Investoren, mehr Gründer

Die Business Angels, in Weser-Ems maßgeblich mit Unterstützung der Oldenburgischen IHK 2004 gegründet, haben ihr Netzwerk ausgeweitet. Dazu ein Gespräch mit dem neuen Vorstandsvorsitzenden Frank Reiners.

■ Die Business Angels Weser-Ems haben sehr erfolgreich gearbeitet. Warum haben Sie sich mit den Business Angels Bremen zusammengeschlossen?

Die Business Angels Netzwerke Oldenburg und Bremen haben sich zu einem gemeinsamen Verein zusammengeschlossen, dem Business Angel Weser-Ems-Bremen w.V. Damit entsteht ein im Bereich der Metropolregion Bremen-Oldenburg im Nordwesten vergrößertes Netzwerk. Wir decken dadurch einen Raum mit starker Wirtschaftskraft, Spitzentechnologie und einem enormen Potenzial ab. Für uns bedeutet das: Mehr Investoren, mehr Gründungen, mehr Projekte.

Wir verbreitern die Basis für unser Netzwerk und schaffen damit neue Perspektiven und Möglichkeiten.

Wie profitiert die Wirtschaft in unserer Region von den Business Angels?

Ziel des Vereins ist die Zusammenführung von Investoren (Business Angels) und jungen Unternehmen und dadurch die Realisierung von Finanzierungen in frühen Phasen von Unternehmen. Der Verein ist aber durchaus auch in der Lage durch z. B. Syndizierungen von Investoren oder die Zusammenarbeit mit Beteiligungsgesellschaften oder Fonds spannende Projekte mit Potenzial aus etablierten Unternehmen zu begleiten. Ziel ist es dabei nicht nur, Projekte und Unternehmen aus der Region zu finanzieren, sondern durchaus auch Unternehmen in die Region zu holen und hier Arbeitskräfte und Wertschöpfung zu schaffen.



Vorstand des neuen Vereins Business Angels Weser-Ems-Bremen w. V.: Vorsitzender Frank Reiners (Oldenburg), Mitte, 1. Stellvertreter Detlef Hanke (Bremen), links, und 2. Stellvertreter Andree Meyer-dierks (Oldenburg). Foto: IHK



Beim „Matching-Abend“ stellen Gründer potenziellen Investoren ihre Konzepte vor. Foto: IHK

### Was ist Ihr oberstes Ziel als Vorstandsvorsitzender der neuen Vereinigung?

Für den nachhaltigen Erfolg ist die Professionalisierung und weitere Verbreiterung des Netzwerkes von großer Bedeutung. Ich möchte zusammen mit dem ganzen Vorstandsteam dafür sorgen, dass die Zusammenführung der Netzwerke Weser-Ems und Bremen gelingt und tatsächlich gelebt wird. Ein entscheidender Schwerpunkt der Arbeit bleibt aber die Verbreiterung des Netzwerkes in der gesamten Region. Kernregionen und wirtschaftliche Schwerpunkte wie das Oldenburger Münsterland müssen wir aktiver in unsere Arbeit einbinden.

Außerdem werden wir die Begleitung der jungen Unternehmen in Zukunft intensivieren müssen. Die Erfahrung zeigt, dass Projekte und Gründungen oft daran scheitern, dass sie nicht professionell und mit dem entsprechenden Know-how begleitet werden. Hier wollen wir ansetzen und suchen z. B. zur Zeit konkret nach einem Mitarbeiter/-in für unseren Verein, der unter anderem auch diesen Bereich abdecken kann.

### Wie soll der Verein in fünf Jahren aussehen?

Wichtig ist, dass wir in Zukunft als Business Angels-Verein für die ganze Region wahrgenommen werden und ei-

nen deutlichen Anstieg der im Netzwerk aktiven Investoren erreichen. Außerdem müssen wir die finanzielle Basis der erweiterten Aufgaben des Vereins absichern und auch deshalb den Mitgliederstand von Unternehmen und Privatpersonen kräftig erhöhen.

Die intensive Zusammenarbeit mit anderen nationalen Netzwerken, aber durchaus auch internationale Kooperationen, werden dazu beitragen, dass die Stärken unserer Region noch häufiger zu erfolgreichen Gründungen und dynamischen Unternehmen führen.

### Sie sind unternehmerisch tätig, die Tätigkeit bei den Business Angels bedeutet eine Menge Arbeit. Was ist Ihr persönliches Anliegen bei diesem ehrenamtlichen Engagement?

Es macht einfach viel Spaß, in diesem tollen Team zu arbeiten. Außerdem hat man ständig Kontakt zu jungen Unternehmen, beschäftigt sich permanent mit neuen Geschäftsideen und spannenden Projekten und lernt viele interessante Menschen kennen. Letztlich wollen wir gemeinsam etwas für unsere Region tun und in unserem Rahmen dazu beitragen, dass die zusätzlichen Möglichkeiten der Finanzierung junger Unternehmen zu einem wichtigen Standortfaktor werden. ■

(Fragen: Michael Bruns)

## Business Angels erweitern Netzwerk

Die Business Angels in Weser-Ems und in Bremen haben sich zusammenschlossen. Mit dem Business Angels Weser-Ems-Bremen w. V. entsteht ein vergrößertes Netzwerk, das Unternehmensgründern und jungen Unternehmen die Möglichkeit gibt, mit Investoren und Know-how den weiteren Weg der Unternehmensentwicklung zu beschreiten.

Die Auftaktveranstaltung des neuen Vereins fand am 12. Februar in Bremen statt. „Nun können Business Angels aus Bremen Unternehmen aus Weser-Ems fördern und umgekehrt“, so Dr. Joachim Peters, IHK-Hauptgeschäftsführer. Die IHK hatte nicht nur die Gründung der Business Angels Weser-Ems im Jahr 2004 aktiv und konstruktiv mitgestaltet, sondern auch die jüngste Zusammenführung mit den Bremern. Sie ist überdies im erweiterten Vorstand des Vereins vertreten.



Business Angels haben zwei Funktionen: Sie sind Kapitalgeber und überdies Coach für junge Unternehmen und Gründer. Zentrales Element des Vereins sind regelmäßige so genannte Matchingabende, auf denen sich junge Unternehmen potenziellen Investoren präsentieren.

Der auf ehrenamtlicher Basis arbeitende Verein Business Angels Weser-Ems hatte seit seiner Gründung im Jahr 2004 rund 170 Gründungskonzepte geprüft und 30 Gründer zur Präsentation vor potenziellen Business Angels eingeladen. (mb)

#### Kontakt:

Business Angels Weser-Ems-Bremen w.V., Bloherfelder Straße 39, 26129 Oldenburg, Telefon: 0441 2176096, Fax: 0441 7703013, E-Mail: info@B-A-WEB.de, Internet: www.B-A-WEB.de