



Beherrscht die Klaviatur am PC: Firmengründer Tobias Schenck sieht sich aber beileibe nicht als Computerfreak. waz-Bild: Ingo Otto

Leidenschaft fürs Lernen zum Geschäft gemacht

Firmengründer Tobias Schenck

„Lernen war für mich immer schon wichtig“, sagt Tobias Schenck. Doch die reine Lehre ist nicht sein Ding: „Mich begeistert, ein Produkt von der Idee bis zur Vermarktung zu entwickeln.“ Das tut der 25jährige nun - im eigenen Unternehmen, das er kürzlich gründete.

Es geht um sogenannte Lern-Tools. Diese Werkzeuge helfen z.B. Fremdsprachen zu lernen oder kaufmännische Abläufe zu verdeutlichen - letztlich am Computer. „Das kann ein Telefon-Training für einen Mittelständler sein“, erklärt Schenck. Zusammen mit dem Berater erarbeitet der Mülheimer eine CD-ROM mit Ton- und Video-Sequenzen. Das Produkt dient den Mitarbeitern seines Kunden zum Vor- und Nachbereiten der Seminare: „Maßgeschneiderte Lösungen für den Auftraggeber.“

Obwohl er oft am Rechner sitzt - als Computerfreak fühlt sich Tobias Schenck nicht. „Ich arbeite gerne mit Menschen zusammen“, so der Existenzgründer. Auf Leute zuzugehen, Mensch und Technik zusammenzubringen, sieht Schenck als seine Hauptstärken an. Das erkannte der 25jährige schon während seines Studiums der Wirtschaftsinformatik. „Das habe ich mir mit kleineren Software-Lösungen finanziert.“ Eines dieser Produkte durfte er für den Auftraggeber auf der Cebit '96 präsentieren.

In dieser Phase entstanden immer mehr Kontakte zu potentiellen Kunden. „Mich selbständig zu machen, war schon früh mein Wunsch“, sagt Schenck. „Ich habe noch keine eigene Familie, kein Auto abzubezahlen - der Zeitpunkt ist also jetzt günstig.“

Davor stand die Überlegung: „Wo kann ich der Gesellschaft Nutzen stiften?“ Die Geschäftsidee war bald klar. Im nächsten Schritt habe er seine Stärken und Schwächen auf den Prüfstand gestellt. „Dabei muß man sehr ehrlich mit sich sein.“ Und mit möglichst vielen Freunden und Verwandten solle man über sein Vorhaben reden. „Deren Verständnis ist mir sehr wichtig“, meint der Unternehmer.

Nach dieser Phase ging Schenck an das Firmenkonzzept und den Finanzplan. Neben der Unterstützung aus dem Freundeskreis erfuhr der Gründer besonders viel Hilfe beim Amt für Wirtschaftsförderung. Das vermittelte z.B. die Förderung einer externen Unternehmensberatung, die das Konzept noch einmal abklopfte.

Seit kurzem ist Tobias Schenck nun mit seiner Dienstleistung am Markt. Sein Ziel, für das er einen 14-Stunden-Tag in Kauf nimmt, heißt Festigung der Marktposition - und dann Expansion. „Jungunternehmer müssen sich ständig verbessern“, ist Schenck überzeugt. Man lernt eben nie aus. Zum Glück für Schencks Lern-Tools-Unternehmen... MaV

WAZ-Serie
Mit Ideen
in den Markt