

# „Zufriedene Kunden sind die beste Werbung“

Serie Existenzgründer: Wohlleben+IT in Oberursel / Marcus Wohlleben möchte möglichst bald junge Menschen ausbilden

„Unternehmer sollten nach Know-how und nach Leistung bewertet werden, nicht nach ihrer körperlichen Verfassung“, sagt Marcus Wohlleben. Als er sich vor zwei Jahren mit einer IT-Unternehmensberatung in Oberursel selbstständig machen wollte und den Banken seine Geschäftsidee vorstellte, begegnete er Widerständen: „Man hat mir eine solche Gründung und ein solches Engagement nicht zugetraut.“ Der 37-Jährige ist schwerbehindert, sitzt im Rollstuhl und kann nur seinen linken Arm bewegen. Dabei sei Schreiben am PC mittels Spracherkennung und Telefonieren trotz Handicap ebenso wenig ein Problem wie der Online-Support für Unternehmen.

„Mitarbeiter von Banken haben wenig Vorstellungsvermögen und Wissen, wenn es um IT-Konzepte geht“, weiß Marcus Wohlleben aus Erfahrung. Nachdem er bei mehreren Banken erfolglos seine Geschäftsidee präsentiert hatte, traf der Gründer schließlich einen Banker, der seinem Konzept folgen konnte. „Er hat mich dann zu Hause besucht, um sich zeigen zu lassen, wie das Equipment funktioniert.“ Das überzeugte den Banker, er leitete das KfW-Gründerdarlehen in die Wege. „Ich habe es ohnehin als Ansporn, weniger als Hindernis gesehen“, meint Wohlleben. Denn auch ohne Startkapital für Gründer hätte er sein Unternehmen „Wohlleben+IT“ gegründet.

Wohlleben überstürzte nichts. Für das Erarbeiten des Geschäftskonzeptes sowie das Erstellen des Businessplans nahm er sich Zeit. Über ein Jahr lang analysierte er Portfolios von Mitbewerbern, identifizierte Marktnischen und überlegte, wie er künftigen Kunden ein optimales Preis-Leistungs-Verhältnis anbieten kann.

Hilfe holte sich der IT-Experte in dieser Phase beim Existenzgründungszentrum Kompass in Frankfurt. Sehr flexibel seien die Mitarbeiter gewesen, „da ich ihr Büro nicht aufsuchen konnte, sind sie zu mir nach Hause gekommen“. Das IHK-Seminar für Existenzgründer sei ebenfalls hilfreich gewesen. Die Vorträge seien verständlich, die Inhalte bauten aufeinander auf. Der Unternehmensstandort Oberursel stand für ihn nie zur Diskussion: „Es ist meine Heimatstadt und außerdem hat sich hier inzwischen eine kleine IT-Hochburg herausgebildet – diese Kontakte und Netzwerke kann ein Existenzgründer gut für sich nutzen.“

Die fachliche Qualifikation für eine IT-Unternehmensberatung brachte Wohlleben mit. Nach seinem Abschluss als mathematisch-technischer Assistent war er zunächst einige Jahre im Vermessungs- und Ingenieurbüro seines Vaters tätig. Dort entwickelte er Software, baute Netzwerke auf. Zudem kümmerte er sich um die IT-Ausbildung junger Men-

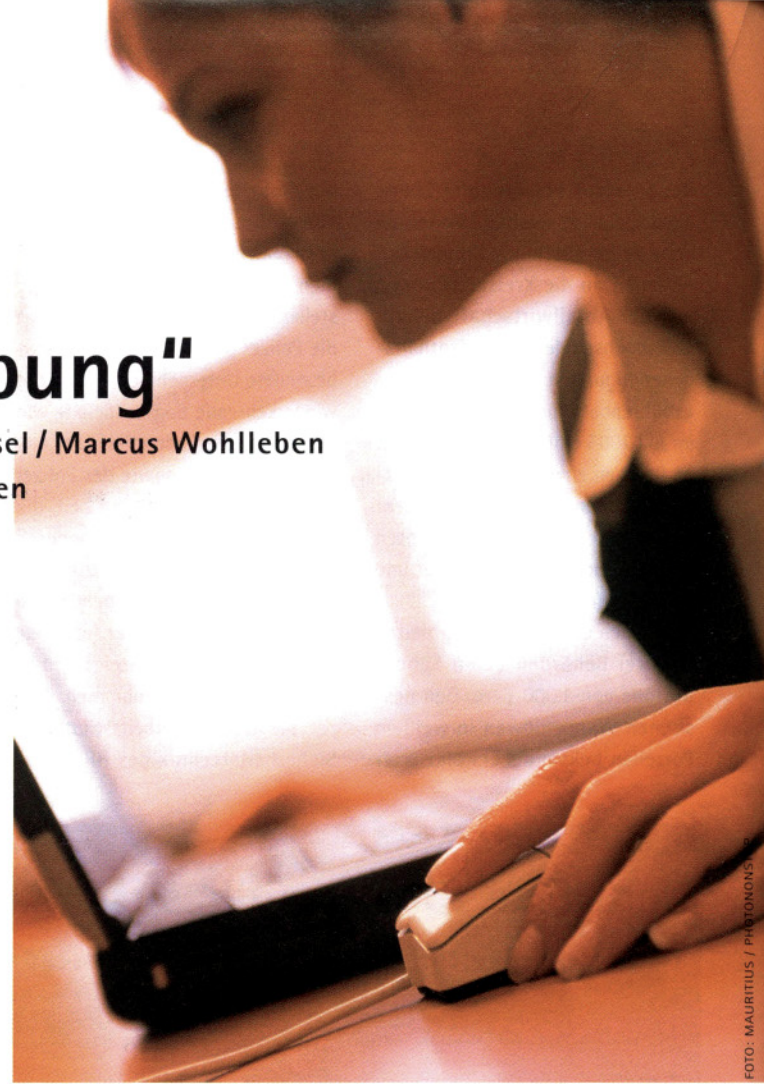


FOTO: MAURITIUS / PHOTONIS

schen. Irgendwann war er im väterlichen Unternehmen nicht mehr ausgelastet und arbeitete vorübergehend für ein Logistikunternehmen, bevor er den Schritt in die Selbstständigkeit wagte. „Die IT-Branche ist äußerst schnelllebig“, so Wohlleben, „es ist daher überlebenswichtig, bei jeder Geräte-, Betriebssystem- und Softwaregeneration up to date zu sein.“ Da viele Unternehmen großen Wert darauf legen, bei der Netzwerkplanung und -administration mit zertifizierten Microsoft-Partnern zusammenzuarbeiten, hat sich Wohlleben noch während der Existenzgründungsphase auf die Zertifizierung vorbereitet und einen Prüfungsmarathon erfolgreich absolviert. Seither ist er „Microsoft Certified System Engineer (MCSE)“.

Zu den Dienstleistungen gehören unabhängige IT-Beratungen, professionelle IT-Services sowie Schulungen. Eines der wichtigsten Geschäftsfelder ist das Sicherheitsmanagement. „Der Aufklärungsbedarf ist in diesem Bereich enorm“, sagt Wohlleben. Der

Sicherheit von Netzwerken werde in Unternehmen oft nicht genug Beachtung geschenkt, obwohl die Angriffsflächen immer größer würden, je komplexer die Netzwerke seien. Sicherheitslücken müssten identifiziert und geschlossen werden. Wohlleben engagierte sich auch als offizieller Berater der Initiative „Deutschland sicher im Netz“. Er hält Vorträge bei Verbänden, in Kammern und Institutionen, um auf die Problematik hinzuweisen und Unternehmern sowie Privatanwendern kostengünstige und effektive Instrumente des IT-Sicherheitsmanagements vorzustellen.

Bedarfsanalysen, Erstellen von Konzepten, Einkauf von Hard- und Software, Vertragsmanagement, Netzwerkdesign, Lizenz- und Technologieberatungen, Systempflege und -wartung, Reparaturen sowie der Online-Support zählen ebenso zum Portfolio. Dank eines innovativen Servicetools können Wohllebens Kunden ihre PC-Probleme online beheben lassen: „Sie rufen einfach an und mittels einer sicheren, verschlüsselten Inter-

Marcus Wohlleben nahm sich viel Zeit, um den Schritt in die Selbstständigkeit vorzubereiten. Seinen Kunden bietet der Oberurseler Unternehmer vielfältige Dienstleistungen rund um IT-Beratung, IT-Services und Schulungen.



FOTO: PETRA MENKE

FOTO: MAURITIUS J. YPPS

netzverbindung schalte ich mich auf den Kunden-PC auf und behebe die Computer- oder Netzwerkprobleme.“ Dabei entstehen keine Kosten für An- und Abfahrt des Dienstleisters, der Kunde zahlt nur den Stundensatz, der im Viertelstundentakt abgerechnet wird. Angeboten werden auch Schulungen im Schulungsraum des IT-Unternehmens oder auf Wunsch in den Betrieben. Inhalte, Umfang und Lernziele werden individuell mit den Kunden abgestimmt.

Etwa 70 Prozent der Kunden sind Unternehmen. Zu den Firmenkunden zählen mittelständische Unternehmen, Rechtsanwälte, Ärzte und Verbände. „Der Kunde steht für mich im

Mittelpunkt, ich hole ihn dort ab, wo er sich befindet“, erzählt Wohlleben. Zunächst höre er gut zu, erfasse das Problem und löse es individuell. Da er herstellerunabhängig arbeite, könne er das beste, kostengünstigste Produkt für den Kunden aussuchen. Angesichts der schlechten Zahlungsmoral könne er für Hardware aber nicht vorfinanzieren, „das kann einem Existenzgründer schnell das Genick brechen“.

Mit der bisherigen Geschäftsentwicklung ist Wohlleben zufrieden. Das erste Jahr sei zwar „etwas holprig“ gewesen, „aber allmählich entwickelt es sich besser als erwartet“. Einige Stammkunden habe er

inzwischen gewinnen können. Gerade im IT-Bereich seien gute Referenzen wichtig, meint Wohlleben, „sie schaffen Vertrauen bei Kunden und Interessenten“. Die Referenzliste von Wohlleben+IT wächst seit der Gründung im Juni 2005 stetig. Die Dienstleistungen und Services des Unternehmens bewirbt Wohlleben über das Internet, die regionale Presse und Mailings. „Zufriedene Kunden sind aber nach wie vor die beste Werbung“, ist er überzeugt.

„Eine Unternehmensgründung ist eine sehr, sehr vielseitige Geschichte“, resümiert der 37-Jährige, „die organisatorischen Dinge fressen sehr viel Zeit.“ Wenn er die Uhr zurückdrehen könnte, würde er von Anfang an mit einer professionellen Werbeagentur zusammenarbeiten. „Derzeit habe ich gerade den Unternehmensauftritt und das Marketing umgestellt“, verrät er. Mit dem neuen Claim „Besser von Anfang an“ möchte er sich besser positionieren. In diesem Jahr will Wohlleben sein Büro erweitern, für 2010 ist

der Umzug in ein größeres Gebäude geplant. Bis dahin will er ein oder zwei Mitarbeiter einstellen, „um Alltagsaufgaben delegieren und mich auf das Kerngeschäft konzentrieren zu können“. Ein besonderes Anliegen ist ihm die Ausbildung junger Menschen: „Möglichst bald möchte ich wieder Fachinformatiker ausbilden, ihnen mein Wissen und meine Erfahrungen weitergeben.“ Auch der Gesellschaft wolle er damit etwas zurückgeben. Wann er erstmals in seinem eigenen Unternehmen ausgebildet, kann Wohlleben noch nicht genau sagen. Das sei abhängig von der weiteren Geschäftsentwicklung. II

## KONTAKT

Wohlleben+IT  
Marcus Wohlleben  
Kurze Steig 7  
61440 Oberursel  
Telefon 061 71 / 58 68 44  
Fax 061 71 / 58 67 44  
E-Mail [info@wohllebenit.de](mailto:info@wohllebenit.de)  
Internet [www.wohllebenit.de](http://www.wohllebenit.de)

Weitere Kontaktadressen und Infos zum Thema Existenzgründung bei der IHK Frankfurt, Starthilfe und Unternehmensförderung, Michael Höppner, Börsenplatz 4, 60313 Frankfurt, Telefon 069 / 21 97-12 81, Fax 069 / 21 97-13 83, E-Mail [m.hoepfner@frankfurt-main.ihk.de](mailto:m.hoepfner@frankfurt-main.ihk.de).

## AUTORIN



Petra Menke  
Chefredakteurin,  
IHK Wirtschafts-  
Forum, Unternehm-  
ermagazin der  
IHK Frankfurt  
[p.menke@frankfurt-main.ihk.de](mailto:p.menke@frankfurt-main.ihk.de)