

EZ mit anderen Mitteln

Das eigene Reiseunternehmen

Zurückgekehrt von einem siebenjährigen AGEH-Einsatz in Bolivien, in welchem ich vorwiegend im Gesundheitsbereich und in der Projektkoordination tätig war, stand ich vor der unumgänglichen Frage: Was nun?

Die sieben Jahre in Südamerika waren sehr prägend für mich. Ich hatte mich beruflich und persönlich weiterentwickelt und fühlte mich wie ein „Puzzle-Teil“, welches nicht mehr in das einst verlassene deutsche Muster passte. Nach reichlicher Überlegung und selbstkritischer Auseinandersetzung mit meiner Lage gab es für mich zwei Möglichkeiten: Entweder musste ich mich beruflich weiterqualifizieren – etwa in Form eines aufbauenden Studiums, um wieder einen angemessenen Einstieg in den deutschen Arbeitsmarkt zu finden. Oder ich musste mir selbst ein berufliches Umfeld schaffen, welches meinen Erfahrungen, Wünschen und Zielen gerecht wurde.

Es folgten intensive Überlegungen darüber, welche Faktoren für mich persönlich und beruflich besonders wichtig und wünschenswert sind. Dabei spielten persönliche Werte wie zum Beispiel unabhängiges Arbeiten, freie Zeiteinteilung, Vereinbarkeit von Familie und Beruf, Umsetzung kreativer Ideen, Umgang mit Menschen, interkulturelle Kommunikation, Vermittlung kultureller Werte, sprachliche Weiterentwicklung und das Bereisen des lateinamerikanischen Kontinentes eine große Rolle. Nach einem Seminar unter dem Titel „Selbständigkeit – eine berufliche Alternative“ des Förderungswerks stand meine Entscheidung dann endgültig fest: Ich wagte den Sprung in das unbekannte und kalte Wasser der Selbständigkeit.

EZ-Erfahrungen als Startkapital

Besonders wertvoll waren hierbei für mich die persönlichen Charaktereigenschaften und die unbezahlbaren Erfahrungen, welche ich in der Entwicklungszusammenarbeit in den letzten sieben Jahren gesammelt hatte und welche viele der rückkehrenden Fachkräfte nach ihren Einsätzen aus Übersee mitbringen.



Simone Probst

Gründerin und Geschäftsführerin von INTI Tours e.K., Spezialreiseveranstalter für nachhaltige Reisen nach Südamerika, Mittelamerika und die Karibik.
www.inti-tours.de

1995 – 2001: Bolivien, AGEH

Dazu zählen vor allem interkulturelle Kommunikationsfähigkeit, Mut zum Risiko, Ausdauer, Durchhaltevermögen, Improvisationstalent, Organisationsfähigkeit, ein hohes Maß an Flexibilität, Kreativität, Umsichtigkeit und Sparsamkeit. Auch meine Erfahrungen im Krisenmanagement und in der Projektplanung halfen mir, die ersten Jahre des Einstiegs ohne Zweifel zu überwinden.

Als Quereinsteigerin aus dem Gesundheitsbereich in den hart umkämpften Touristikmarkt in Deutschland waren diese Fähigkeiten mein persönliches „Startkapital“ zur Gründung des Unternehmens.

Während meines Einsatzes hatte ich nebenberuflich und ehrenamtlich erste Erfahrungen im Bereich des Tourismus in Lateinamerika gesammelt. In Bolivien hatte ich ein kleines Reiseunternehmen aufgebaut und erste Kontakte zu Partnern in Nachbarländern geknüpft. Auch erste Aufträge für den SWR in Form von Produktionsreisen für Film- und Fernsichtteams wurden erfolgreich abgewickelt. Die persönlichen

Voraussetzungen für die Gründung eines Unternehmens hatte ich also weitestgehend abgedeckt.

Der Schritt in die Selbständigkeit

2003 gründete ich als Quereinsteigerin das Reiseunternehmen INTI Tours und stellte meine Marke als Spezialreiseveranstalterin für Lateinamerika auf. Als zweites Standbein spezialisierte ich mich auf die Organisation von Produktionsreisen für Film- und Fernsehteams bei Dreharbeiten von Dokumentarfilmen für Sendungen wie beispielsweise „Länder Menschen Abenteuer“, „Gute Reise“ oder „Eisenbahnromantik“.

Der erste Schritt war eine Beratung bei der Agentur für Arbeit. Dort schätzte man meine Ideen sehr positiv ein, und ich bekam einen Existenzgründungszuschuss für die ersten sechs Monate zugesichert.

Ausdrücklich möchte ich darauf hinweisen, dass die finanzielle Absicherung bei der Unternehmensgründung für die ersten drei bis fünf Jahre gewährleistet sein sollte. In der Regel wird dieser Zeitraum benötigt, um das neue Unternehmen aufzubauen. Sollten schon früher Gewinne erzielt werden – umso besser. Auch die Absicherung im Falle einer Arbeitsunfähigkeit oder die Absicherung in Form einer Rente sollten bedacht werden.

Selbständigkeit – eine Berg- und Talfahrt

Meine Erwartungen wurden im Laufe der Jahre nicht enttäuscht. Ich konnte meine aufgestellten Wünsche und Ziele weitestgehend erfüllen. Die Selbständigkeit – und daran muss sich jeder Selbständige zwangsläufig gewöhnen – ist eine Berg- und Talfahrt.

Mittlerweile stehe ich mit meinem Unternehmen für das nachhaltige Reisen ein. Als Mitglied im forumandersreisen e.V., einem Verband von 140 kleinen und mittelständischen Reiseveranstaltern strebe ich eine Art von Tourismus an, die langfristig ökologisch tragbar, wirtschaftlich machbar sowie ethisch und sozial gerecht für ortsansässige Gemeinschaften sein soll. INTI Tours organisiert Projekt- und Studienreisen beispielsweise auf den Spuren des Fairen Handels, Incentive-Reisen für Interessensgemeinschaften, Vereine, Firmen oder NGO in die jeweiligen Zielländer. Und als neue Kooperationspartner für den WWF Deutschland werden wir noch in diesem Jahr ein touristisches Konzept und eine Reise in einen neu erschlossenen Nationalpark im brasilianischen Amazonasgebiet planen und umsetzen.

Inzwischen ist INTI Tours sowohl im Internet als auch in den Printmedien und auf allen touristischen Messen in Deutschland, Österreich und der Schweiz vertreten. Eine Filmproduktion über Argentinien konnte ebenfalls realisiert werden.

In Zukunft strebe ich mit meinem Unternehmen eine Zusammenarbeit mit einer Hochschule für Tourismusbetriebswirtschaftslehre an, um durch die Unterstützung von Diplomanden Marktanalysen durchzuführen und weitere Markteintrittschancen für unsere Reiseprodukte zu nutzen.

Markenaufstellung und Entwicklungszusammenarbeit

Ich darf für mich behaupten, mein Unternehmen in relativ kurzer Zeit solide aufgestellt zu haben, auch wenn noch nicht alle Ziele erreicht sind. Der Entwicklungszusammenarbeit bleibe ich mit dem Thema „Nachhaltiger Tourismus“ eng verbunden. Ich leiste mit meinem Unternehmen weiterhin einen Beitrag zur Völkerverständigung und zur Entwicklungszusammenarbeit – nun von Deutschland aus. Dieser Ansatz soll auch in Zukunft für mich bindend sein.

Mein Erfolgsrezept

Wenn ich die Entwicklung meines Unternehmens Revue passieren lasse, so waren die folgenden Punkte mit Sicherheit ausschlaggebend für meinen Erfolg:

- totale Identifizierung mit der Geschäftsidee,
- sein eigener Werbeträger sein,
- Mut zum Risiko,
- die Bereitschaft „selbst und ständig“ zu arbeiten,
- hohe Flexibilität (es kommt nie wie erwartet),
- bei Rückschlägen nie aufgeben (es ergibt sich meist gleichzeitig eine neue Möglichkeit),
- Marktlücken ausschöpfen (Konkurrenz vermeiden),

- seine Geschäftsidee immer wieder neu überdenken,
- Zeit und Geduld (3 bis 5 Jahre müssen einkalkuliert werden, erst dann können Ergebnisse ausgewertet werden),
- finanzielle Sicherheit für mindestens 3 Jahre,
- Ziele konsequent verfolgen, sich selbst treu bleiben,
- Netzwerke / Synergien entwickeln (Energie bündeln und multiplizieren),
- mit Freude arbeiten,
- offen bleiben für Dinge, welche auf dem kleinsten gemeinsamen Nenner immer noch etwas mit der Geschäftsidee zu tun haben könnten,
- nie den Mut verlieren, von guten Zeiten zehren,
- durchhalten!

Simone Probst

Ein Artikel aus der *transfer* 01/2007 mit dem Schwerpunktthema „Aus der EZ in die Selbständigkeit“. Die komplette *transfer*-Ausgabe finden Sie auch im Downloadbereich des AGdD-Online-Portals.

Der Text wurde in Kooperation mit der Autorin aktualisiert.