



Drei, die sich mit ihrer Firma „alias Kulhay, Speißer & Partner GbR“ viel vorgenommen haben (v.l.): Sandra Kulhay, Clemens A. Speißer, Mona Kulhay. Sie haben viel Elan und keine Angst vor Durststrecken.

BILD:
RAKOCZY

Ein Gespür für Kunden

Existenzgründer wollen Kleinunternehmen von Büroarbeit entlasten

Büro-Dienstleistung zu Discountpreisen: Mit diesem Angebot gehen von Juli an drei junge Existenzgründer an den Markt.

VON B. AUS DER WIESCHE

„Das wird knüppelharte Arbeit“, prophezeit Mona Kulhay, „wir stellen uns auf eine 70 Stunden-Woche ein.“ Kulhay ist 30, ihre Schwester Sandra 32 und der dritte im Bunde, Clemens A. Speißer, 25 Jahre alt. Ihre bisherigen Jobs waren ganz wesentlich von Kommunikation und Kundenkontakten geprägt, sie können gut mit Leuten umgehen. Dieses Talent wird ihr wichtigstes Kapital sein, wenn ihre Firma „alias Kulhay, Speißer & Partner GbR“ im Juli an den Start geht.

„Alias“ wendet sich an den klassischen Mittelstand und an Kleinunternehmer, die abends nicht mehr wissen, wo ihnen der Kopf steht,

wenn sie nach einem harten Arbeitstag noch Bürokräm erledigen müssen. Ihnen will alias als externes Sekretariat kaufmännische Aufgaben und den Telefondienst abnehmen.

Die Idee ist nicht neu, „aber wir sind preiswerter als die anderen“, versichert Kulhay. „Wir bieten ein Rabattsystem an, bei dem die Preise in dem Maß sinken, in dem die Kunden uns in Anspruch nehmen. Außerdem verzichten wir auf alles, was den Firmen nicht unmittelbar zugute kommt.“ Das gerade erst bezogene Büro am Appellhofplatz 29 ist nur karg möbliert. Im Hintergrund steht ein bescheidener Küchenblock „weil wir es uns nicht leisten könnten, jeden Tag essen zu gehen“. Die Junggesellenküche verdankt alias dem netten Hausverwalter, sie ist sein Beitrag zur Existenzgründung. Die elektronische Infrastruktur – Telefonanlage, Kopierer, PCs –

muss noch vervollständigt werden, ein Posten, der richtig ins Geld geht.

Bürodienstleistung zu Discountpreisen – Mona Kulhay kommen immer neue Ideen. Sie nimmt schon Kuli und Schreibblock mit ans Bett, um sich sofort Notizen machen zu können, wenn ihr etwas einfällt. Neben der Telefonbereitschaft von 8.30 bis 18.30 Uhr will „alias“ den Kunden Monatspauschalen anbieten (z.B. für Lieferungsannahmen, Post- und Behördengänge, Materialbeschaffung, Vorkontierung der Buchhaltung, Rechnungswesen), aber auch Service-Pakete („Rundum sorglos“) oder einen SOS-Service, wie Nachschichten und Wochenend-Dienste.

Wie groß der Servicebedarf ist, wissen die Existenzgründer seit ihrer Telefonakquise. Sie haben einfach die „Gelben Seiten“ aufgeschlagen und hundert x-beliebige kleine Firmen gefragt, welche

Arbeits erleichterungen sie benötigen. Schon bald war klar, dass alle so ziemlich die gleichen Sorgen drücken: sie brauchen jemanden fürs Telefon und andere Büroarbeiten. Bis zu 400 Euro würden sich etliche Betriebe eine Entlastung kosten lassen, entsprechend haben die Partner kalkuliert.

Als das Unternehmenskonzept stand – ein befreundeter Steuerberater hatte „mal draufgeguckt“ –, legten sie es der Stadtparkasse Köln vor. „Die fand es sympathisch“, sagt Kulhay. Damit war die finanzielle Unterstützung gesichert. Jetzt will „alias“ loslegen, mit rund 30 potenziellen Kunden und einem Praktikanten, der sich in Sachen Informatik auskennt. Bis 2005 sollte das Unternehmen auf wirtschaftlich sicheren Beinen stehen. „sonst müssen wir die Notbremse ziehen“. Das aber werde nicht geschehen, ist Kulhay sicher: „Jeder von uns hat ein Dienstleistungs-Naturell. Wir schaffen das.“

Wir bieten ein Rabattsystem an

MONA KULHAY