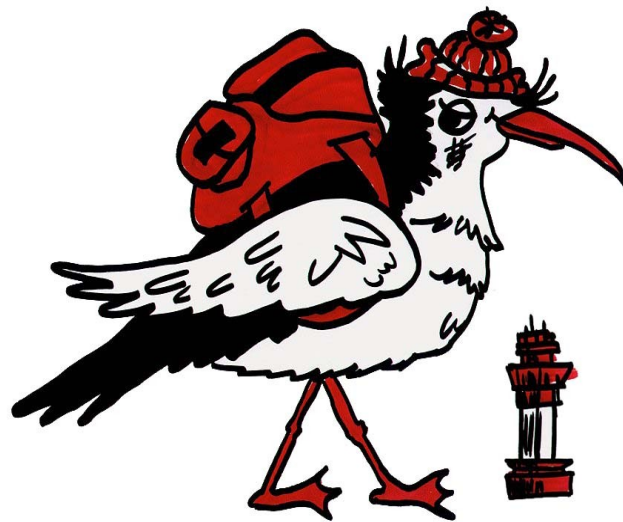


Und es geht doch!

Chronik einer Existenzgründung



Petra Heinen

Inhaltsverzeichnis

Der Anfang.....	4
<i>06. Januar 2003.....</i>	<i>4</i>
Das Kind bekommt einen Namen.....	7
<i>Januar-Juli 2003.....</i>	<i>7</i>
Das Objekt.....	13
<i>August-Oktober 2004.....</i>	<i>13</i>
Die Suche nach einer Bank.....	20
<i>November – Dezember 2003.....</i>	<i>20</i>
Es geht ums Geld.....	26
<i>Januar – März 2004</i>	<i>26</i>
Verträge.....	30
Das Abenteuer beginnt.....	32
Ein kleines Praktikum.....	34
<i>16. 02 - 1. 03. 2004.....</i>	<i>34</i>
Die Hoffnung stirbt zuletzt: Rückschläge.....	36
<i>02.03. - 16. 03. 2004.....</i>	<i>36</i>
Mehr Ämter.....	44
<i>24.03.2004- 31. 03. 2004.....</i>	<i>44</i>
Konkurrenz und Mentoren.....	46
<i>01.04.2004- 12. 04. 2004.....</i>	<i>46</i>
Exkurs: Fachsprache.....	48
Kein Zurück mehr: Bürgschaften.....	55
<i>13. 04. 2004.....</i>	<i>55</i>
Einkäufe	57
<i>15.04 - 20. 04 .2004.....</i>	<i>57</i>
„With a little help of our friends“.....	59
<i>24.04.-28. 04. 2004.....</i>	<i>59</i>
Spaß mit der Technik.....	66
<i>28.04. 2004 – 03. 05. 2004.....</i>	<i>66</i>

Rauchschutztüren für das bekpek.....	71
<i>03.05.2005- 09.05. 2005.....</i>	<i>71</i>
Durchbrüche und Zusammenstöße.....	73
<i>10.05.2005 – 17. 05. 2004.....</i>	<i>73</i>
<i>14. 05. 2004.....</i>	<i>78</i>
Der schreckliche Tag.....	80
<i>18. 05. 2004.....</i>	<i>80</i>
Dunkle Wolken.....	85
<i>19. 05. 2004.....</i>	<i>85</i>
Der letzte Schliff.....	88
<i>20.-24. 05. 2005.....</i>	<i>88</i>
Türschilder und Vorhänge.....	89
<i>25.05 -30. 05.....</i>	<i>89</i>
Einweihung.....	92
<i>01. 06. 2004.....</i>	<i>92</i>
Neue Schwierigkeiten.....	93
<i>02. 06. - 10. 6 2004.....</i>	<i>93</i>
Exkurs: Ein Schloß für das bekpek.....	96
Eine neue Baustelle.....	99
<i>11. 06. 2004.....</i>	<i>103</i>
<i>12.06.2004.....</i>	<i>106</i>
<i>13.06- 18. 06. 2005.....</i>	<i>107</i>
Das erste Jahr.....	108
Ein Schild für das bekpek.....	108
Gäste.....	111
<i>Lehrgeld.....</i>	<i>119</i>
<i>Immer Ärger mit Firmen.....</i>	<i>122</i>
<i>Werbung ist alles.....</i>	<i>129</i>
<i>Wenn ich doch so begehrt wär.....</i>	<i>133</i>
<i>Das liebe Geld.....</i>	<i>136</i>
Nachtrag.....	143
Dinge, die einem niemand sagt:.....	147

Der Anfang

06. Januar 2003

Es musste etwas geschehen, soviel stand fest. Jürgen und ich saßen in der Traumfabrik und hielten uns an einem Bier schadlos. Ein Bier für uns zwei, wohlgemerkt.

Wir blickten beide auf inzwischen 2 Jahre Arbeitslosigkeit zurück und die Aussichten, eine Stelle in unseren erlernten Berufen zu finden, schwanden mit jedem Monat mehr. Als Biologin hatte ich sowieso schlechte Karten, aber immerhin war ich im vergangenen Jahr weltweit bemüht gewesen, eine Forschungsstelle, sei sie auch noch so befristet, zu ergattern - Nichts. Jürgen hatte drei Jahre in Norwegen gearbeitet und war dann nach Deutschland zurückgekehrt, wo er gleich mit der freudigen Nachricht empfangen wurde, dass er hier keinen Anspruch auf Arbeitslosengeld habe. Und um seinen norwegischen Anspruch geltend zu machen, hätte er dort leben müssen. Nachdem er im letzten Jahr dann all seine Ersparnisse für Miete und Lebensunterhalt verbraucht hatte, lebte er nun von der Sozialhilfe, denn auch für ihn gab es keine Arbeit, obwohl er als Elektriker und Elektroingenieur immerhin einen praktischen Beruf vorweisen konnte.

Da saßen wir nun und waren es leid, uns gegenseitig unsere traurige Situation vorzujammern. Wir hatten uns nie träumen lassen, dass wir einmal zu den Mittellosen gehören würden. Sozialhilfe – das war etwas für die schlecht Ausgebildeten, die Antriebslosen, für Leute, die Pech gehabt hatten, aber doch nicht für uns, qualifiziert, vielseitig interessiert und bereit zuzupacken. Aber heute kann es jeden treffen und ein akademischer Abschluss bewahrt niemanden vor der Arbeitslosigkeit. Das war nicht leicht zu begreifen, und hatte jedem von uns in den letzten Monaten manche schwere Stunde bereitet. Aber wozu waren wir beide seit vielen Jahren ZEN-Buddhisten: Es kommt der Punkt, an dem man die Augen vor der Wahrheit nicht länger verschließen kann: Wir waren in unseren Berufen nicht mehr gefragt. Wenn wir jemals wieder mehr als zu zweit *ein* Bier trinken wollten, mussten wir etwas ganz Neues beginnen. Um es mit Jürgens Worten zu sagen: „Es gibt keine Alternative zur Realität“

„Morgen treffen wir uns und machen eine Art *brainstorming*“, beschlossen wir. Es konnte doch nicht sein, dass zwei motivierte und erstklassig ausgebildete Leute für den Rest ihres Lebens untätig herumsitzen sollten.

Am nächsten Morgen stürmte und schneite es. Durchgefroren kämpfte ich mich mit dem Fahrrad zu Jürgens WG, wo wir aus dem Fenster im 5. Stock die Schneeflocken waagrecht wirbeln sahen. Jürgen kochte Kaffee und mit Papier und Stift bewaffnet setzten wir uns an den 8-Personen-Esstisch, den er in besseren Tagen gekauft hatte. Man hört immer davon: „Brainstoming“, aber wenn man dann dasitzt und wartet, sprudeln die Ideen leider keineswegs wasserfallartig hervor. Stürmen tat es nur vor den Fenstern, nicht in unseren Köpfen.

Jürgen blätterte in Unterlagen, die er bei einem Selbsterfahrungskurs bekommen hatte und ich wühlte mich durch Papiere aus dem vom Arbeitsamt verordneten „Profiling-Seminar“, das ich vor einiger Zeit mit viel Vergnügen und wenig praktischem Gewinn absolvieren musste.

„Was wollen wir eigentlich?“ fragten wir uns und machen brav Stichpunkte auf einem Zettel: Arbeit, Geld verdienen, Freizeit haben -

So ging es nicht. Wir mussten die Sache systematischer angehen.

Jürgen kochte neuen Kaffee und wir verwickelten uns in eine Diskussion über die Notwendigkeit von elektrischen Milchschaumern. Draußen prasselte jetzt Dauerregen gegen die Scheiben, man sah die gegenüberliegenden Häuser kaum noch. Aber wir gaben nicht auf. Nach neuerlichem Studium unserer Unterlagen beschlossen wir, das Pferd andersherum aufzuzäumen:

Was *können* wir, abgesehen von dem, was wir in unserem Beruf können müssen? fragten wir uns.

Wir sind viel gereist und kennen uns in der Welt aus. Wir sprechen gut Englisch, außerdem Spanisch und Norwegisch. Wir gehen gern mit Menschen um, betreiben seit vielen Jahren ZEN-Meditation und würden gern sozial tätig sein. Jürgen bietet

handwerkliche Begabung auf und das brainstorming wird unterbrochen, weil ich mir drei Koffer mit Werkzeug ansehen muss.

Zurück bei unserer Liste stellten wir uns die nächste Frage: Was fangen wir an mit dieser unspezifischen Sammlung von Fähigkeiten ? Langsam begann die Sache Spaß zu machen – die Quellen begannen sozusagen zu sprudeln:

Von der Idee eines spirituellen Veranstaltungszentrums (nicht finanzierbar, wirft nichts ab, gibt es schon zuviele) über Arbeit mit Behinderten auf einem renovierten Bauernhof (fehlende Kenntnisse, nicht finanzierbar) kamen wir schließlich zur Idee eines Backpackers.

Eigentlich seltsam, dass es so lange dauerte, denn im Nachhinein scheint es das Naheliegenste zu sein.

Backpacker sind einfache Unterkünfte, ähnlich wie Jugendherbergen, die wir auf unseren verschiedenen Reisen selbst zu Genüge kennen gelernt hatten. Ein Treffpunkt für Weltenbummler – hatte ich nicht schon mal daran gedacht, so etwas aufzubauen, als ich in Neuseeland vom Balkon der BrownKiwi Lodge auf Auckland blickte....?

Wir wurden ganz aufgeregt und Jürgen meinte begeistert: „Wenn wir kein Geld und keine Zeit mehr haben die Welt zu bereisen, dann holen wir uns eben die Welt ins Haus.“

Voller Tatendrang machten wir eine erste Telefonbuchrecherche - es könnte ja sein, dass es in Kiel schon einen Backpacker gibt. Schnell stellten wir fest, dass dieses mögliche Hindernis keines war, wir konnten das Projekt beginnen. Sofort beschlossen wir, die Konkurrenz zu überprüfen: Jürgen erkundigte sich telefonisch bei der Jugendherberge nach Preisen: Man muss schließlich wissen, was der Markt hergibt. Schon fühlten wir uns als Unternehmer und waren voller prickelnder Energie. Lange waren wir schon nicht mehr so motiviert gewesen.

Plötzlich wurde es hell und warm am Esstisch und beim Blick aus dem Fenster sahen wir Sonne über den Dächern von Kiel. Wind fegte die letzten Wolken vorbei und der Himmel strahlte in schönstem Winterblau: Das konnte nur ein gutes Omen sein.

Das Kind bekommt einen Namen

Januar-Juli 2003

Schon zwei Tage später trafen wir uns erneut an Jürgens Esszimmertisch. Milchkaffee wurde geschäumt und wir begannen zu planen.

Wieviel Platz würden wir benötigen? Großzügig stellten wir uns 800-1000m² vor, einschließlich Raum für Fahrräder und Garagen. Natürlich sollte es nach Möglichkeit ein Gebäude mit Garten sein. Am besten ein reicher einsamer Villenbesitzer würde uns ein Anwesen am Schrevenpark vermachen, einer idyllischen Grünanlage in Kiel.

Tatsächlich hatten wir keine genauen Vorstellungen von unserem zukünftigen Raumbedarf. Um so genauer phantasierten wir über die möglichen Einrichtungen. Ich stellte mir Kletterrosen am Eingang vor, gemütliche Bänke auf einer Veranda, einen Tischtennisraumnun, man wird doch auch mal träumen dürfen!

Sehr genau dagegen überlegten wir uns einen Namen. Romantische und heimatverbundene Vorschläge wie „Möwennest“, „Küstenwache“, Seemannsheim“...fielen sofort durch das Vorschlagsraster: zu altmodisch! Andere Backpacker hatten eine bunte Mischung seltsamer Namen: Vom schlichten aber prägnanten „Gasthaus“ über „Penthouse“, „Clubhouse“ und „Homestay“-Versionen bis zu phantasievollen Namen wie „Sunflower“, „Pegasus“, „Sleepy lion“ und „Mondpalast“ gab es eine breite Palette von Namen – vorzugsweise mit englischem Anklang. Daneben gab es noch die Hostels, in denen ihre Besitzer selbst Namensgeber waren – das kam für uns beide wohl gar nicht in Frage – „Jürgens und Petras Hostel“ hörte sich doch etwas kompliziert an.

Ein bisschen ausgefallen aber einprägsam, so sollte unser Name sein.

Was ist denn ein Backpacker?

Ein Rucksackhotel.

Warum nicht Hotel Rucksack?

Nein, das klang ein wenig zu sehr nach der Wandervogelbewegung.

Dann auf Englisch: Hostel backpack?

Aber das war uns wieder *zu* englisch.

Dann kam der glorreiche Funke: Das englische Wort, aber deutsch geschrieben: BÄCKPÄCK, mit zwei „Ä“, das war witzig, leicht zu merken und bisher nirgendwo in Gebrauch, so dass wir keine Markenschutzprozesse zu erwarten hätten.

Stolz präsentierten wir unsere Erfindung Jürgens Mitbewohner, der auf dem Weg zu einer Tasse Kaffee an unserer Denkfabrik vorbeikam.

„Seid ihr wahnsinnig?!“, rief der aus. „Mit Umlauten könnt ihr nie im Internet auftreten, die werden in den meisten Programmen zu unleserlichen Platzhaltern“. Tatsächlich war das eine unerfreuliche Vorstellung: B°CKP°CK

Betroffen sahen wir uns an – er hatte Recht. Leider. Aber so schnell wollten wir unsere Idee nicht aufgeben. Was war denn das Äquivalent für unser deutsches „Ä“. Natürlich, das „E“.

Und so entstand das bekpek – ganz im Geiste der Zeit mit kleinen Buchstaben. Und weil wir in Kiel sind und später bestimmt mit einer ganzen Kette von bekpeks das Land überziehen werden, erweiterten wir den Namen auf „**bekpek kiel**“, natürlich in dem etwas verspielten Schriftzug.

Eine Idee für ein Logo hatten wir schon: Eine Möwe mit Rucksack und typischer norddeutscher Pudelmütze sollte es sein – obwohl wir noch nicht wussten, wer uns das Schmuckstück zeichnen sollte, denn dafür benötigten wir jemanden mit Begabung. Aber ein Namen für das Logo ergab sich sofort: „Bekky“ würde sie heißen, unsere Möwe. Über viele Ecken (Leute, die jemanden kennen, der jemanden kennt der vielleicht jemanden weiß....) fanden wir auch eine Grafikerin, die nach unseren vagen Vorgaben eine Vielzahl von Bekkys entwarf, eine witziger als die andere – wir hatten nur die Qual der Wahl. Aber das kam alles viel viel später.

Unabhängig voneinander begannen Jürgen und ich uns zu informieren, welche Möglichkeiten Existenzgründern offen stehen. Unsere ersten Anlaufstellen waren das Arbeitsamt und TANDEM, eine Kieler Einrichtung für Sozialhilfeempfänger, die sich selbständig machen wollen. Neben Ermunterung bekam man überall Papierstapel in die Hand gedrückt, die über Fördermöglichkeiten aufklären sollten. Wir hatten schnell den Eindruck, dass man Gründern an allen Ecken und Enden mit Zuschüssen winkt und

begannen uns zu wundern, warum nicht mehr Leute auf die Idee kamen.

Wenige Tage später breiteten wir uns wieder an Jürgens Esstisch aus, um das Informationsmaterial zu sichten. Das meiste war gelinde gesagt unbrauchbar. Von den Broschüren und Ratgebern hebe ich nur zwei heraus, die uns etwas mehr geholfen haben:

„Wie werde ich Unternehmer“, Hans Emge, rororo Verlag, ein handliches und gut verständliches Taschenbuch, das sich mit allen grundsätzlichen Fragen abgibt, die es für kleine Existenzgründer zu beachten gilt. Jürgen arbeitete es komplett durch und gemeinsam setzten wir viele der Einzelanregungen um: z. B. Realisierbarkeit von originellen Ideen kritisch zu prüfen, Planungen langfristig und strukturiert vorzunehmen usw.

Uns sprach der Stil des Buches an, und wir griffen immer wieder darauf zurück, als es um Vertragsformen, das Gebäude oder Finanzplanungen ging.

Das zweite nützliche Werk war die Broschüre „Starthilfe“ des Bundesministeriums für Wirtschaft und Arbeit, die auch eine nützliche CD mit guten Informationen zu allem, was mit Unternehmensgründungen zu tun hat, enthält. Und das Beste: Sie wird kostenlos vertrieben.

In diesem Heft kann man, wie in fast allen Büchern zur Existenzgründung, lustige Fragebogen ausfüllen, etwa zum Thema: Sind sie ein Unternehmertyp?

Einige Beispiele:

Können Sie sicher sein, dass sie nicht aus der Not heraus gründen, sondern weil Sie davon überzeugt sind, dass berufliche Selbständigkeit das Richtige für sie ist?

Jürgen meinte dazu sarkastisch, dass man nach dieser Frage als Arbeitsloser nie Gründer sein könne. Wer mit gesicherter beruflicher Stellung denkt schon darüber nach, seine Stellung für einen Sprung ins Ungewisse aufzugeben. Auch uns trieb ja die Not, aber sind wir deswegen weniger fähig?

Können sie ruhig schlafen, wenn sie kein festes Einkommen haben?

Wir mussten beide lachen. Jürgen mit der Minimalversorgung durch Sozialhilfe, ich ohne jede Unterstützung (Ich besaß noch ein paar angesparte Reserven aus guten Zeiten, die zwar erschreckend schnell dahinschmolzen, aber momentan meinen Anspruch auf staatliche Zuwendungen zunichte machten) lebten schon seit fast einem Jahr ohne festes Einkommen. Und meistens schliefen wir ausgezeichnet.

Sind sie bereit sich finanziell einzuschränken?

Nun ja, weniger als bisher konnte es kaum sein. Und Schuldtürme, in die wir im Falle eines Scheiterns bis zum Lebensende eingekerkert würden, gab es zum Glück nicht mehr.

Sind sie bereit überdurchschnittlich viel zu arbeiten?

Für meine Doktorarbeit habe ich bei 4 bezahlten Arbeitsstunden pro Tag ca. 10-12h gearbeitet, einschließlich der Wochenenden natürlich – ein normaler Zustand an der Universität. Und Jürgen hatte auch schon ein paar Aushilfsjobs mit Akkordarbeit hinter sich – wir wissen, was Arbeit ist.

Können sie Rückschläge einstecken?

Wenn mir mein wissenschaftliches Studium etwas gebracht hatte, dann das: Rückschläge einzustecken und weiterzumachen.

Später musste ich manches Mal an diese Fragen denken, denn sie hatten doch ihre Berechtigung.

Letztlich muss jeder selbst entscheiden, welche Informationsquellen er heranzieht.

Eine der Warnungen für Existenzgründer ist allerdings immer wieder das Informationsdefizit: Die Nachfrage nach dem eigenen Produkt wird überschätzt, die Konkurrenz unterschätzt, die eigene Person falsch eingeschätzt.

Solchen Fallen wollten wir entgehen und lasen daher in den ersten Monaten jedes Buch und jedes Faltblatt, das uns zum Thema Existenzgründung in die Hände kam.

Eine der ersten Fragen ergab sich gleich aus dem Buch von Hans Emge, der vorschlug, man solle im Vorfeld abklären, ob es an einem Ort ein Geschäftskonzept deswegen nicht gäbe, weil es noch keiner versucht hatte, oder vielleicht doch, weil das Konzept eben wirklich aussichtslos sei.

Backpacker gab es in der ganzen Welt, warum nicht in Deutschland? Bei einer Internetrecherche stellten wir fest, dass es auch hierzulande schon eine Szene gab, sogar organisiert im Backpackernetwork Germany. Zeitungsberichte, Analysen der DeHOGA und immer wieder auch reger Zuspruch von allen Seiten verstärkten unsere persönliche Überzeugung, dass hier ein neuer Markt entstand. Aber war es auch ein Markt in Kiel?

Beim statistischen Landesamt stießen wir auf einen sehr freundlichen Mitarbeiter, der bereitwillig half, den allgemein zugänglichen Zahlenwust des Amtes für uns auswertbar zu machen.

Ernüchert mussten wir feststellen, dass der Hotelbereich in Kiel in den letzten Jahren eher rückläufige Belegungszahlen aufwies. Andererseits waren die Jugendherbergen in Schleswig-Holstein gut ausgelastet und weitere Recherchen zeigten, dass gerade preiswerte Unterkünfte bundesweit im Trend lagen. Und das war ja die Marktlücke, die wir zu besetzen gedachten.

In Kiel würden wir die ersten Anbieter sein, abgesehen von der Jugendherberge. Doch die war allein durch ihre Größe schon auf ein anderes Publikum ausgerichtet, als wir es anstrebten, würde also kein direkter Konkurrent sein. Davon abgesehen wussten wir aus eigener Erfahrung, dass die meisten Reisenden einen Backpacker der Übernachtung in der Jugendherberge vorziehen, wenn sie eine Wahl haben.

Ausgehend von diesen ersten Informationen konkretisierten wir unsere Vorstellungen: Wir planten Räumlichkeiten, Einnahmen, Belegungszahlen, Preise.

Zu diesem Zeitpunkt kamen wir das erste Mal in Kontakt mit der KOGGE. Dahinter verbarg sich eines der mit den UMTS-Lizenzgeldern finanzierten Projekte des BMWF, das Ausgründungen aus dem Hochschulbereich fördern sollte. Das Projekt KOGGE war an der Kieler Universität dem Bereich Technologietransfer zugeordnet und so standen wir

eines morgens etwas nervös auf dem nüchternen Gang vor dem Büro von Frau Dr. Kristina Heilemann, der Koordinatorin.

Nervös, weil wir uns kaum noch als Uni-Angehörige bezeichnen konnten: Ich hatte mein Studium schon im Vorjahr mit der Promotion beendet und Jürgen kam sowieso aus dem Fachhochschulbereich. Aber Frau Heilemann nahm uns schnell alle Sorgen. Minuten später saßen wir in Ihrem Büro bei selbstgemischtem Früchtetee und stellten unsere Idee vor. Wir waren auf jemanden gestoßen, der uns ernst nahm und uns zu unserem Vorhaben ermunterte. KOGGE stellte uns ein Büro mit Internetanschluß, Fax und Telefon zur Verfügung, das direkt neben Frau Dr. Heilemanns Büro lag.

Endlich hatten wir einen richtigen Arbeitsplatz, von dem aus wir recherchieren konnten. Außerdem sorgte die Büroatmosphäre für erhöhte Konzentration auf unser Projekt – an Jürgens Esstisch waren wir doch immer wieder vom Thema abgeschweift.

Während wir anfangs nur 2-3 x pro Woche für einige Stunden dort auftauchten, wurde das Büro später fast ein zweites Zuhause. Dieser Gründerraum und die unschätzbare Unterstützung durch Kristina – wir kamen ziemlich schnell zum Du -, die uns mit Tipps, Kontakten und manchmal auch nur mit offenem Ohr für unseren Frust zur Seite stand, haben einen entscheidenden Anteil am letztlichen Gelingen unserer Existenzgründung. Kristina vermittelte uns auch den Kontakt zu einer Reporterin der Kieler Nachrichten, unserer lokalen Zeitung. Ziemlich aufgeregt trafen wir uns mit ihr im KOGGE-Büro für ein Interview. Vorher hatten wir Kekse gekauft und Kristina versorgte uns routiniert mit heißen Getränken – wir kamen uns ungeheuer professionell vor. Das Interview lief dann ganz von selbst. Mit dem Fotoreporter fuhren wir noch ans Wasser und schossen einige Bilder, auf denen wir mit Rucksäcken beladen am Strand posierten. Das war am 21. 07. Und dann warteten wir.

Jeden Tag schlugen wir die Zeitung auf und suchten nach dem Artikel, aber es kam nichts.

Die lange Zwischenzeit nutzen wir, um unseren Familien unsere Pläne nahe zubringen. Eltern sind selten begeistert, wenn sich ihre Kinder auf gewagte Experimente einlassen, auch wenn die Kinder längst erwachsen sind. Aber immerhin sollten sie es von uns, und

nicht aus der Zeitung erfahren.

Tatsächlich gab es nicht gerade Beifall für unsere Pläne. Ob wir uns denn nicht doch lieber um einen regulären Job bemühen wollten? Was wir denn tun würden, wenn alles schief ginge.

Noch als wir schon alle Verträge unterschrieben hatten, wurde ich gefragt, was ich denn täte, wenn mir jetzt ein ganz tolles Angebot für eine Stelle als Biologin gemacht würde. Das schmerzte wirklich, denn einerseits zeigte es eine völlige Ignoranz meiner Bewerbungsbemühungen der letzten Jahre und gleichzeitig eine naive Weltfremdheit. Heutzutage werden "tolle Jobs" nicht mehr von irgendwem angeboten und in meinem Beruf als Biologin sind selbst die guten Stellen in der Regel Zweijahresverträge – also wieder etwas ohne echte Perspektive. Außerdem schien die Tatsache, dass ich ja mit Jürgen zusammen das Projekt betrieb und ihn wohl kaum hängen lassen konnte, völlig unbeachtet zu bleiben. Auch in Jürgens Familie gab es weniger Ermunterung als Sorge. Das ist auch ein Punkt, der bei einer Existenzgründung, die ja immer auch mit erheblichem Risiko einhergeht, eine wichtige Rolle spielt: Man braucht psychischen Rückhalt. Menschen, die an einen glauben, nicht aus Mitleid, sondern weil sie einem die Verwirklichung eines solchen Projektes tatsächlich zutrauen.

Das Objekt

August-Oktober 2004

Im August hatten wir auch unseren ersten Kontakt mit Herrn Bohl, dem Gründungsberater der Industrie- und Handelskammer.

Es war ein desillusionierend kurzes Gespräch.

Er fragte uns nach unseren Verdienstvorstellungen und lachte nur, als wir etwas herumdruckten und dann von 900-1000€ pro Person sprachen.

Als Unternehmer, so erklärte Herr Bohl, müßten wir uns ein Gehalt von 2000 bis 2500€ pro Person auszahlen, sonst seien wir nicht ernst zu nehmen. Unser Argument, daß wir mit niedrigerem Einkommen immer noch bedeutend mehr Geld hätten, als im Augenblick,

ließ er nicht gelten. Dann schüttelte er eine Menge Zahlen aus dem Ärmel. Selbst bei niedrigen Gehältern müssten wir Sozialabgaben, Versicherungen, Mieten....einkalkulieren. Über den Daumen kam er schnell auf Kosten von über 100000 € im Jahr. Bei dem von uns angestrebten Bettenpreis von 21€ und einer geschätzten Auslastung von 30% standen dem kaum 80.000€ erwartete Einnahmen gegenüber. Das alles besprachen wir in ca. 10 Minuten und uns rutschte das Herz in die Zehenspitzen.

Nach solchen niederschmetternden Zahlen, die wir – zugegebenermaßen auch schon mal selbst ausgerechnet aber dann erfolgreich verdrängt hatten – wurde Herr Bohl aber doch mitfühlend. Das Konzept sei gut, aber das Zahlenwerk müsse verbessert werden, z. B. könnte die Miete anders verhandelt werden.

Er orakelte geheimnisvoll "Sie sind nicht allein", was unsere Befürchtungen, andere Investoren mit mehr Geld könnten unserer Idee zuvor kommen, neue Nahrung gab. Aber in diesem Punkt gab er uns den besten Rat des Gespräches: "Wissen Sie, ihre Konkurrenten haben die gleichen Probleme wie sie. Die müssen auch auf ihre Zahlen kommen, müssen Kiels hohe Mieten zahlen und sich selbst finanzieren. Suchen Sie sich ein solides Projekt, dann können sie es genauso schaffen, wie jeder andere."

Im Werkstattcafé besprachen wir unsere Lage und beschlossen, daß wir schon viel zu viel Energie investiert hatten, um jetzt aufzugeben. Außerdem mußten wir endlich zu einem passenden Objekt kommen. Solange wir nur mit Phantasiezahlen spielten, war keine ordentliche Kalkulation möglich.

Jürgen hatte schon bei verschiedenen Maklern nach Räumlichkeiten von ca. 800 m² angefragt, aber ein Objekt dieser Größenordnung hatten die meisten nicht im Programm. Den ersten Erfolg erreichten wir im Liegenschaftsamt der Stadt Kiel. Es gäbe da eine ehemalige Büroetage in der Innenstadt, ca. 1000 m² , die könnten wir besichtigen. Aufgeregt trafen wir uns vor dem Gebäude mit der zuständigen Dame. Unsere erste Besichtigung! Wir gaben uns Mühe, professionell aufzutreten.

Tatsächlich waren die Räume großzügig, die Lage ausgezeichnet. Aber der Sanierungsbedarf war unübersehbar. Jürgen studierte nüchtern die elektrische Anlagen

und konstatierte, sie seien desaströs. Auch die beiden einzigen vorhandenen Toiletten würden natürlich nicht ausreichen. Zum ersten Mal wurde uns klar, was so ein Backpacker an Umbauten verlangen würde, wenn man bisher anders genutzte Räumlichkeiten aufbereiten wollte.

Aber all das war schnell bedeutungslos, denn die Dame von der Stadt erklärte plötzlich, diese Räume würden sowieso nur für 2-3 Jahre vermietet werden, weil man eigentlich einen Käufer suche.

Nach dieser Eröffnung waren wir perplex, denn niemand würde wohl von uns erwarten, tausende von Euro zu investieren um nach drei Jahren alles aufzugeben. Wir schauten uns noch etwas um, um den Rückzug nicht so abrupt zu gestalten, dann verabschiedeten wir uns und beschlossen, erstmal einen Milchkaffee in der Backeria einzunehmen.

Der ganze Termin war praktisch betrachtet Zeitverschwendung gewesen, aber nach ein paar Schlucken Kaffee und einigen Bissen Torte beschlossen wir, die Erfahrung als *nützlich* abzubuchen, denn wir hatten eine Menge über die Probleme, die uns erwarteten, gelernt. Zum Beispiel war unsere Kalkulation von 800 m² völlig überzogen. Nachdem wir nun in Stein und Farbe gesehen hatten, wieviel Fläche das sein würde, konnten wir unsere Ansprüche getrost heruntersetzen. Das wiederum eröffnete ganz neue Perspektiven hinsichtlich der zukünftigen Mietkosten, die sich ja nach dem Quadratmeterpreis berechnen. Je länger wir unser erstes Besichtigungsabenteuer diskutierten, desto motivierter wurden wir.

Und dann erschien endlich der Artikel über uns in der Zeitung. Mit einen eindrucksvollen Photo. Von da an stand unser Telefon kaum still, soviele Angebote kamen herein. Wir besichtigten bestehende Hotels, die wir zu unvorstellbaren Pachtbeträgen übernehmen sollten, einen wunderschönen alten Resthof in Kiels Außenbezirken, von dem eine Freundin mir sagte: "Nun, wenn ihr garantiert ganz unter euch bleiben wollt, dann ist das möglicherweise das Richtige" und irgendwann kamen wir auch zum zweifellos bizarrsten Besichtigungserlebnis: Dem Gebäude der ehemaligen Jensenklink:

Durch Vermittlung der Kieler Wirtschaftsförderung trafen wir uns mit den Eignern der alten Jensenklinik in Kiel. Es handelt sich um ein Gebäude direkt am Bahnhof. Undeutlich hatte ich in Erinnerung, dass die Klinik dort schon seit Jahren nicht mehr existierte, aber die Lage schien uns vielversprechend. Eines Morgens trafen wir uns mit den Vertretern der KiWi und dem Eigner, einem türkischen Geschäftsmann, der eine Gruppe von 3 Investoren vertrat, vor dem Haus. Wir schauten zweifelnd an der schmutzig grauen Fassade entlang, die sich 6 Stockwerke nach oben zog und fragten uns, ob wirklich WIR als potentielle Mieter gemeint waren?

Der gewichtige Eigner ließ uns in das Gebäude ein.

Und wir standen in einem Rohbau.

Im Inneren des Hauses gab es nur noch die tragenden Wände und Decken. Wie ein riesiger Saal tat sich eine Betonlandschaft vor uns auf. Von den unverputzten Wänden hingen Kabel, und Drähte, Zementstaub wirbelte unter unseren Füßen auf als der Eigner aus einem Schrank die Baupläne holte und auf einem wackeligen Tisch ausbreitete. Die Vorderfront sollte einen Glasausbau erhalten, dort sei ein Restaurant geplant mit Atrium, da sollten Küche und Wirtschaftsräume eingerichtet werden. Man habe hier ein Hotel geplant, das sowohl Luxuszimmer als auch preiswerte Schlafmöglichkeiten bieten sollte. Der Mann hielt sich ausschließlich an Jürgen, und ich war froh darüber. Mir war nicht klar, ob ich lachen sollte oder ärgerlich war, ob der verschwendeten Zeit, aber niemand schien ungeeigneter als wir als Investor für dieses Objekt. Wir besichtigten das Gebäude vom Keller bis zum Dach. Die oberen Etagen boten einen fantastischen Blick auf die Förde – bestanden aber wie alle anderen Stockwerke aus einem einzigen riesigen Raum, alle Zwischenwände waren entfernt worden. Das bot uns, so erklärte beredt der Eigner, die Möglichkeit, alles nach unseren Wünschen auszubauen. Das Haus könnten wir für den Spottpreis von 750.000€ bekommen.

Wenn das kein Schnäppchen war. Ich warf ein, dass es mindestens 2 Mio € kosten würde, den Innenausbau zu vollenden (Ich konnte mir auch 10 Millionen vorstellen). Der Eigner wehrte solche Schätzungen mit der ganzen Vehemenz seiner Körperfülle ab. Nein, da könne man viel machen. Er könne z. B. ganz billige Arbeiter aus Anatolien

herbeischaffen und an Baumaterial käme er auch günstig heran.....Jürgen und ich wagten kaum, uns anzusehen, noch weniger konnte ich fassen, was ich da hörte. Wir hörten noch mehr: Wie man die Problemwerkstoffe günstig entsorgen könne und dabei noch Geld verdiene – als Beispiel führte er an, wie er und seine Geschäftspartner die Krankenhausbetten, die hier aus der Klinikzeit noch gestanden hatten, geschickt nach Schweden ausgeführt hätten.

Als ich – schon etwas bissig - anmerkte, das klänge ja nach illegalen Methoden war er zutiefst empört. Das verstünden wir wohl nicht. Aber in seinen Kreisen ("bei uns"), würde man sich gegenseitig helfen.

Wir verabschiedeten uns höflich und während er zu seinem großräumigen Auto ging, schlossen wir schweigend unsere Fahrräder vom Laternenpfahl. Bis wir im Campussuite saßen und eine Tasse Tee vor uns dampfte, brachten wir kein Wort heraus.

Wir sahen von einer Beteiligung an diesem Projekt ab.

Auf diese Weise ging der August ins Land und noch immer waren wir nicht weiter gekommen. Im Büro beschäftigten wir uns intensiv mit der Beschaffung von Informationen über Förderprogramme, Fremdenverkehr in der Region und ganz konkrete Planungen zu Versicherungen, Einkauf von Möbeln und Bettwäsche oder dem Design unseres Logos, der Möwe Bekky. Die Idee hatten wir, aber noch immer keinen Grafiker, der sie umsetzte. Alles das kostete unglaublich viel Zeit und eine unüberschaubare Zahl von Telefonaten, ein Gebiet, auf dem Jürgen in seinem Element war. Für diese Monate war der Telefonhörer sein bestes Werkzeug.

Ich arbeitete an unserem Exposé und manchmal schien es mir, als schriebe ich eine zweite Doktorarbeit. Wir trafen uns noch mehrere Male mit den Mitarbeitern der KiWi für Tipps und Ratschläge bei der Ausarbeitung des Businessplans. Auch darüber gibt es wälderweise Literatur. Letztlich beschloss ich, mich auf mein eigenes Gefühl zu verlassen und die Vorgaben als Rahmen zu verwenden. Zum Glück bietet das Internet viele Recherchemöglichkeiten. Wir arbeiteten ein Konzept aus, das sich an der üblichen Gliederung orientierte: Einleitung mit der Idee, dann Beschreibung der Marktsituation,

Zielgruppen, Vorstellung des Objekts, Risiken und Chancen. Wichtig war uns immer, dass alle Aussagen stichhaltig waren. Wir wollten schließlich nicht nur eine Bank überzeugen, sondern selbst möglichst sicher sein, die Realität nicht entsprechend unserer Wünsche schönzureden.

Dafür telefonierten wir uns die Ohren heiß. Die Rechnung der KOGGE muss in astronomische Höhen geschneit sein. Zu diesem Zeitpunkt machten wir manche positive Erfahrung mit Behörden. Ob wir beim Finanzamt nach unterschiedlichen Methoden der Besteuerung fragten, beim statistischen Landesamt nach Zahlen zum Tourismus in Schleswig-Holstein, beim Liegenschaftsamt, bei der Bundesvermögensstelle, bei der Oberfinanzdirektion – zwar war selten jemand tatsächlich zuständig, aber alle waren sie bemüht, unsere Fragen zu beantworten.

Im September hatten wir das erste Mal Kontakt zu Herrn Schrauber vom 1000-Körner-Markt in Kiel. Ein Gebäude auf seinem Gelände sei ideal für ein Rucksackhotel, sagte er am Telefon.

Wir machen einen Termin ab, aber als wir dort hin kamen, war der Makler nicht da. Angeblich hatte Herr Schrauber ihn informiert (wir hatten es so verstanden, dass er mit dem Makler einen Termin vereinbart hatte, aber das war wohl nicht der Fall gewesen.) Nun, wir besichtigten stattdessen das Umfeld und studieren einen Grundriss. Es handelte sich um eine große Wohnung im 1. Stock, 70 qm unausgebauten Bodenraum und Büroräume in Erdgeschoss. Herr Schrauber war überschwänglich, sprach von Kooperation mit seinem Laden und führte uns noch andere Gebäudeteile vor, z. B. einen ehemaligen Fitnessclub mit einer Kellerschwimmhalle. Er phantasierte davon, auf einem Dach nebenan ein Stockwerk auszubauen – es schien, als wolle er am liebsten selbst den Backpacker dort eröffnen. Die Lage war wirklich günstig, in Fußwegentfernung zum Bahnhof, Erweiterungsmöglichkeiten gab es ebenfalls, ein Gartenstreifen könne von uns genutzt werden, ebenso der Parkplatzbereich des 1000-Körner-Marktes. Herr Schrauber schilderte die Möglichkeiten mitreißend in glühenden Farben und wir waren wieder einmal Feuer und Flamme. Endlich ein konkretes Objekt.

Doch es gab immer neue Hindernisse. Nach mehreren erfolglosen Besichtigungsterminen rief ich selbst bei dem zuständigen Makler Herrn Puree. an. Der Mann war schwer zu erreichen. Mehrfach bat ich um Rückrufe, die nie erfolgten, bis ich dann doch eines Tages den Chef persönlich am Telefon hatte. Und schon zerschlug sich auch dieses Projekt: Die Eigentumsverhältnisse an dem Gebäude seien völlig ungeklärt und es würde noch Monate dauern, bis weitere Entscheidungen gefällt würden. Außerdem habe das Hausmeisterehepaar noch 6 Jahre Wohnrecht in der besagten Wohnung.

Davon hatte Herr Schrauber leider nichts gesagt. Ernüchtert wollte ich auflegen, als der Makler fragte, was wir denn überhaupt dort vorhätten. Ohne großen Enthusiasmus erzählte ich ihm von unseren Backpackerplänen. Meine Stimmung hatte gerade einen Tiefpunkt erreicht. Herr Puree meinte, für diesen Zweck sei das Gebäude am 1000-Körner-Laden sowieso nicht geeignet, aber er hätte etwas anderes für uns. Wir sollten in seinem Büro im Kronshagener Weg vorbeikommen. Dort stehe ein ganzes Hochhaus frei, ein ehemaliges Schwesternwohnheim.

Wenig begeistert vereinbarten wir einen Termin. Ohne große Erwartungen parkten wir ein paar Tage später unsere Fahrräder am Eingang eines nicht besonders schönen 8-stöckigen Gebäudes im Kronshagener Weg. Das Maklerbüro lag im 6. Stock und Herr Puree war trotz des vereinbarten Termins nicht da. Unser Interesse sank, während wir auf ihn warteten. Als er dann erschien, besaß er leider keine Schlüssel für die einzelnen Etagen. Trotzdem erzählte er eine Menge über die Nutzungsmöglichkeiten, Mieten und die schöne Aussicht. Nichts davon weckte echte Begeisterung bei uns. Da das ganze Gebäude ursprünglich ein Schwesternwohnheim war, passte das Konzept natürlich ideal für die Backpackerpläne. Die Zimmer liegen außen um einen U-förmigen Gang, der den Sanitärblock einschließt. Duschen, Toiletten und eine Küche sind auf allen Etagen sind vorhanden. Doch was wir besichtigen konnten, wirkte dunkel und wenig ansprechend. Trotzdem vereinbarten wir einen Termin mit Hausbesitzer.

Am 21. 10. 2004 erschien Herr Schwabe mit allen notwendigen Schlüsseln und wir schauten uns das Haus vom Keller bis zum Dach an. Langsam begannen wir uns für das Objekt zu erwärmen. Die vierte Etage erschien uns am besten geeignet. Hier waren

einige Wände zwischen den einzelnen Zimmern entfernt worden, so dass größere Räume entstanden waren. Das war für uns wichtig, weil wir sowohl Aufenthaltsräume einplanen mussten, als auch größere Mehrbettzimmer für Gruppen anbieten wollten. Gerade diese Etage war längere Zeit als Büroräume vermietet gewesen weshalb 40 cm breite Kabelkanäle mit Anschlüssen für Stecker und Telefone den Zugang zu den Fenstern störten.

Aber abgesehen von ausgiebigen Malerarbeiten schien uns der Sanierungsbedarf doch geringer, als wir zunächst angenommen hatten. Und die Aussicht war wirklich schön.

Auch Herr Schwabe machte einen nicht unsympathischen Eindruck. Er wirkte zumindest nicht wie ein Immobilienhai, sondern zeigte eine sprühende Begeisterungsfähigkeit.

Nach der Besichtigung trafen wir uns im Café Satz auf eine Melange.

Und?

Und wir schwebten auf Wolke 7. Plötzlich waren sie wieder da, die Begeisterung, die Motivation, der Ideenrausch, die in den letzten Wochen schon Ermüdungserscheinungen gezeigt hatten.

Jürgen sprach aus, was ich dachte: "Wenn wir es hier nicht schaffen, dann schaffen wir es gar nicht."

Endlich konnte es richtig losgehen.

Die Suche nach einer Bank

November – Dezember 2003

Wir hatten uns fast vom ersten Tag an bemüht, alles über mögliche Förderprogramme für Existenzgründer zu erfahren. Jürgen hatte inzwischen auch an einen Kurs für Existenzgründer teilgenommen, in dem verschiedene Möglichkeiten angesprochen wurden.

Unser grundsätzliches Problem war zweifellos, dass wir selbst nur über geringe Kapitalreserven verfügten. Ich besaß noch ca. 13.000€, die ich für das Projekt einsetzen konnte, Jürgen hatte nach einem Jahr Sozialhilfe sowieso nur noch das Nötigste zum

Leben. Wir kalkulierten mit Gesamtkosten von ca. 100.000 €. Das bedeutete eine Bank musste uns einen Kredit gewähren, den wir durch nichts absichern konnten, denn Grundstücke, antike Möbel oder lukrative Bausparverträge konnten wir nicht vorweisen. Jürgens altes Auto wollte auch niemand haben.

Tatsächlich sind wir nicht die einzigen in so einer Situation und es gibt staatliche Förderprogramme, in denen die Investitionsbank bzw. die Kreditanstalt für Wiederaufbau (ja, die gibt es noch) einen Teil der Kredite verbürgt, so dass das Risiko für die Hausbank geringer wird. Starthilfe, nennt sich das Ganze.

Jürgen rief bei der Investitionsbank Schleswig-Holstein an und plauderte ½ h mit dem Förderlotsen Herrn Herz. D. h. eigentlich plauderte Herr Herz, und genau genommen war es auch kein Plaudern. Herr Herz hörte, dass wir ein Hotel eröffnen wollten, ohne selbst Hoteliers zu sein und erklärte uns damit für förderungsunwürdig. "Keine fachliche Qualifikation" heißt das tödliche Schlagwort. Er sandte dann auch noch den Förderungskatalog der I-Bank, wo er besonders auf den entsprechenden Paragraphen hinwies.

Da stand es schwarz auf weiß.

Antragsberechtigt sind "*Frauen und Männer, die eine Existenzgründung planen und u. a. folgende Voraussetzungen erfüllen,b)eine einschlägige fachliche Qualifikation haben..*"

Wir hatten zwar schon Labore geleitet, Forschungsprojekte konzipiert und durchgeführt, an Schulen Unterrichtsprogramme selbst entwickelt und vielfach unsere organisatorischen und wirtschaftlichen Fähigkeiten bewiesen, aber wirtschaftlich Denken konnten wir damit offenbar dennoch nicht. Es scheint ungerecht: Offenbar traut man einem Kaufmann zu, jedes Geschäft aufzumachen, z. B. eine Autowerkstatt, während man einem Automechaniker abspricht, dies zu können, weil ihm kaufmännische Kenntnisse fehlen.

Nur zwei von 28 Backpackern in Deutschland wurden von Fachleuten aus dem Hotelgewerbe geleitet, und alle laufen sie gut – die fachliche Qualifikation als einziges

Kriterium für eine Förderung zu nehmen erschien uns so unfair. Wir fühlten uns hilflos und hockten deprimiert im KOGGE-Büro. Kristina kam herein und sah unsere bedrückten Gesichter. Als sie hörte, dass wir mit Herrn Herz gesprochen hatten, wurde sie richtig gehend wütend. Es sei stadtbekannt, dass dieser Förderlotse seinen Beruf verfehlt habe (Zitat) da er potentielle Gründer bereits im Vorfeld so entmutige, dass viele aufgaben. Wir sollten uns einen Termin beim Förderlotsen Nr. 2, Herrn Eisen holen, der sei wesentlich aufgeschlossener.

Und so erschienen wir am 10. 12. bei Herrn Eisen in der Investitionsbank. Dieses Gespräch verlief deutlich entspannter. Dieser Förderlotse hielt uns durchaus für qualifiziert, sowohl was das wirtschaftliche Denken anging, als auch besonders durch unsere Reisen. Seiner Meinung nach (die unserer entsprach), konnten wir uns durch unsere persönlichen Erfahrungen sogar besonders gut in die Wünsche der anvisierten Zielgruppen hineinversetzen. Das war Labsal für unsere gekränkten Seelen. Herr Eisen hatte noch mehr erfreuliche Informationen: Die Investitionsbank könne auch selbst als Hausbank auftreten und Kredite vergeben, falls uns eine Bank empfehlen würde, die das Projekt nicht selbst finanzieren wollte. Außerdem erläuterte er uns einige Fördermodelle der I-Bank, z. B. das bewusste Startgeld. Unsere bisherigen Informationen aus verschiedenen Broschüren, dass bei dieser Förderform nur 50.000 € für ein Projekt finanziert würden, korrigierte er, das Startgeld werde nicht für das Projekt, sondern für die Gründer ausgezahlt, und für zwei Gründer gäbe es damit jeweils 50.000 €.

Außerdem gab es mehrere Seiten Informationen zu verschiedenen Zinsformen, Rückzahlungsmodalitäten, Kreditarten – wir schrieben uns die Finger wund und verließen die I-Bank in freudigem Hochgefühl. Mit einem Milchkaffe im Charissimo begossen wir den erfolgreichen Vormittag.

Dann kamen wir einem Vorschlag des Förderlotsen nach und schickten unser Exposé direkt an die KfW-Bank zur Begutachtung.

Dabei führten wir besonders aus, dass es sich bei einem Backpacker nur um einen relativ kleinen Betrieb mit geringen Anforderungen an Betriebsorganisation handelt und wir zudem als Berater eine Hotelbetriebswirtin auf Teilzeitbasis einstellen würden.

Die Antwort kam nach erstaunlich kurzer Bearbeitungszeit: *"Auch wenn das Vorhaben nach ihrer Darstellung....keine allzu hohen Anforderungen an die Betriebsorganisation stellt, haben wir Bedenken hinsichtlich ihrer kaufmännischen und fachlichen Kenntnisse. Die Beschäftigung einer Fachkraft auf Teilzeitbasis ist aus unserer Sicht nicht ausreichend, da sie als Unternehmer selbst in der Lage sein müssen, den Betrieb unter wirtschaftlichen Gesichtspunkten zu führen."*

Das würde also ein Problem bleiben.

Kurz vor Weihnachten hatten wir unser erstes Bankengespräch mit einem Mitarbeiter der Sparkasse Kiel. Am Informationsschalter wusste niemand etwas von uns und wir wurden in einen Besprechungsraum geschickt, wo wir in mittelmäßiger Aufregung warteten. Unser zuständiger Sachbearbeiter kam schließlich hereingehumpelt, gebeugt nicht von Gram, sondern von einem Ischiasanfall. Herr Nett zeigte sich interessiert und hatte sogar Teile des Exposés gelesen. Gleich machte er uns auf einen Fehler in unserer Kreditberechnung aufmerksam: Das Startgeld gäbe es nur einmal pro Projekt. Nein, antworteten wir, es werde pro beteiligten Gründer ausgezahlt. Er wisse es aber genau, erwiderte Herr Nett. Wir wüssten es noch genauer, behaupteten wir, da wir die Information direkt von der Investitionsbank hätten. Ob wir ihm die Telefonnummer von Herrn Eisen geben sollten, dann könne er anrufen und sich persönlich überzeugen lassen.

Nun, er schrieb sich etwas auf einen Notizzettel und wir gingen zum nächsten Thema, unsere Sicherheiten, unsere Perspektiven, unsere Erfahrungen.

Als wir nach einer Stunden gingen, hatten wir ein ganz gutes Gefühl. Wir sollten in den weiteren Gesprächen feststellen, dass alle Banker immer nett und freundlich sind und lächelnd Hände reichen, aber dann doch eine Absage schicken.

So auch hier. Vielleicht hat es ihn doch geärgert, dass wir die Finanzierungsmodelle der staatlichen Institutionen besser kannten als er. Als Argument nannte er allerdings, unsere Preisstruktur hätte nicht überzeugt, in Berlin gäbe es Backpacker mit Betten (im Schlafsaal) für 10 € pro Nacht, wenn wir 20€ pro Nacht kalkulierten (kein Schlafsaal), sei

das zuviel. Leider hatten wir keine Möglichkeit mehr, ihm Zahlen über das Bettenüberangebot in Berlin (zahlreiche Backpacker, endlos viele Hotels) oder das allgemeine Preisniveau in Kiel zu präsentieren – letzteres stand zwar in unserem Exposé, aber scheinbar an einer von ihm nicht mehr eingesehenen Stelle.

Die Absagegründe der Banken und Sparkassen in der Umgebung waren vielfältig. Den einen passte die Lage nicht – sie plädierten klug, uns ein Objekt im Zentrum zu suchen – dass wir bei den dort üblichen Mieten unsere eigene Preiskalkulation (die ja der anderen Sparkasse sowieso schon zu hoch gewesen war) nicht halten würden, kommentierte der Sachbearbeiter nur mit den Worten: "Tja nun – ich habe jedenfalls bei Ihnen kein gutes Bauchgefühl".

Das erschütterte ein wenig meine Vorstellung von der Art und Weise, wie in solchen Kreisen Entscheidungen getroffen werden. Ich dachte bisher, man beziehe sich auf Fakten – aber das war tatsächlich ein Irrtum. Die Fakten, so erklärte uns später der Vertreter der Bank, die uns dann auch wirklich den Kredit gab, seien nur ein Anhaltspunkt. Der persönliche Eindruck sei wesentlich wichtiger, "die Chemie müsse stimmen".

In einer anderen Sparkasse erklärte man uns, wenn wir einen Eigenkapitalanteil von 80% aufbrächten, würde man uns gern die restlichen 20% als Kredit gewähren. Solche Aussagen kamen von Leuten aus der Abteilung für Existenzgründer!

Sehr aussagekräftig war auch der Absagebrief der Dresdner Bank, den ich hier zitiere:

Wir haben bundesweit sieben Existenzgründungszentren aufgebaut, in denen sich Fachbetreuer für Existenzgründungen intensiv mit den vorgestellten Vorhaben beschäftigen. So können Sie als Kunde optimal von der Arbeit unserer Spezialisten profitieren.

Um ein Vorhaben kompetent zu überprüfen und jeden Existenzgründer zuverlässig zu beraten, sind unsere Betreuer nicht nur Fachkräfte für Finanzierungsfragen, sondern verfügen auch über ein fundiertes Branchen-Know-How. Dabei konzentrieren wir uns auf ausgewählte Zielbranchen und -gruppen, um unserem Anspruch an bedarfsgerechte und

kompetente Beratung gerecht zu werden.

*Vor diesem Hintergrund können wir Ihrem Finanzierungswunsch leider nicht entsprechen.
Aber lassen Sie sich von dieser Absage bitte nicht entmutigen.*

Hat man den Eindruck, die kompetenten Berater hätten auch nur einen Blick in unser Exposé geworfen? Wir nicht!

Dazu muss man wissen, dass wir keiner Bank den Businessplan geschickt haben, mit der wir nicht vorher ausführlich telefonisch über das Projekt gesprochen hatten. Warum mussten wir eine halbe Tintenpatrone auf teurem Papier leerdrucken, wenn Hotels offenbar generell nicht gefördert werden? Das hätte man doch schon beim telefonischen Erstkontakt klären können.

Den Vogel schoss allerdings die Kieler Volksbank ab, wo wir bei Herrn Küchenmeister nach dem üblichen Vorgespräch unser Exposé abgaben.

Nach einer Woche bekamen wir einen Antwortbrief, in dem man uns mitteilte, dass die Kieler Volksbank nur für das Durchsehen von Existenzgründungsunterlagen eine *"ergebnisunabhängige Aufwandsentschädigung in Höhe von 1% (mind. EURO 500,-) des beantragten Kreditvolumens berechnen."* Es folgte die Aufforderung, 500,00 € zu überweisen, ansonsten erfolge keine Prüfung der Unterlagen.

Besonders ärgerte uns die Betonung, dass der Betrag erfolgsunabhängig anfallen sollte. Wer garantierte uns denn, dass Herr Küchenmeister unsere Unterlagen überhaupt ansah und sie nicht einfach nach zwei Wochen mit einer Ablehnung zurückschickte und das leicht verdiente Geld einkassierte. Über soviel Frechheit war sogar die Wirtschaftsförderung, der wir dieses Schreiben vorlegten, erstaunt.

Wir spielten mit dem Gedanken, ob es sich eventuell um einen Test für unsere Unternehmerqualitäten handelte – nach dem Motto: wer sich schon darauf einlässt, kann es nicht weit bringen, aber ein Telefonat klärte auf, dass die Kieler Volksbank es ernst meinte mit Ihrer Forderung.

Wir beschlossen, auf eine mögliche Zusammenarbeit zu verzichten.

Letztlich mussten wir unser Bundesland verlassen, um einen Finanzierungspartner zu finden. Die Gemeinschaftsbank für Leihen und Schenken (GLS) ist zwar auch zu korrekter Prüfung der Unterlagen nach betriebswirtschaftlichen Gesichtspunkten verpflichtet, aber sie hat mit einer eher ganzheitlichen Ausrichtung eine ungewöhnliche Grundeinstellung gegenüber ihren Kunden. Da dort bereits andere Backpackerprojekte erfolgreich finanziert worden waren, lud man uns zu einem Gespräch in die Filiale nach Hamburg ein. An einem kalten Wintertag im Januar 2004 stiegen wir dort die Treppe einer alten Villa hinauf. Alles war etwas kleiner als in den bisherigen Banken, aber als uns Herr Vaterjan in sein Büro bat und wir am runden Tisch unser Projekt vorstellten, kamen Jürgen und ich beide schnell zu dem Schluss, dass diese Bank es sein würde. Hier "stimmte die Chemie", und bald waren wir über allgemeine Fragen hinaus und diskutierten die Vergabepaxis von Krediten, erzählten ein wenig von unserer Odyssee durch Schleswig-Holsteins Kreditgeber und im Nu waren zwei Stunden vorbei. Herr Vaterjan verabschiedete sich mit den Worten, er hätte einen guten Eindruck gehabt, nun müsse nur noch die Zentrale in Bochum zustimmen.

Nachdem wir unsere aufgedrehte Stimmung mit Cappuccino und Kuchen im nächstgelegenen Café beruhigt hatten, fuhren wir erneut motiviert nach Kiel zurück und arbeiteten gleich am Nachmittag weiter im KOGGE-Büro, wo sich Kristina und ihre Kollegen unsere begeisterten Schilderungen anhören mussten.

Es geht ums Geld

Januar – März 2004

Nun begann also wieder eine Zeit des Wartens.

Vielleicht fragt sich der eine oder andere Leser, warum wir nicht von den vielen öffentlichen Fördergeldern Gebrauch machten. Wir wurden das zumindest häufiger gefragt. Tatsächlich war es ja unser eigener erster Eindruck gewesen, dass man solche Hilfe eigentlich leicht abschöpfen konnte. In der Realität sah es natürlich ganz anders

aus.

Das erste Stichwort: Warum macht ihr keine Ich-AG auf, zeigte schon, dass die meisten Menschen den Inhalt dieses "Unwortes 2003" nicht kannten, denn eine Ich-AG konnte man als GbR- unsere vorgesehene Gesellschaftsform- nicht gründen. Damals waren Ich-AGs wirklich als Einzelgründungen gedacht und es gab keine Möglichkeit ein Projekt für mehrere Personen damit zu finanzieren. Außerdem bekam man bei einer Ich-AG schließlich keinen Kredit zum Aufbau eines Unternehmens, sondern nur eine Hilfe zum Lebensunterhalt. Erstaunlicherweise wussten es viele Leute, die alle in Lohn und Brot angestellt waren und noch nie ein Arbeitsamt von innen gesehen hatten, besser als wir und ließen sich kaum von ihren gut gemeinten Vorschlägen abbringen.

Eine andere Möglichkeit sollten Fördergelder der Europäischen Union sein.

Um einen Einblick in diese Fördertöpfe zu bekommen hier ein Ausschnitt aus den "Grundsätzen für die Auswahl und Förderung von Projekten im Rahmen des Regionalprogramm 2000" (einschließlich des fehlenden Genitivs in der Überschrift), veröffentlicht im Amtsblatt für Schleswig-Holstein 2002:

Die Förderung aus dem EFRE (Europäischer Fonds für regionale Entwicklung) nach Buchstaben a und b erfolgt nach dem genehmigten Einheitlichen Programmplanungsdokument für die Strukturintervention der Gemeinschaft in den in der Bundesrepublik Deutschland unter das Ziel 2 fallenden Teilen von Schleswig-Holstein Ccl: 2000 DE 16 2 DO 006 (EPPD-Ziel-2-Schleswig-Holstein), in dem u. a. auch dargelegt wird, wie die vom europäischen Sozialfonds (ESF) für das Ziel 2 vorgesehene kofinanzierenden Maßnahmen in die Umstellungsstrategie integriert sind und mit dem EFRE koordiniert werden"

Alles klar?

Wir arbeiteten 9 Seiten dieser Sprachverwirrung durch und stellten fest, dass wir immer noch nicht wussten, wie wir uns eine Fördermöglichkeit erschließen konnten.

Tourismusprojekte sollten bezuschusst werden, das traf auf uns zu. Mindestens ein Arbeitsplatz sollten bei den Projekten geschaffen werden und das Objekt musste im Förderbereich der KERN-Region liegen. Auch diese Punkte schienen auf uns zu passen.

Leider war nirgendwo zu entnehmen, wie man einen Antrag stellt, wie solch ein Antrag letztlich auszusehen hatte und an wen man ihn eigentlich zu richten habe. Schließlich machten wir einen Termin im Ministerium für Wirtschaft aus, wo wir um genauere Beratung baten.

In einem winzigen Büro, umgeben von Aktenstapeln kämpfte sich ein freundlicher Mitarbeiter durch den Dschungel europäischer Fördermodelle. Und, so erklärte der Mann uns, kaum dass wir die Jacke ausgezogen und in einem Schrank aufgehängt hatten, ein so kleines Projekt wie das unsrige, könne niemals mit EU-Geldern rechnen. Zudem seien die Fördergelder insgesamt gekürzt worden, Schleswig-Holstein teile diese verminderten Gelder noch einmal nach Regionen auf, so dass die KERN-Region von den Milliardenbeträgen nur noch kümmerliche Millionen erhalte. Und damit fördere man größere Infrastrukturmaßnahmen, z. B. Straßen, den Ausbau von Häfen....

Kurz und gut, für einen Einzelbetrieb wie unseren Backpacker mit einem gesamten Investitionsvolumen von 100.000 € lohne sich nicht einmal der Aufwand eines Antrages. Damit fange man überhaupt erst bei Vorhaben in Millionenhöhe an.

Nach ¼ Stunde holten wir unsere Jacken aus dem Schrank und gingen desillusioniert nach Hause. Es ist doch etwas dran an dem Vorurteil, dass es leichter ist, einen Kredit von 10 Millionen Euro zu bekommen, als von 10.000 €.

Noch eine Reihe weitere zusätzliche Fördermöglichkeiten schieden nacheinander aus. Wir waren entweder zu klein (s. o.) oder zu groß (Förderung der Stadt Kiel für Kleinprojekte aus der Arbeitslosigkeit, Zitat: "Na, wir zahlen z. B. die Gitarre, wenn sie sich als Straßenmusikant versuchen wollen"), zu viel Mann (Frauenförderung, da passte Jürgen nicht hinein), zu wenig umweltfreundlich (Bingo-Lotterie)....immer waren die Bedingungen so zugeschnitten, dass gerade wir nicht zu den Anspruchsberechtigten gehörten. Wir mussten es aus eigener Kraft schaffen.

Diese eigenen Kräfte wurden allerdings bis an ihre Grenzen strapaziert. Dabei waren es nicht einmal die tatsächlichen Vorbereitungen wie Sondierungsgespräche mit Lieferanten,

Druckereien oder dem Vermieter, die für immer neue Frustrationen sorgten, sondern häufig und immer wieder der Kampf mit den Behörden. Ich bekam bei verschiedenen Besuchen im Arbeitsamt jedesmal unterschiedliche Informationen über die Möglichkeit, Überbrückungsgeld zu erhalten. Selbst über die Fristen, wann denn ein entsprechender Antrag einzureichen sei, gab es widersprüchliche Angaben. Das verunsicherte natürlich sehr, und mir kam die Horrorvision, den Anspruch auf das Überbrückungsgeld nur deshalb zu verscherzen, weil ich einen Abgabetermin verpassen würde.

Jürgen ging es noch viel schlimmer. Er erhielt momentan Sozialhilfe und für Sozialhilfeempfänger, die den Sprung in die Selbständigkeit wagten, hatte die Stadt Kiel die KiBa, (Kieler Beratungsstelle) ins Leben gerufen. Herr Oderb, der diese Organisation verkörperte, war somit für alle Sozialhilfeempfänger Kiels zuständig und ein vielbeschäftigter Mann. Dennoch hatte er Zeit gefunden, unser Exposé zu lesen und einige Hinweise bezüglich Jürgens zukünftiger Ansprüche zu geben. Doch als wir eine Beurteilung benötigten, für die nur er zuständig war, erklärte man uns, Herr Oderb sei erkrankt. Das war im Oktober gewesen.

Voraussichtlich sei er im Januar wieder im Amt, hieß es damals. Einen Stellvertreter habe er nicht, die Fälle müssten liegen bleiben.

Daran lässt sich leicht der Stellenwert erkennen, den ein Sozialhilfeempfänger hat, der selbständig versucht, seine Situation zu verbessern. Jürgen gab sich damit natürlich nicht zufrieden und kämpfte sich durch die einzelnen Abteilungen. Es gelang ihm nur mühsam, deutlich zu machen, das man ein Gründungsvorhaben wie das unsere nicht einfach drei Monate auf Eis legen könne, nur weil man eine Beurteilung fehlte. Genau das schienen die Sachbearbeiter zu glauben. Vielleicht wollten sie auch nur die Mehrarbeit von ihren Schreibtischen fernhalten. Aber es wollte uns nicht in den Kopf, dass eine Stelle einfach ein viertel Jahr unbesetzt blieb.

Nun, letztlich bekam Jürgen nach vielen ermüdenden Telefonaten seine Beurteilung. Der Januar ging vorüber und wir hörten nichts von der Bank. Aber am 16. Februar klingelte mein Handy und Herr Vaterjan verkündete, die GLS-Bank sei grundsätzlich bereit, uns zu fördern. Die genauen Modalitäten müssten noch erarbeitet werden, aber er

habe die ersten Vertragspapiere schon an uns abgeschickt.

Wo war der Champagner, hoch die Gläser -

Endlich konnte es wirklich losgehen.

Verträge

Haben sie schon einmal ein Unternehmen gegründet?

Es gibt viel Literatur über die unterschiedlichen Unternehmensformen, die KOGGE-Bibliothek nahm durch unsere Anregungen erheblich zu. Jürgen hatte zudem einiges in seinem Existenzgründungsseminar gelernt und ich hatte noch meine Aufzeichnungen aus dem Fachgymnasium – nie hätte ich gedacht, dass mir die nochmal nützen würden.

Wir nahmen zusätzlich das Angebot der Kieler Wirtschaftsförderung für eine Beratung an, in der uns Herr Lohrke einmal mehr ausgiebig informierte. Er sollte im kommenden Drama noch eine bedeutende Rolle spielen, aber schon jetzt waren wir über die Unterstützung der KiWi dankbar.

Die Entscheidung über die Gesellschaftsform unseres Backpackers mussten wir aber letztlich selbst fällen. Es kamen eigentlich nur zwei Möglichkeiten in die engere Auswahl: Die gänzlich informale Form einer Gesellschaft bürgerlichen Rechts (GbR) oder eine GmbH. Letztere ist mit einem erheblich höheren formalen Aufwand verbunden und erfordert eine gesetzlich Mindesteinlage, aber dafür gibt es dann einschränkende Haftungsbedingungen. Das bedeutet, dass in Fällen von Insolvenz oder bei Haftpflichtfällen die GmbH nur in Höhe des Gesellschaftsvermögens, also unserer gesetzlichen Einlage haftet.

Das klang natürlich verlockend, aber Herr Lohrke schränkte den Vorteil schnell ein. Keine Bank werde uns einen Kredit geben, wenn wir nicht persönlich für die Rückzahlung einstehen würden. Man müsste für unseren Fall also eine GmbH mit persönlich haftenden Gesellschaftern gründen. Übrig bleibt dann nur die Begrenzung der Haftpflicht. Dafür erschien uns der Mehraufwand zu groß, so dass wir uns schließlich für die Gründung einer GbR entschlossen.

Warum muss es überhaupt eine Gesellschaft sein: Nun, zwei Privatleute können kein Unternehmen gründen. Entweder man ist privat, oder man ist eine Gesellschaft. Auch eine GbR, die lt. HGB nicht einmal irgendwo angemeldet werden muss, kommt nicht ganz ohne schriftliches Vertragswerk aus, denn wir mussten unser Verhältnis untereinander regeln.

Eine Internetrecherche erbrachte einen Mustervertrag, den wir nach unseren Gegebenheiten abänderten. Offensichtlich gab es doch viel zu bedenken:

Was sollte geschehen, wenn einer von uns beiden heiratet, oder stirbt? Wie gedachten wir Arbeitszeiten und Urlaube zu regeln? Wie sollten Gewinne und Verluste verteilt werden, was geschah bei Krankheit. Wie wollten wir es mit der Entscheidungsgewalt über Finanzen oder Einstellung von Mitarbeitern halten. Und im schlimmsten Fall: Wenn wir uns völlig zerstreiten sollten: Wie regeln wir die Auflösung des Unternehmens.

Den letzten Schliff ließen wir am Ende doch von einem Anwalt erledigen, der noch einige Punkte hinzufügte, an die wir nicht gedacht hatten. Und dann, am 23. 03. 2004 unterschrieben wir den Vertrag. Jeder bekam ein Exemplar und schon war der Meilenstein in der Geschichte des bekpek kiel passiert. Da es in dieser Zeit schon äußerst turbulent zuging, hatten wir nicht einmal Zeit ihn gebührend zu beachten. Immerhin begannen wir formal von jetzt an ein neues Leben: Wir waren Unternehmer.

Unser Mietvertrag war ein weiterer Test unserer Unternehmerqualitäten. Während ein privater Mietvertrag vielen gesetzlichen Regelungen unterliegt, die besonders den Mieter schützen, gibt es praktisch keine Vorgaben für gewerbliche Mietverträge. Der Gesetzgeber geht davon aus, dass man als Unternehmer einen wesentlich größeren Überblick über alle Notwendigkeiten hat, als ein Privatmann. Also muss man jeden Punkt, den man für wichtig hält, auch im Vertrag festhalten, oder eben aus dem Vertrag streichen lassen, wenn Regelungen des Vermieters unangemessen scheinen.

Noch nie hatten wir einen Mietvertrag so genau studiert, wie den Vorvertrag, den Herr Schwabe uns zukommen ließ. Da die schriftliche Zusage der GLS-Bank noch auf sich warten ließ, wollten wir mit dem endgültigen Vertrag noch warten, und glücklicherweise

hatte auch Herr Schwabe Geduld, als sich die Sache dann mehrere Monate hinzog. Viermal schickten wir uns geänderte Verträge hin und her, hatten mehrere Treffen und näherten uns schrittweise dem Endvertrag. Immer wieder besprachen wir die einzelnen Punkte mit Fachleuten von der KiWi und dem Mieterverein.

Besonders froh waren wir, dass es uns gelang eine Sonderkündigungsklausel in den Vertrag aufzunehmen, so dass wir, im Falle eines Konkurses den Vertrag sofort kündigen konnten und nicht an die Laufzeit von jeweils 5 Jahren gebunden waren. Der Gedanke, noch jahrelang Miete zahlen zu müssen, obwohl wir längst Pleite waren, hatte mir Alpträume verursacht. Irgendwann in unseren Verhandlungen äußerte ich ziemlich unwirsch, dass ich ohne diese Klausel garantiert keinen Vertrag unterschreiben und das Projekt lieber an den Nagel hängen würde.

Ob es dieser Gefühlsausbruch war oder der Vermieter letztlich doch froh war, die Etage in dem sonst ziemlich leer stehenden Gebäude dauerhaft zu vermieten – jedenfalls bekamen wir das Sonderkündigungsrecht. Später erregten wir oft Erstaunen, solch einen Passus durchgesetzt zu haben, und vielleicht verhalf das auch letztlich zum guten Eindruck, den wir bei der GLS-Bank hinterließen.

Das Abenteuer beginnt

Gladiator ist sicher eine gute Vorausbildung, wenn man es mit deutschen Behörden aufnehmen will. Alle denkbaren Vorurteile haben sich in dieser Zeit bestätigt, und nur weil man hin und wieder doch auf einige Exemplare der Gattung Homo bürocraticus trifft, die völlig aus der Art schlagen und zu eigenständigen Entscheidungen fähig sind, hat ein normaler unbedarfter Bürger überhaupt eine Chance den Behördendschunzel zu durchqueren.

Wir hatten bereits im Januar beim Ordnungsamt Erkundigungen eingezogen, welche Unterlagen für den Antrag auf eine Konzession für das Führen eines Hotelbetriebes

eingereicht werden mussten– für Backpacker gab es keine gesonderte Kategorie, was sich immer wieder negativ auswirken sollte.

Schon beim Lesen des "Merkblattes zum Erlaubnisantrag" wurde uns klar, das Schwierigkeiten zu Erwarten waren, denn gleich unter dieser Überschrift stand dort in Fettdruck und Unterstrichen:

"Bei der Beantragung beachten Sie bitte, daß die Bearbeitung des Antrags einen Zeitraum von ca. 10-12 Wochen in Anspruch nehmen wird."

Dann wurde gefordert:

- 4 maßstabsgerechte Grundrisszeichnungen des Betriebes (mit weiteren Ausführungen, wie diese auszusehen haben)
- 4 maßstabsgerechte Lagepläne des Betriebsgrundstücks
- Mietvertrag (Original und eine Kopie)
- Steuerunbedenklichkeitserklärung des Finanzamtes der beiden GbR-Gründer
- Steuerunbedenklichkeitserklärung der Wohnsitzgemeinden für die beiden Gründer
- Polizeiliche Führungszeugnisse
- Nachweis des Gesundheitsamtes über ein Belehrungsgespräch im Rahmen des Infektionsschutzgesetzes
- Unterrichtungsnachweis der IHK

Weiterhin waren einige zusätzliche Ämter beteiligt, deren Aufgaben in dem Merkblatt nicht weiter aufgeführt wurden z. B. alle Bauordnungsämter der Stadt Kiel, die Lebensmittelüberwachung und die Feuerwehr. Außerdem gab es noch den Arbeitsschutz, der nirgendwo aufgeführt wurde, aber dennoch sein o. k. geben musste.

Und schließlich hatte man uns mündlich über die Kosten informiert:

Angeblich sollten ca. 1700 € vorab zu bezahlen sein, die auch bei Ablehnung des Antrages nicht erstattet werden. Der hohe Betrag kam unter anderem deshalb zustande,

weil wir als Gesellschaftsform die GbR gewählt hatten. Für den ersten Gesellschafter fällt dabei die volle Gebührensumme an (eines nirgendwo aufzufindenden Gebührenkatalogs), für jeden weiteren Gesellschafter noch einmal $\frac{3}{4}$ dieses scheinbar aus dem Nichts stammenden Betrages. Auch auf intensives Nachfragen war der Mitarbeiterin des Ordnungsamtes nicht zu entreißen, auf welcher Grundlage diese Gebühren berechnet werden, wir müssten schon glauben, dass sie das richtig machten, belehrte mich Frau Dom. Frau Dom sollte in den folgenden Monaten zu meinem persönlichen Alptraum werden.

Unser Problem war nun, dass die GLS-Bank für den Vertragsabschluss den Nachweis der erteilten Konzession sehen wollte, wir aber das Geld von der GLS-Bank brauchten, um diesen Antrag überhaupt zu bezahlen. Telefonisch erkundigte ich mich, ob es Stundungsmöglichkeiten gäbe. Nachdem wir verschiedenen Stellen das Dilemma geschildert hatten, setzte sich ein Herr von der IHK persönlich für uns ein. Frau Dom, das bemerkte er auch, sei nicht sehr kooperativ. Er riet uns schließlich, wir sollten einen formlosen Antrag auf Stundung an das Ordnungsamt stellen, was wir dann auch taten. Doch das war erst der Anfang der Achterbahnfahrt von Erfolgen und Rückschlägen.

Ein kleines Praktikum

16. 02 - 1. 03. 2004

Nachdem wir am 16. Februar die vorläufige telefonische Zusage der GLS-Bank bekommen hatten, beschlossen wir im "Gasthaus", dem Bremer Backpacker ein kleines Praktikum zu absolvieren. Die Besitzerin Sabine hatte uns schon telefonisch eine Menge Tipps gegeben und uns auch angeboten, bei ihr praktische Erfahrungen zu sammeln. Wie notwendig dieser Ausflug war, wurde uns erst klar, als wir dort waren. Die ganze Organisation der Buchungen, der Gästeverwaltung, des gesamten Büros übernahmen wir komplett für unseren Backpacker. Sabine fütterte uns mit Informationen, bis uns der Kopf schwirrte. Wir waren zutiefst beeindruckt von ihrem Backpacker und ihrer Tatkraft. In den ersten Tagen fragten wir uns manchmal, ob wir es jemals so weit bringen würden, aber

neben den sachlichen Infos bekamen wir auch viel Zuspruch und Ansporn. Und wir erlebten zum erstenmal den Spaß am Umgang mit den Gästen. Gleich am nächsten Tag überließ sie uns das Telefon. Da saßen wir dann und warteten auf den ersten Anruf. Wer fängt an – wir schoben die Verantwortung noch hin und her als es auch schon klingelte. Aufgeregt nahm ich ab – und versorgte die erste Buchung. Dann war Jürgen an der Reihe und bekam gleich ein kompliziertes Gespräch mit Anfahrtsbeschreibungen - nicht leicht zu bewältigen, wenn man selbst fremd in der Stadt ist. Dann trat ein Gast ein und fragte nach einem Stadtplan, im nächsten Moment drängten bepackte Gäste herein und wollten einchecken – und so ging es weiter. Manchmal musste Sabine noch nachhaken, aber mit der Zeit wurden wir immer sicherer. Trotzdem waren wir überwältigt, als sie und ihre beiden Mitarbeiterinnen uns einige Tage später den Backpacker samt Büro, Kasse und Computer überließen und gemeinsam eine Veranstaltung besuchten. Wir bedankten uns für soviel Vertrauen mit abendlichen Darbietungen unserer Kochkunst – die regelmäßig bei Rotwein und Schokolade bis tief in die Nacht dauerten.

In den nächsten Monaten sollten wir feststellen, dass die Betreiber von Backpackern durchweg unvorstellbar hilfsbereit waren. Besonders erstaunte uns immer wieder, wie bereitwillig sie Betriebszahlen weitergaben oder Angaben zur eigenen Kostenstruktur, zu Löhnen und sonstigen Daten machten, die in anderen Häusern wie Geheimnisse gehütet werden. So konnten wir von Anfang an von den Erfahrungen anderer Backpacker profitieren.

Durch Sabine nahmen kamen wir auch in Kontakt mit dem Backpackernetwork Germany, in dem viele der deutschen Backpacker organisiert sind. Noch in unserer Eröffnungsphase wurden wir von verschiedenen Hosteltreibern angerufen, die einfach ihre Hilfe anboten oder Tipps für den Start gaben, kaum dass sie von unserer Existenz erfahren hatten. Natürlich traten wir sobald es möglich war, dem Netzwerk bei. Die Mitgliedschaft in solch einer Gemeinschaft von Gleichgesinnten ist gerade in der Anfangsphase sehr wichtig, wir jedenfalls haben davon vielfältig profitiert.

Unter anderem erfuhren wir, dass es in Kiel Konkurrenz für uns geben sollte. Da wollte

doch tatsächlich eine weitere Person einen Backpacker in Kiel eröffnen. Sollte sie mit dem merkwürdigen Hinweis von Herrn Bohl von der IHK gemeint gewesen sein? Kurzerhand nahmen wir Kontakt auf. Unsere Konkurrenz war eine sympathische Frau, Sybille, die mit einer Freundin ein ähnliches Projekt vorantrieb. Bei einem Treffen umstrichen wir uns etwas vorsichtig, jeder offensichtlich unsicher, wieviel Informationen man herausgeben könne ohne allzu viel zu verraten.

Sybille war ähnlich wie wir nicht sehr begeistert, von einer Konkurrenz zu hören, denn sie verfolgte schon seit eineinhalb Jahren das Ziel, einen Backpacker zu eröffnen. Wir beschlossen in Verbindung zu bleiben und bei Bedarf auch gemeinsame Werbeaktionen zu planen. Sybille verriet uns natürlich nicht, wo genau ihr Backpacker stand, plante aber wie wir bis zur Kieler Woche zu eröffnen.

Sollten wir uns für sie freuen oder frustriert sein? Bevor wir dazu kamen, uns länger mit dem Problem zu beschäftigen, drohte ein weiterer Rückschlag.

Die Hoffnung stirbt zuletzt: Rückschläge

02.03. - 16. 03. 2004

Bei unserem Aufenthalt in Bremen hatten wir erfahren, dass es eine Verordnung geben sollte, die die Zimmergröße in Hotels festschreibt. Und diese Verordnung verlange 8 qm für das erste Bett, 4 qm für jedes weitere.

Wieder zurück in Kiel prüften wir unsere Zimmergrößen nach.

Wir hatten angesichts der Anforderungen aus dem Konzessionsantrag gerade einen Architekten beauftragt, die Räume auszumessen. Die korrekte Bemaßung ergab für die kleineren Zimmer 9 qm und die größeren 19 qm.

So konnten wir entsprechend der ominösen Verordnung in den kleinen Räumen 1 Bett, in den größeren gerade einmal 3 Betten unterbringen – jede Kalkulation wurde damit hinfällig, denn wir hatten 2- und 6-Bett-Zimmer vorgesehen.

Jürgen und ich sahen uns an und dachten das Gleiche: Das war es dann.

Es wurde so still im KOGGE-Büro, dass Kristina aus dem Nebenzimmer herüber kam, um nachzusehen, was los sei. Wir waren wie gelähmt und eine Weile kaum in der Lage, ein Wort zu sagen. Schließlich versuchte ich im Internet diese Verordnung zu finden, erfolglos.

Jürgen raffte sich auf und rief unseren Unternehmensberater an. Wir hatten vor einigen Wochen eine Beratungsstunde bei einem Fachmann für den Hotelbereich in Anspruch genommen. Wenn wir auch sonst eher verhaltene Erfahrungen mit Unternehmensberatungen (und ihren Preisen) gemacht hatte, war dieser Besuch sein Geld wert gewesen. Außerdem durften wir weiterhin für kleinere Fragen anrufen, das war im Preis gleich mit abgedeckt.

Herr S. wusste sofort, wovon die Rede war. Die Verordnung sei seit 2002 aufgehoben. Steinbrüche poltern von unseren Herzen zu Boden. „Aber“, fuhr Herr S. fort, "ohne diese Größen bekommen sie trotzdem nie eine Konzession". Neue Gletscher schoben sich aufs Herz.

Jürgen hatte genug. Er packte seine Sachen und ging nach Hause. Später sagte er, dass er in diesem Moment nicht mehr an die Verwirklichung unseres Traumes glaubte.

Ich blieb noch im Büro. Jetzt nach Hause gehen und allein in der leeren Wohnung sitzen – nein Danke. Ein Telefonat mit meiner Schwester, selbst Hotelbetriebswirtin, gab Hoffnung, wir sollten bei den Ämtern direkt nachfragen, meinte sie. Dann telefonierte ich mit einer Bekannten, die selbst in der Verwaltung arbeitet. Sie meinte, wenn die Verordnung aufgehoben sei, könne niemand nur "weil es schon immer so gewesen sei" darauf bestehen. Das klang logisch, aber arbeiten Beamte logisch? (Nicht immer, wie wir noch erleben sollten)

Irgendwann war niemand mehr übrig, den ich anrufen konnte. Also schwang ich mich wohl oder übel aufs Fahrrad, holte von Aldi eine Flasche Wein, Brötchen und Wildlachs. Zu Hause angekommen heulte ich mir erstmal vor Frust die Augen rot. Dann schlemmte ich und beim zweiten Glas Wein sah die Welt schon anders aus.

Wie sagte Jürgen zu einem anderen Zeitpunkt so richtig: Die Hoffnung stirbt zuletzt.

Am nächsten Tag kam Jürgen mit denkbar schlechter Laune ins Büro und begann zu telefonieren. Im Laufe des Vormittags und nach mehreren Gesprächen mit der IHK und anderen Stellen wurde er langsam fröhlicher, bis wir es gegen Mittag endlich genau wussten: Die qm-Regel gab es nicht mehr und konnte definitiv nicht zur Entscheidungsfindung herangezogen werden. Viel Aufregung umsonst! Im Campussite feierten wir, indem wir zum Tee (wir hatten beschlossen den Kaffeekonsum etwas einzuschränken) noch jeder eines der köstlichen belegten Baguettes aßen.

Nachmittags schlug ich mich mit den infektionsschutzrechtlichen Anforderungen herum. Beim Gesundheitsamt erfuhr ich, dass diese Prüfung für alle Mitarbeiter in Hotelbetrieben notwendig sei. Mein Hinweis, wir hätten keinerlei Restauration, hatte keine Wirkung. Der Beamte meinte zu mir am Telefon, selbst wenn ich nur Kaffee kochen würde, sei die Küche wie eine Restaurantküche zu behandeln, also eine durchgehende Verfließung, Abzüge usw. einzubauen. Ich wollte ihn eigentlich fragen, ob die Kaffeemaschine in seinem Büro denn auch seuchenrechtlich und gaststättengerecht abgeklärt sei, schwieg aber lieber und meldete mich für die Belehrung an.

Mit 15 anderen Leuten hörte ich mir in einem Seminarraum des Gesundheitsamtes ein tatsächlich nicht schlecht gemachtes Referat über Bakterien in Eiersalaten und allgemeine Hygiene an – Dinge, die ich schon in meiner MtA-Ausbildung im ersten Semester gelernt hatte, während meines Studium zum zweiten Mal vermittelt bekommen hatte und die sich, davon einmal abgesehen, aus dem gesunden Menschenverstand ableiten ließen. Besonders wurde mehrfach die Notwendigkeit des Händewaschens nach dem Toilettengang erwähnt und vor dem Zubereiten von Fleischsalat mit offenen Wunden an den Händen gewarnt. Ich erfuhr somit nichts Neues. Dafür gab es am Ende einen Test: 3 Fragen mit mehreren Antwortmöglichkeiten, in denen das gerade Gehörte abgefragt wurde:

1. Für die Arbeit in der Küche a) ist tägliche Körperhygiene Voraussetzung, b) muss man alle 6 Wochen die Haare waschen, c) sollte man Händewaschen vermeiden d) sollten die Haare abgedeckt sein.

2. Wenn ich Übelkeit und Erbrechen habe a) sollte ich zum Arzt gehen b) geht das niemanden etwas an, c) melde ich es meinem Arbeitgeber d) verdrücke ich mich kurzfristig auf die Toilette

3. Offene Wunden an den Händen a) sollten mit wasserfestem Pflaster abgedeckt werden b) sollten an der Luft gelassen werden c) sollten regelmäßig mit Jod bepinselt werden d) können mit einem Taschentuch umwickelt werden.

Für alle, die noch Zweifel haben, die Antworten: 1:a/d, 2: a/c, 3: a.

Aber ich musste feststellen, dass meine Ironie verfrüht war, denn es gab tatsächlich zwei Kursteilnehmer, die den Test zunächst falsch beantworteten. Sie erhielten ihren Zettel zurück mit der Aufforderung, noch mal darüber nachzudenken, bis auch sie das richtige angekreuzt hatten. Dann erhielten alle ihr Zertifikat. Tja, und damit hatte es nun die Bewandnis, dass man die Arbeit, um die es geht, nämlich die Zubereitung von Speisen spätestens drei Monate nach Erhalt der Bescheinigung angetreten haben musste. Ich fragte die Dame, wie ich das machen sollte, da wir in unserem Backpacker a) sowieso keine Speisen zubereiten würden und b) ja schon das Genehmigungsverfahren angeblich drei Monate dauern sollte. Sie meinte, sie fände das auch idiotisch, aber ich bräuchte die Bescheinigung schließlich nur für den Antrag auf die Konzession, und zu diesem Zeitpunkt sei er ja gültig.

Diese Information war immerhin 20€ wert.

Am 4. März hielt ich einen Vortrag beim Gründerforum der Kieler Wirtschaftsförderung und stellte unser Projekt vor. Es waren viele Bekannte da, Gründer, Behördenvertreter, Unternehmensberater, die mich auch erkannten - es war ein lustiges Gefühl zwischen Stolz und Sarkasmus: Wir gehörten irgendwie dazu – aber wozu eigentlich?

Unsere Oberbürgermeisterin Frau Volquarts war auch da und hielt eine ergreifende Rede die mit den Sätzen endete: „Liebe Existenzgründer und Gründerinnen, wenn sie ein Problem mit den Behörden haben, schicken sie mir einen Dreizeiler per email, ich kümmere mich darum“. Ich wusste noch nicht, wie bald ich sie beim Wort nehmen würde.

Der nächste Schock ließ nicht lange auf sich warten.

Unser Architekt hatte mit dem zuständigen Beamten für vorsorgenden Brandschutz, Herrn Paulsen von der Feuerwehr, unser Gebäude besichtigt. Und Herr Paulsen befand, dass für einen Hotelbetrieb unserer Größe ein zweiter Fluchtweg geschaffen werden müsse. Er schlug eine stählerne Außentreppe vor. Auf ein Überdrucktreppenhaus verzichtete er großzügig aufgrund des Alters des Gebäudes.

"Vorbei", dachte ich, "das kriegen wir niemals aus der Welt". Eine Außentreppe in den vierten Stock, so sie denn der Vermieter überhaupt genehmigen würde, kostete, wie der Architekt gleich schätzte, ca. 40.000 €. Oder mehr.

Das sprengte komplett den Rahmen unserer Finanzierung.

An diesem Tag konnte ich nicht weiterarbeiten. Nach Hause und ins Bett, hieß die Devise. Jürgen war offenbar schon etwas abgehärteter als ich, denn nach der gebührenden Schreckpause wurde er tätig und vereinbarte einen Termin mit dem Architekten.

Hanno Stamm, ein Bekannter von Jürgen und eben jener bewusste Architekt, begann in diesen Tagen eine Karriere als Held.

Am nächsten Vormittag begannen wir, uns in Hannos Büro in die einschlägige Literatur einzulesen. Eine eigenartige Welt aus Gesetzen, Ausführungsbestimmungen, Verordnungen, Kommentaren zu Gesetzen und Verordnungen, Sammlungen von einschlägigen Urteilen und noch mehr Kommentaren dazu, eröffnete sich unseren Augen. Insgesamt lief es offensichtlich auf einen Konflikt zwischen Landesbauordnung (Hotels sind Sonderbauten und Sonderbauten brauchen eine zweite Außentreppe) und Hotelverordnung (unter 31 Betten keine zweite Treppe nötig) hinaus. Nun war zwar die Landesbauordnung höherrangig, aber, so fragten wir uns, warum regelt man denn einen Umstand überhaupt genauer in einer weiteren Verordnung, wenn diese dann sowieso nicht gilt?

Diese Frage hätten wir auch gern Herrn Paulsen gestellt, aber der Mann war telefonisch in den nächsten Wochen nicht zu erreichen. Entweder war er im Außendienst (wohin er prinzipiell kein Handy mitnimmt), oder er hatte frei, weil er Nachtschicht gehabt

hatte („Warum haben sie Ihn nicht gestern angerufen“, fragte man uns erstaunt am Montag morgen, „am Sonntag hatte er Schicht“), oder er war im Urlaub oder auf einer Fortbildung und hatte keinen Vertreter.

"Keinen Vertreter, das kann nicht sein!", erklärte mir meine Lieblingsbeamtin Frau Dom vom Ordnungsamt im Brustton der Überzeugung, als ich auf der Suche nach irgend jemand Zuständigem dort anrief.

Aber es war so. Herr Paulsen war sozusagen ein Einzelkämpfer. Und als wir doch einmal einen Vertreter erreichten, erklärte dieser freundlich, er sei kein Vertreter, er sitze nur gerade am Schreibtisch von Herrn Paulsen. Im Übrigen seien diese Fälle zu aufwändig, da lohne es sich sowieso nicht, dass sich jemand anderes einarbeite, wenn der Kollege Urlaub habe. Der Versuch einer Kontaktaufnahme zog sich letztlich mehrere Monate hin. Da wir nicht untätig bleiben konnten und wollten, vereinbarte Hanno erstmal einen Termin mit dem zuständigen Beamten im Bauordnungsamt. Herr Silberbauer meinte schon am Telefon ganz gemütlich, er sehe nicht unbedingt die Notwendigkeit einer Außentreppe. Glomm da ein Flämmchen der Hoffnung in der Nacht?

Zunächst aber erschienen wir am 16. März beim Ordnungsamt, um unseren Konzessionsantrag einzureichen.

In dem großräumigen Büro arbeiteten drei Damen. Die für uns zuständige Kollegin war wieder einmal Frau Dom. Sie saß an ihrem Schreibtisch und würdigte uns keines Blickes, als wir eintraten und einen guten Morgen wünschten. Etwas ratlos standen wir an dem Tresen und warteten. Frau Dom (und die anderen beiden Kolleginnen ebenfalls) blätterte in Akten, heftete lose Bögen ab und die Zeit verging. Anfangs schien es uns als seien wir in einem alten Film über eine Beamtenstube der Kaiserzeit geraten, wo der Bürger eher als verachtenswerter Bittsteller denn als Kunde betrachtet wurde.

Frau Dom stand auf und wandte sich in Richtung des Tresens, zwei, drei Schritte ohne Blickkontakt, dann ging sie wortlos an uns vorbei zu einem Tischchen, auf dem sich weitere Aktenberge stapelten. Da begriff ich: Wir *waren* verachtungswürdige Bittsteller!. Jürgens Handy klingelte und er ging auf den Flur zum telefonieren, ich zog indessen

meine Jacke aus und lagerte sie auf einem Stuhl. Jürgen kam wieder herein und schüttelte nach einem besorgten Rundblick resigniert den Kopf.

Frau Dom wendete mehrere Aktenordner, wanderte noch einmal zwischen den Tischen hin und her, und plötzlich, wieder mal auf dem Rückweg zu ihrem Schreibtisch sprach sie mich an. "Geben Sie mir mal den Stapel", und deutete auf meine Unterlagen. Ein Eisberg hätte angefangen zu zittern, so frostig war der Ton, davon abgesehen, dass sie sich auch jetzt nicht zu einer Begrüßung hatte durchringen können.

Ich hielt meinen Papierberg fest und antwortete, dass ich den Antrag gern mit ihr durchgehen würde, um festzustellen, ob noch etwas fehle.

„Trauen Sie mir das nicht zu?“ fragte sie schnippisch worauf hin ich ihr etwas perplex den Ordner reichte, den sie sofort auseinander pflückte. Sie blätterte und sortierte hin und her und es fiel ihr *nicht* auf, dass die Bescheinigung über die seuchenrechtliche Belehrung fehlte, die ich zu diesem Zeitpunkt noch nicht erhalten hatte, (man konnte ihr also tatsächlich nicht trauen, aber das sage ich nicht laut). Stattdessen erkundigte ich mich nach den zuständigen Sachbearbeitern in den verschiedenen Ämtern, um mich persönlich mit ihnen zu beraten. „Das steht alles auf dem Merkblatt“, antwortet sie kurz. Ich nahm das Merkblatt und fragte betont freundlich nach: "Ach, der Antrag geht also sowohl an das Bauordnungsamt Nord, Süd, Ost und Mitte?“

„Natürlich nicht, das kommt auf die Lage des Hotels an.“

„Ja, aber hier auf dem Merkblatt stehen alle Ämter, welches ist denn das für uns zuständige? Ist es vielleicht Herr Silberbauer, mit dem haben wir schon Kontakt?“

„Das ist dann Mitte“, der Ton ist kaum zu überbieten an Verbiesterung, auch wenn es die Frage eigentlich nicht beantwortete.

Dann stieß sie auf unseren Antrag zur Stundung der Gebühren bis zur Erteilung des Antrags.

Sie hätte ja schon gesagt, dass sie da keine Erfolgsaussichten sähe. Ich versuchte, ihr unser Dilemma (Ohne Konzession kein Mietvertrag und kein Kredit, ohne Kredit keine Konzession) klarzumachen, aber sie war nicht interessiert. Ich fragte, ob der Antrag denn bearbeitet würde, solange wir noch nicht gezahlt hätten. Natürlich nicht.

Dass damit unsere Gründung scheitern könnte, war für sie unerheblich. Ich spürte, wie sich langsam ein Wutknoten in meinem Magen zusammenballte und erwähnte, dass wir unter diesen Umständen der Oberbürgermeisterin eine Meldung zukommen lassen würden (Dazu hatte Frau Volquartz schließlich aufgefordert) doch das machte die Sache wohl erst richtig schlimm. Die Temperatur schien auf den absoluten Nullpunkt zu fallen. Ich wunderte mich, dass sich ihre Benjaminbäume nicht mit einer Reifschicht überzogen. "Das können sie ja machen, aber nützen wird das auch nichts", bekam ich schnippisch zur Antwort.

Als wir gingen, waren wir uns sicher, dass der Antrag erstmal einige Tage auf ihrem Schreibtisch schmoren würde, bevor sie überhaupt einen Blick hinein warf. Im Übrigen vergaß ich unter ihrem eisigen Blick zu fragen, wie ich die verlangte Eintragung ins Handelsregister abliefern sollte, ohne dort eingetragen zu sein. Für eine GbR besteht nämlich gar keine Eintragungspflicht, und wir sahen keinen Grund, den kostenpflichtigen Eintrag vornehmen zu lassen. Nun, sie hatte nicht einmal bemerkt, dass diese Angabe fehlte.

Als wir das Amt verließen war ich so wütend, dass ich kaum sprechen konnte (und das will etwas heißen, würde Jürgen jetzt einwerfen). Jürgen meinte, wir sollten Frau Dom erstmal Zeit geben, da Beamte, wenn man sie dränge, erst recht auf stur schalten würden. Aber das konnte ich nicht. Ich kehrte zurück ins Büro und startete den Feldzug. Zugegeben, in so einer Stimmung neige ich zu Übertreibungen und zeichne mich auch nicht durch übergroße Freundlichkeit aus.

Als erstes formulierte ich den bewussten Dreizeiler an die Oberbürgermeisterin in Form eines zwei Seiten langen emails. Außerdem informierte ich Herrn Lohrke von der KiWi. Wozu hatte man diese ganzen Kontakte denn aufgebaut? Das überaus unfreundliche Gebahren von Frau Dom ließ mich in diesem Augenblick keine Hemmungen spüren, ich würde ihr Amtsleiter, Bürgermeister und den Papst auf die Pelle hetzen, um dem bekpek eine Chance zu verschaffen.

Und es wirkte tatsächlich.

Herr Lohrke von der Wirtschaftsförderung verhandelte mit dem Amtsleiter, und der bekam

gleichzeitig noch Druck von der Oberbürgermeisterin – soll noch jemand sagen, Politiker machen nur leere Versprechungen, offenbar las jemand tatsächlich die emails an Frau Volquarts und reagierte sogar darauf!

Innerhalb weniger Tage wurde uns zugesichert, dass die Gebühren gestundet würden, und dass man den Antrag als besonders zügig zu bearbeitenden Sonderfall weiterleiten würde.

Na, es geht doch.

Dachten wir.

Mehr Ämter

24.03.2004- 31. 03. 2004

Eigentlich sollten wir am 24. 03 einen Termin bei Herrn Silberbauer im Bauordnungsamt haben, aber das Treffen musste verlegt werden . Herr Silberbauer war nicht da, krank, munkelte man. Und einen Stellvertreter hat er natürlich nicht, nur einen Chef, aber den wollten wir noch nicht damit belästigen, denn der telefonische Erstkontakt mit Herrn Silberbauer war so nett gewesen, dass wir unser Projekt mit Ihm selbst besprechen wollten.

Also saßen wir in Hannos Büro und malten uns Horrorszenarios aus: Was geschah, wenn Silberbauer und Paulsen zusammen weggefahren waren, zum Bergsteigen zum Beispiel.

Wenn sie nun gemeinsam abstürzten, dann kam es bestimmt zu einer

Wiederbesetzungssperre von einem halben Jahr. Und da es keine Stellvertreter gab, würde unser Antrag einfach, oder besser gesagt: zweifach liegen bleiben.

Doch so schlimm wurde es dann nicht, ein paar Tage später war Herr Silberbauer wieder im Amt.

Wir trafen uns in seinem Büro im Alten Rathaus. Groß wie ein Schrank kam er den Gang entlang und begrüßte uns mit den Worten, er hätte die Unterlagen ja schon seit einer Woche auf dem Schreibtisch, aber er vermisse den Bauantrag. Irritiert folgten wir ihm in das überfüllte Büro. Wo keine Aktenschränke überquollen und Papierstapel ausgebreitet

waren, standen Buddelschiffe. Segelboote, Motorschiffe, Krabbenkutter – eingeglast bevölkerten sie Schränke und Regale. Herr Silberbauer bahnte sich einen Weg durch die Fülle der Ausstellungsstücke und schaufelte ein paar Stühle frei. Ich kramte den Merktzettel des Ordnungsamtes hervor, der mir bewies, was ich schon wusste: Kein Wort von einem Bauantrag für eine Konzession. „Tja“, meinte Herr Silberbauer fröhlich, was die im Ordnungsamt bräuchten, das sei deren Sache, er müsse einen Bauantrag haben, das sei das wichtigste Papier von allen. Woher wir das hätten ahnen sollen? „Nun, das weiß man doch.“ Aber da wir den Antrag ja nun dabei hätten (Ganno hatte ihn dabei), sei das Problem ja gelöst. Während wir die verschiedenen Schiffsmodelle betrachteten, studierte er unsere Baupläne und machte Anmerkungen wie: „Na. 30 Betten, aber wenn sie ein paar mehr hinstellen, wer kontrolliert denn das“, oder „wissen sie, wenn sie jemanden umbringen, das ist nicht so schlimm wie den Staat um ein paar Euro Parkplatzablösegebühr zu bringen“. Zwischendurch begann penetrant das Telefon zu klingeln. Er sah auf das Display und meinte, „ach, Herr XY vom Amt A.“ und wandte sich wieder unseren Unterlagen zu. Es klingelte weiter und er starrte empört den Apparat an: Was sich der Kerl denn denke. Wenn er nicht rangehe, ginge er eben nicht ran, und ob er denn vom Flur reingeklingelt werden solle. Triumphierend rief er : „Jetzt nehme ich erst recht nicht ab“.

Die Parkplatzfrage legte er großzügig zu unseren Gunsten aus und erklärte sich einverstanden mit einer verbindlichen Zusage des Vermieters, dass eine bestimmte Anzahl der zum Haus gehörenden Parkplätze dem zukünftigen Hostel zugeschrieben werden sollten. Ganz von sich aus merkte er an, dass unsere Gäste ja sowieso nicht mit dem Auto kämen (Rucksacktouristen!). Auch hielt er wenig von den Auflagen des Brandschutzmeisters. Er sehe hier keinen Bedarf einer zweiten Feuertreppe. Insgesamt machte er einen sehr kompetenten und wohlwollenden Eindruck, endlich einmal ein Beamter, der bereit war, sich in unsere Situation hineinzudenken. An ihm, so schien es uns, würde die Konzession sicher nicht scheitern.

Auch der nette Herr von der Lebensmittelkontrolle erwies sich als umgänglich. Er rief an um einen Besichtigungstermin zu vereinbaren. Was er den besichtigen wolle? Den Raum,

in dem wir unsere Snacks (Süßriegel, Cola) verkaufen würden. Ich verbiss mir ein Lachen und am folgenden Tag (das ging wirklich schnell) trafen wir uns in der leeren Etage unseres zukünftigen Backpackers. Ich weiß nicht, was er an den Räumen sehen wollte, denn abgepackte Riegel kann man schließlich fast überall verkaufen, aber er sah sich die unrenovierten und teilweise verwohnten Zimmer an und war zufrieden. Von ihm aus gäbe es keine Einwände, erklärte er und zog von dannen.

Konkurrenz und Mentoren

01.04.2004- 12. 04. 2004

Wir versuchten immer wieder, uns über unsere zukünftigen Aufgaben zu informieren und sachkundigen Rat zu bekommen. Aus diesem Grund hatten wir Kontakt zu dem Verein „Mentoren für Schleswig-Holstein“ aufgenommen. Dabei handelte es sich um gestandene Geschäftsleute im Ruhestand – wie in der Serie „Der große Bellheim“ haben sie sich aus ihren eigenen Unternehmen zurückgezogen, sind aber weiterhin am Wirtschaftsgeschehen im Lande interessiert. Nach mehreren verschobenen Terminen sollten wir heute nun ein Gespräch mit Herrn Softing haben, einem Hotelier in Rente. Etwas nervös hatten wir das Kogge-Büro aufgeräumt, Kekse gekauft (war das nun eine Gründungsinvestition? Wir reichten auch solche Beträge als Gründungskosten ein, und es wurde akzeptiert) und Kristina gebeten, mit Kaffee und Tee bereit zu stehen. Sie übernahm vollendet die Aufgabe einer Chefsekretärin als Herr Softing kam. Er war pünktlich auf die Minute: Ein älterer Herr, der gleich zur Sache kam. Wir erzählten, er fragte, rechnete auf einem Notizzettel mit unseren Zahlenalles ohne viele Worte, aber man sah: Der Mann versteht etwas vom Geschäft. Wir fanden vor seinen Augen zwar keine enthusiastische Befürwortung, aber auch keine Ablehnung. Ich hatte befürchtet, dass so ein klassischer Hotelier mit dem Backpackerkonzept nichts anfangen könnte, aber das war für ihn kein Problem. Er gab eine Menge Infos, Tipps, auch Bedenken und nach zwei Stunden waren wir fertig. Wenn man so Leute wie ihn trifft, dann fragt man sich wirklich, wieso ältere Leute zum alten Eisen gepackt werden?. Wenn

sie sich einen derart frischen Geist erhalten, sind sie Gold wert, gerade weil sie zusätzlich zur fachlichen Kompetenz eine gewisse Abgeklärtheit mitbringen. Wir waren nach dem Gespräch trotz der von Herrn Softing ausdrücklich erwähnten Probleme, die auf uns zu kommen würden, nicht entmutigt sondern eher neu motiviert.

Inzwischen hatten wir natürlich auch immer wieder unsere Fühler ausgestreckt, um zu erfahren, was unsere Konkurrenz Sybille trieb. Unser großer Bekanntenkreis versorgte uns laufend mit neuen Nachrichten. Schon bald nach unserem ersten Treffen kam uns zu Ohren, dass ihre Partnerin abgesprungen sei und ihre Ausbildung in Berlin fortsetze. Fast tat uns Sybille leid, besonders wenn wir uns an frustrierenden Tagen gegenseitig etwas vorjammerten. Sie musste den ganzen Weg allein gehen, was sicher viel schwerer war. Immer wieder tauchte aber in unseren Planungen die Frage auf: Was Sybille wohl macht? Ob Sybille auch daran gedacht hat?

Nun, in einigen Dingen war sie schneller als wir, über Umwege erfuhren wir, dass sie schon einen Bauantrag eingereicht hatte. Das war zu einem Zeitpunkt, als wir noch gar nicht um die tatsächliche Bedeutung dieses Papiers wussten. Unser Architekt, der natürlich die Szene in Kiel kannte, hatte auf unsere vagen Hinweise sofort auf ein bestimmtes, momentan unbenutztes Gebäude getippt, das Sybilles „Objekt“ sein musste. An einem schönen Apriltag waren wir zufällig gerade in der Gegend und beschlossen, uns das Gebäude näher anzusehen. Dank Hannos Beschreibung war es nicht zu verfehlen. An einer großen Straße (viel Lärm, stellten wir sofort fest), aber eindeutig näher am Zentrum als unser Gebäude. Das Haus war eine alte Villa mit winzigem Vorgarten und einer wunderschönen Hermes-Statue über dem Eingang. Mehrere Balkone machten einen attraktiven Eindruck, obwohl wir zweckpessimistisch natürlich gleich bemerkten, dass sie alle zur Straße hinaus zeigten.

Gegenüber lag der Südfriedhof. Wir konnten schlecht einschätzen, ob das ein Vorteil oder Nachteil war. Ich selbst gehe ja gern auf alten Friedhöfen spazieren, aber ob das jedermanns Sache ist?

Na, wir trabten in den Hinterhof (viel Parkplatz), wo aus einem Nebengebäude eine Frau

trat, die Jürgen gleich ansprach. Sie erklärte, das Haus sei nicht verkäuflich, aber sie würde Herrn A holen, der im obersten Stock wohne.

Herr A arbeitete in einem städtischen Labor, das im Hinterhaus untergebracht war. Er erzählte bereitwillig, dass das Gebäude völlig leer stehe, keine sanitären Anlagen enthalte (auch seine Wohnung nicht) und dass eine junge Frau dort in zwei Etagen ein Rucksackhotel einrichten wolle (Ahh, wir waren also wirklich an der richtigen Stelle !!), dass die Umbauten aber nicht vor Ende des Jahres abgeschlossen seien.

Na, das waren ja interessante Neuigkeiten. Sybille hatte von der Kieler Woche gesprochen, meinte sie etwa 2005? Hatte es sich nur um Konkurrenzgerede gehandelt, oder glaubte sie wirklich, hier in einem halben Jahr einziehen zu können? So wie die Lage für uns jetzt aussah, war unsere Konkurrenz im Augenblick gar keine. Wenn das nicht mal wieder einen Milchcafe im Café Taktlos wert war!

Etwas später erreichte uns eine mail von Sybille, dass sie das Projekt aufgegeben hätte. Es tat uns für sie leid, aber natürlich waren wir darüber nicht allzu traurig, denn ohne Konkurrenz würde der Start sicher leichter für uns werden.

Exkurs: Fachsprache

Eine der interessanten Seiten am Unternehmertum ist die Notwendigkeit, sich tatsächlich über jedes einzelne Detail selbst informieren zu müssen. Preise können bei verschiedenen Anbietern um mehrere 100% schwanken, Möbel müssen die erstaunlichsten Anforderungen erfüllen, hunderte von Verordnungen wollen gekannt sein – und immer ist man selbst für die Entscheidungen verantwortlich, von der Frage der Bleistifthärte über die Größe der Computermonitore bis zur Art und Anzahl von Versicherungen.

Als wir unseren Businessplan fertig stellten, steckte hinter jeder einzelnen Zahl eine Vielzahl von Telefonaten – aber wir wussten am Ende auch genau, wovon wir sprachen. Ein Beispiel für den Aufwand, den wir bei der Auswahl unserer Möbel betrieben, war der

Einkauf der Matratzen:

Es gibt Federkernmatratzen, Latexmatratzen und Schaumstoffmatratzen. Das scheint noch einfach – wir entschieden uns relativ schnell, unsere Betten mit

Schaumstoffmatratzen auszustatten, die am pflegeleichtesten sein sollten.

Doch dann hörte es auf mit den einfachen Entscheidungen.

Wir lernten bei zahlreichen Telefonaten mit verschiedenen Anbietern, dass Matratze nicht gleich Matratze sei. Ein Merkmal ist das *Raumgewicht*, das es angibt, wieviel Luft zwischen den Schaumstoffbläschen sitzt. Das müsse, so dachten wir, also auch ein Maß für die Weichheit sein. Weit gefehlt. Die Weichheit wird mehr oder weniger durch die *Stauchhärte* definiert.

Auch bei den Empfehlungen hinsichtlich Haltbarkeit und Liegbarkeit gab es keine Übereinstimmungen. Raumgewichte zwischen 3 und 6 wurden geboten, während ein Anbieter kategorisch sagte, das Gewicht hätte überhaupt keinen Einfluss auf die Langlebigkeit. Die vorgeschlagene Stauchhärte variierte zwischen 3 und 5, ebenfalls mit verschiedensten Begründungen (Denken sie an ein Schwergewicht!). Zudem konnte man die Matratzen in Stücken oder von der Rolle kaufen, dann aber wiederum immer nur ganz bestimmte Kombinationen von Gewicht und Härte.

Es war klar: Telefonisch kamen wir da nicht weiter. Also machten wir uns eines windigen Frühlingstages auf zum Schaumstoffladen in Kiel. Und dort veranstalteten wir ein ausgedehntes Probeliegen.

Es blieb nicht das einzige, denn wir wollten wirklich sicher sein, dass unsere Gäste eine gute Schlafunterlage bekommen würden.

Aber letztendlich fiel die Entscheidung für RG 3,6 und Stauchhärte 3,8. Es gab noch harte Preisverhandlungen bis das Geschäft abgeschlossen war, aber jedesmal, wenn uns nun Gäste erfreut erzählen, wie gut sie in unseren Betten schlafen, freuen wir uns über den Aufwand, den wir getrieben hatten.

Auch die Bettwäsche war Gegenstand langer Verhandlungen – diesmal auch zwischen Jürgen und mir.

Unser erster Gedanke war gewesen, im Bekanntenkreis nach Wäsche zu fragen – schließlich hat fast jeder große Mengen nie mehr verwendeter Bezüge und Laken, teilweise noch von Großeltern zu Hause herumliegen. Tatsächlich bekamen wir auch gleich begeisterte Angebote und der Gedanke an ein buntes Sammelsurium gefiel uns eigentlich nicht schlecht – was für ein Hotel undenkbar war, schien uns für einen Backpacker eine witzige Idee.

Eine extrem unprofessionelle Idee, wie wir bald zu hören bekamen, als es an die Auswahl der Wäscherei ging. Normale Bettwäsche, sagte man uns, hielte die Beanspruchung bei kommerzieller ständiger Wäsche nicht aus, das müsse Industriebettwäsche sein.

Am liebsten hätten uns die Wäschereien mit Leihbettwäsche versorgt, aber langwierige Kalkulationen belegten, dass wir mit eigener Bettwäsche günstiger kommen würden.

Wir lernten einiges über Faserstärken, Gewebedichten und Waschprozesse. Auch für Bettwäsche gibt es DIN-Normen. Von verschiedenen Firmen erhielten wir Kataloge und verbrachten einige spannungsgeladene Tage, weil Jürgen alle von mir eingeholten Angebote mit dem Argument abtat, sie beinhalteten nicht genug Information, während seine Angebote in meinen Augen auch nicht besser waren, allerdings in bunten Hochglanzkatalogen daher kamen.

Wir machten einen kleinen Ausflug mit den Fahrrädern zu den „Werkstätten am Drachensee“, eine Einrichtung der Behindertenförderung, wo wir mit dem zuständigen Wäschereiverwalter über einen Waschvertrag verhandelten. Die Gesprächsatmosphäre war angenehm und uns gefiel der Gedanke, mit unserem Auftrag dieses Unternehmen zu unterstützen. Der Chef wies darauf hin, das es manchmal zu Problemen kommen könne, weil eben große Teile der Arbeit von Menschen mit eingeschränkten Fähigkeiten ausgeführt würden. Das schien uns nicht abschreckend, während die unkomplizierte Anlieferung („wir kommen auch mal extra, wenn es nötig ist“) und die sympathische Handhabung der Abrechnung („wir machen das mal einen Monat, und dann sehen Sie, ob wir miteinander klar kommen“) und natürlich auch der vergleichsweise gute Preis uns entgegen kamen (nur zum Staunen: Jürgen hatte bei fast allen Wäschereien Kiels angefragt und erhielt Angebote zwischen 1,12 und 6,50€/kg Wäsche!). Gegen Ende

unseres Gespräches fragte uns der Herr von Drachensee, wer uns denn die Bettwäsche liefern würde und empfahl einen Hersteller aus Süddeutschland, mit dem er sehr gute Erfahrungen gemacht hätte.

Nun, WascheWalter aus dem Süden der Republik hatte tatsächlich schöne Stoffe im Programm. Schöne teure Stoffe. Es entspann sich eine heftige Auseinandersetzung, ob es Damast sein musste (Jürgen) oder die einfache Baumwollbettwasche (Ich) ausreichen würde – letztere bedeutend preiswerter.

Schließlich ließ ich mich widerstrebend überzeugen, dass es auch für uns selbst schöner sei, die bessere Bettwäsche anzufassen, ganz abgesehen von der Meinung unserer Gäste.

Ich bekam mit meinen Bedenken nochmal Rückenwind, als bei der Bestellung sogar Herr Walter meinte, da hätten wir uns aber edle Wäsche ausgesucht, ob das denn für unsere Zwecke nicht überzogen sei?

Letztlich nahmen wir dann tatsächlich den glänzenden Damast und heute bin ich froh darüber. Es sieht elegant aus und immerhin haben wir die Stoffe tatsächlich täglich in den Händen und freuen uns daran.

Da wir beabsichtigten kleine Kopfkissen (30x50) zu kaufen, mussten die Bezüge extra für uns hergestellt werden. Das Format schien dem guten Herrn Walter aus Bayern sehr abstrus, aber Jürgen beruhigte ihn mit dem Argument, wir seien hier im Norden nahe an Skandinavien, und da sei das Format keineswegs ungewöhnlich. Wenn sie meinen, gab Herr Walter nach und meinte, die Lieferzeit könne bis zu 6 Wochen dauern. Das kam prima mit der geplanten Eröffnung am 1. Juni hin, also gaben wir sofort die Bestellung auf.

Tja, und dann standen wir am 6. Mai zwischen Staub und Farbeimern und eine Riesenlieferung wurde in unserem Eingang abgeladen. *Bis zu 6 Wochen* kann eben auch 2 Wochen heißen.

Richtig spannend waren auch die Gespräche mit den Druckereien für unsere geplanten Werbeflyer und Visitenkarten. Ich telefonierte mit 6 verschiedenen Anbietern und tauchte dabei in eine völlig fremde Welt ein:

Ich: Guten Tag, Petra Heinen vom bekpek kiel. Wir möchten für unser Hotel Flyer drucken lassen.

Druckerei: Sehr schön, wie groß sollen die sein?

Ich: Normales Flyerformat, 1/3 DinA4-Seite ist das doch, also ca. 10 cm breit, 21 cm hoch.

Druckerei: Sie könne 21x10 oder 21x10,5cm haben.

Ich: Na, was ist denn das Normale?

Druckerei: Je nachdem, was man will. Alles ist Normal.

Ich: Na, dann nehmen wir 21x10cm.

Druckerei: Gut, und was für ein Papier?

Ich: Ich kenne mich da nicht so aus. Glänzend soll es sein und so, dass man etwas in der Hand hat.

Druckerei: Dann muss es mindestens 150 g haben.

Ich: O. k., dann nehmen wir 150 g

Druckerei: Also 150 g matt gestrichen.

Ich: Wieso matt? Ich möchte doch glänzendes Papier?

Druckerei: Ja, das ist glänzend, das heißt bei uns matt

Ich starrte etwas verwundert den Telefonhörer an und verzichtete sicherheitshalber auf die Frage, was denn „gestrichen“ bedeuten sollte. Der freundliche Mensch am anderen Ende bemerkte meine Verblüffung zum Glück nicht und sprach munter weiter:

Druckerei: Wollen Sie die Flyer ein- oder mehrfarbig drucken?

Ich: Mehrfarbig.

Druckerei: 4/0 oder 4/4

Ich: Wie Bitte?

Druckerei: 4/0 oder 4/4.

Messerscharf schloß ich, dass die 4 sich auf bestimmte Farbanteile beziehen mussten und die Frage wohl bedeuten sollte, ob ich Vorder-und Rückseite gleichermaßen farbig gestaltet wünschte.

Also antwortete ich gelassen: 4/4

Doch der Moment des inneren Triumphs war kurz:

Druckerei: Schwarz, HKS, Pantone oder Euroskala? Und wir brauchen die ZiEmWaiKey-Werte.

Ich: ---???

Druckerei: Hallo, ich sagte..

Ich: Ja, ich habe schon verstanden. Das heißt, ich habe nichts verstanden. Was brauchen Sie?

Druckerei: Die ZiEmWaiKey-Werte. Die muss ihr Grafiker mitgeliefert haben, sonst können wir die Farben nicht originalgetreu wiedergeben.

Tief in meiner Erinnerung begann sich etwas zu regen.

Ich: Sie meinen CMYK-Farben? (Gemeint sind die Offset-Farbbereiche Cyan, Magenta, Yellow, Schwarz, wobei mir niemand sagen konnte, wieso das „K“ für Schwarz steht)

Druckerei: Ja, sagte ich doch, die Ziemwaikey-Farben.

Ich: Woher soll ich die denn wissen. Ich bin selbst unser Grafiker und ich habe den Flyer in Powerpoint zusammengestellt.

Nun war die andere Seite mit entsetztem Schweigen zu vernehmen. Man hörte es in der Wortlosigkeit: Laien! Powerpoint!!

Freundlich aber sehr bedauernd kam schließlich die Antwort:

Druckerei: Das ist schlecht. Suchen Sie mal in ihrem Programm nach den Farbangaben.

Ich: Da kann ich lange suchen, die Angaben in PowerPoint beziehen sich alle auf die RGB-Farbskala (Rot/Gelb/Blau).

Druckerei: Hmm, damit können die Offset-Drucker nichts anfangen. Dann müssen wir das irgendwie umarbeiten. Das kostet dann Bearbeitungsgebühr.

Ich: Nun ja, daran kann ich ja wohl jetzt nichts ändern.

Druckerei: In welchem Format liefern sie uns denn die Daten?

Ich: Wie ich schon sagte, in PowerPoint. Ich kann auch ein pdf-Format daraus machen.

Druckerei: Also wir brauchen eine vektorisierte eps Datei. Am besten sie benutzen Quarkexpress oder Produkte von Adobe, dann haben sie keine Probleme mit dem

Abspeichern.

Ich: ---lange Pause--- Quark????, Vektor-was??

Mein telefonisches Gegenüber bewies unendliche Langmut und begann mir den Unterschied zwischen vektorisierten und nicht-vektorierten Dateien zu erklären, etwas, das man offensichtlich heutzutage schon in der Grundschule lernt, das mir aber in meinem Leben bisher noch nie untergekommen ist.

Fasziniert hörte ich eine Weile zu bis er zum Quark kam. Das sei ein Profiprogramm.

Ich: Aber ich bin kein Profi und werde es mir bestimmt nicht kaufen, nur um einen einzigen Flyer zu entwerfen.

Druckerei: Nein, das würde ich ihnen auch nicht raten.

Ich: Was machen wir denn nun?

Druckerei: Am besten, sie lassen es von einem Grafikbüro machen.

Womit wir wieder am Anfang waren. Mindestens so langmütig und freundlich wie mein Gesprächspartner erklärte ich, dass Grafikbüros teuer und der Flyer bereits fertig sei und zwar genau so, wie wir ihn haben wollten.

Ich konnte nicht glauben, das dies der erste und einzige Fall in der Geschichte der Druckerei sein sollte, dass normale Leute mit Druckwünschen kamen.

Wir einigten uns darauf, dass man meine pdf-Datei gegen einen geringen Aufpreis umarbeiten würde.

Druckerei: Sind die Flyer angeschnitten?

Ich (ein wenig spöttisch): Wieso angeschnitten, ich ging davon aus, dass sie sie für uns zuschneiden?

Druckerei: Nein, ich meine, ob der Druck über den Rand hinaus geht.

Ich – erschrocken bis höchst erstaunt: Natürlich nicht, da soll alles gedruckt werden. Sie können doch nicht einfach etwas abschneiden!

Ich fragte mich, ob ich mit einem Verrückten sprach? Der wollte an unserem Flyer herumschnipseln!!! Inzwischen weiß ich, dass die Frage darauf abzielte, ob das Druckbild bündig mit dem Rand abschließt, oder z. B. einfach einen weißen Hintergrund hat, der über den Rand des Flyers hinausgeht. Das vereinfacht für den Drucker das Schneiden.

Nun, das wurde geklärt.

Ich ahnte bereits, dass sich auch die Visitenkarten nicht so einfach ordern lassen würden, und tatsächlich kam nach Abklären der Farben (Pantone, HKS?), die nächste Fangfrage:

Druckerei: Wollen sie runde oder eckige Ecken?

Ich: Ach, die können ruhig eckig sein.

Druckerei: Die eckigen Ecken sind aber sehr eckig.

Ich: Wie rund sind denn die runden Ecken?

Ich musste mühsam einen Lachanfall zurückhalten, so absurd kam mir das Ganze langsam vor.

Druckerei: Nun, rund ist das falsche Wort, sie sind eben nicht so spitz wie eckige Ecken.

Wir einigten uns auf eckige Ecken.

Dann die nächste Frage:

Druckerei: Sollen die Karten kaschiert werden?

Ich – in gespielter Empörung: Da soll nichts kaschiert werden, da soll man alles lesen können!

Wir einigten uns darauf, dass die Karten weder kaschiert noch laminiert noch andersartig behandelt werden sollten und nach $\frac{3}{4}$ h war das Gespräch beendet.

Uff.

Immerhin kenne ich mich heute aus mit vektorisierten Dateien, diversen Grafikprogrammen, Digital- und Offset-Druck.....Schließlich gibt es nichts, was man nicht lernen kann. Wie sagte Jürgen so treffend: Es gibt keine Alternative zur Realität.

Kein Zurück mehr: Bürgschaften

13. 04. 2004

An diesem historischen Tag unterschrieben wir den Mietvertrag. Uns war ziemlich mulmig dabei, denn wir hatten noch immer keine schriftliche Zusage unserer Bank.

Zweimal hielten wir zwar schon das Vertragswerk der Bank in den Händen und verbrachten lange Stunden damit, uns durch das Kleingedruckte zu lesen, aber jedesmal

machte die Bank einen Rückzieher. Einmal fielen die Verhandlungen mit der Bürgschaftsbank Schleswig-Holstein anders aus, als erwartet, dann gab es Einsprüche hinsichtlich der von uns aufgebrauchten Bürgen. Wir hatten anfangs zugesagt, für 12.000 € Bürgen zu finden, die einen Teil des Kredites absichern würden. Dann rief Herr Vaterjan an, wand sich am Telefon uns rückte dann nach freundlichem Vorgeplänkel mit der unerfreulichen Nachricht heraus, wir sollten weitere Bürgen bringen, ca. 35.000 € müssten gedeckt werden. Mir fehlten mal wieder die Worte. Auch Herrn Vaterjan war die Angelegenheit hörbar unangenehm. Ich würgte das Gespräch ziemlich abrupt ab, denn ich befürchtete, dass mir etwas Unfreundliches herausrutschen würde. Am Anfang war von solchen Summen nicht die Rede gewesen, so dass wir das Gefühl bekamen, an einer Angel zu hängen und immer tiefer in etwas hineingezogen zu werden, was wir gar nicht wollten. Es half nichts, wir brauchten Hilfe.

Die folgenden Tage gehören sicher zu den ergreifensten in unserer Gründungsphase. Die Bank ermöglichte sogenannte Kleinstbürgschaften ab 500 € pro Person, die sich ohne Aufwand, praktisch nur durch eine Unterschrift unter eine Bürgschaftserklärung erbringen ließen.

Im ersten Angang hatten wir hauptsächlich in unseren Familien um Unterstützung gebeten und sie bekommen. Nun mussten wir den Rahmen weiter fassen.

Und die Unterstützung kam. Manchmal von ganz unerwarteter Seite. Ich bekam den Anruf eines Bekannten, der sich, ohne dass ich ihn überhaupt gefragt hatte, bereit erklärte, für den Höchstbetrag von 3000 € zu bürgen und sich noch entschuldigte, dass er uns nicht auch noch Geld leihen könnte. Eine andere Bürgin kannten wir nur telefonisch – sie hatte uns einige Ratschläge zur Finanzkalkulation in unserem Businessplan gegeben und fand unser Projekt so gut, dass sie ebenfalls eine Bürgschaft übernahm – sie ließ uns sogar ausrichten, dass sie schon viel früher mit einer Anfrage gerechnet habe. Viele unserer Bekannten hatten selbst nicht viel Geld und gingen dennoch das Wagnis einer Bürgschaft ein. Eine Bürgschaft ist, wenn sie eingefordert wird, etwas sehr Dramatisches. Der Bürge ist unbedingt zahlungsverpflichtet, und wenn es ihn Haus und Hof kostet, ganz unabhängig davon, was derjenige macht, für den er bürgt. Deshalb sehen Banken auch

so gern einen Kredit durch Bürgen abgesichert . Risikoloser für ein Geldinstitut wäre es nur noch, das Geld gar nicht zu verleihen.

Natürlich war es auch ein Ansporn für uns, dass so viele Leute Vertrauen in uns setzten. Trotzdem ist es ein seltsames Gefühl, plötzlich bei jedem, den man kennt, in der Schuld zu stehen – wobei es wohlbemerkt niemals die anderen, sondern immer nur wir selbst waren, die dieses Gefühl hatten.

Durch die unglaubliche Hilfsbereitschaft unserer Freunde bekamen wir schließlich Bürgschaften im Wert von 30.000 € zusammen. Etwas beklommen rief ich bei Herrn Vaterjan an, aber er war hochofret und verlor kein Wort über die fehlenden 5000 €. Er gab sogar zu, uns „ausgequetscht“ zu haben. Da hatte er recht. Nun durften wir darauf hoffen, endlich einen gültigen Kreditvertrag zu bekommen.

Einkäufe

15.04 - 20. 04 .2004

Mit der Hoffnung auf eine baldige Auszahlung unseres Kredites im Hinterkopf, radelten wir zum Dänischen Bettenlager. Schon im Herbst hatten wir uns nach einer längeren Umschau in verschiedenen Möbelhäusern für dieses Unternehmen entschieden, um die Betten für unseren Backpacker zu kaufen – u. a. weil sich dort eine sehr fähige Mitarbeiterin mit großem Enthusiasmus um uns gekümmert hatte. Diese Mitarbeiterin hatte leider inzwischen die Filiale gewechselt. Der neue Filialleiter musste uns dann gleich eine unerfreuliche Mitteilung machen: „Anja“ war nicht mehr im Programm.

„Anja“ war das Etagenbett, das wir uns ausgesucht hatten, Vollholz, stabil und mit viel Platz zwischen dem unteren und dem oberen Bett, so dass man auf der unteren Lage ohne Kopfverrenkungen sitzen konnte. Wir hatten damals ausdrücklich gefragt, ob „Anja“ ein Saisonartikel sei, und man hatte uns versichert, sie bleibe dauerhaft im Sortiment. Soviel zu Zusagen – wir hätten gewarnt sein sollen.

Immerhin bot der Filialleiter an, in anderen Geschäften nachzufragen, ob es noch Restbestände gäbe. Also machten wir eine Bestellliste und orderten neben „Anja“ noch

eine Reihe von „Bodos“ , „Sinas“, große und kleine „Lises“ , „Mikas“ und „Sentas“, die in normaler Sprache Einzelbetten, Wandregale, Tische, Stühle und Hocker waren.

Besonders glücklich waren wir über die Lattenroste, die es gerade zum Sonderpreis für die Hälfte unserer kalkulierten Kosten gab.

Schließlich vereinbarten wir noch einen Liefertermin und schwangen uns wieder auf die Fahrräder zu nächsten Laden: Schäfer Shop, Büroeinrichtungen. Hier orderten wir Stahlschränke mit farbigen Türen für die Zimmer. Außerdem testeten wir Bürostühle. Es ist unfassbar, was es da für eine Auswahl gibt. Die geschickte Verkäuferin ließ uns vom einfachsten Modell bis zum Spitzenprodukt nacheinander alles Probesitzen und das Kalkül ging auf. Wer einmal auf dem Premiumstuhl saß, hatte für alle anderen Modelle nur noch ein mitleidiges Lächeln. Dieser oder keiner – was waren schon 400 €? Aber noch heute bin ich froh, über diese Ausgabe. Wir sitzen viel und lange am Schreibtisch. Um Rückenschmerzen zu vermeiden, braucht man einen guten Stuhl. Als Zweitstuhl nahmen wir noch ein preiswerteres Modell dazu. Auch hier vereinbarten wir feste Liefertermine, für die Schränke als auch für die Stühle.

Da wir Neukunden waren, mussten wir eine Anzahlung leisten, 1400€. Das riss ein beträchtliches Loch in meine Geldreserven, aber es sollte ja bald der Kredit kommen, also brauchten wir uns keine Sorgen zu machen. Als wir unsere Einkäufe des Tages bei einem Kaffee im Campussuite feierten, meinte Jürgen tiefsinnig: - So geht das Geld dahin, das wir noch gar nicht haben.

Am nächsten Tag lagen Darlehensverträge im Postfach, aber da einige Punkte wieder mal unklar waren, versuchten wir, Herrn Vaterjan zu erreichen. In unserem Büro in der Kogge war gerade das Telefon ausgefallen. Das Ereignis machte uns einmal mehr klar, wie wichtig diese ganze Infrastruktur für unsere Unternehmung geworden war. Als wir von einer Telefonzelle endlich die Bank erreichten, nahm dort niemand ab.

Stattdessen fuhren wir zu IKEA um weitere Möbel und vor allem Bettdecken zu kaufen. Daraus wurde dann aber auch nichts. Um ein Firmenkonto anlegen zu lassen, muss man ein Bankkonto haben. Und für ein Bankkonto braucht man eine Gewerbeanmeldung und

eine Konzession, weshalb wir noch keines hatten. Also stellten wir nur eine Kaufliste zusammen. Dafür stoppten wir auf dem Rückweg bei einem kleinen Fahrradladen in der Nähe unseres zukünftigen Backpackers. Wir hatten vor, unseren Gästen den Service eines Fahrradverleihs anzubieten und suchten nach günstigen Rädern. Die Gebrauchtradhändler Kiels hatten wir schon erfolglos aufgesucht, für unsere Preis- und Qualitätsvorstellungen gab es nur Einzelstücke im Angebot. Klaus, der Besitzer des Fahrradladens piquadrat, bot uns selbstlos an, neue Räder zu einem guten Preis zu beschaffen, Damen und Herrenräder mit 5-7Gang-Nabenschaltung. Auf die Nabenschaltung bestand Jürgen, der seine Tage nicht mit der Wartung von störungsanfälligen Kettenschaltungen zubringen wollte. In diesem Punkt behielt er recht. Bei den neuen Rädern fielen zwar nacheinander die Kurbeln ab und es gab manche andere Wehwehchen, aber mit den Schaltungen hatten wir niemals Probleme.

.

„With a little help of our friends“

24.04.-28. 04. 2004

An diesem Wochenende sollte es losgehen. Noch immer fehlten uns die Konzession und der Kredit, aber wenn wir bis zur Kieler Woche fertig werden wollten, mussten wir endlich mit der Renovierung beginnen. Der Vermieter hatte nichts dagegen. Unser vorläufiger Mietvertrag würde zwar erst gültig werden, wenn der Kredit schwarz auf weiß vorliegen würde, aber wenn wir die Räume renovierten, konnte das nur in seinem Interesse sein, selbst wenn wir am Ende doch nicht einziehen würden.

Jürgen und ich hatten eine heftige Diskussion über die Anschaffung von Malerwerkzeug. Ich war der Meinung, dass wir die Leute, die uns helfen wollten, ruhig bitten könnten, Rollen, Pinsel etc. mitzubringen. Schließlich liegt das Zeug bei den meisten sowieso nur herum. Jürgen fand das unmöglich. Wer uns helfe, dem könne man nicht abverlangen, auch noch die Geräte mitzubringen. Er selbst habe außerdem um sein gutes Werkzeug immer Angst. Er wollte also 10 Malerrollen und sonstiges Zeug kaufen. Ich fragte mich

aber, was wir mit den Sachen nach der Malaktion machen sollten. Werkzeug war (und ist) in meinen Augen zum Benutzen da.

Jürgen sah das anders: Sein Kommentar: *So redet jemand, der kein Handwerker ist.*

*Natürlich ist Werkzeug zum Benutzen da: Aber zum **richtigen** Benutzen, Hervorholen und wieder weg legen. Jeder Handwerker hat ein spezielles Verhältnis zu seinem Werkzeug, es ist schließlich sein verlängerter Arm. Wenn jemand in einem Raum Arbeit anfängt und dann in einem anderen Raum was anderes macht, ohne das erst das erste Zimmer aufgeräumt wird, (schließlich könnte ja noch jemand anderes das Werkzeug brauchen,) ist das für mich befremdlich.*

Heute kann ich darüber lachen. Wie Jürgen bemerkte, handelte es sich um Ausgaben von ca. 100 € bei einem Investitionsvolumen von 80000 €, also Peanuts. Dass daraus fast ein Streit wurde, zeigte auch, wie angespannt wir inzwischen waren, oder auch, wie verschieden wir letztlich manche Dinge sahen.

Schließlich war mir dieser Punkt dann doch keinen weiteren Streit wert und wir starteten eine großzügige Einkaufsaktion.

In einem großen Baumarkt ließen wir uns Farbe mischen. Nur wer schon mal vor so einer Farbpalette gestanden hat, kann unser Dilemma nachfühlen. Man hat auf einem 1x3 cm großen Plättchen eine Farbprobe und soll nun entscheiden, ob der Farbton für eine ganze Wand geeignet ist. Wir hatten uns auf Gelb geeinigt, aber Gelb ist nicht Gelb. Als der Verkäufer am Farbmixer den Deckel auf die Mischung drückte und wir einen Momentlang eine leuchtend orange Masse blitzen sahen, fragten wir uns erschrocken, ob wir wirklich dieses kräftige Gelb an den Wänden ertragen konnten.

Unser Einkaufswagen füllte sich mit Alpina weiß, farbiger Alpina, Rollen, Abstreifgittern, Pinseln, Abdeckfolien, Abklebeband, Türrahmenfarbe, Schmirgelpapier, Waschbenzin und anderen Renovierutensilien. Bei Freunden und Bekannte sammelten wir Trittleitern, Akkuschauber, Bandschleifer und Verlängerungskabel ein.

Ich weiß nicht mehr, wie oft ich vom Auto bis zum Backpacker in den vierten Stock lief, aber immerhin schleppten wir 12 Eimer Farbe hinauf, (kennen Sie den Schmerz der dünnen Drahtbügel der Farbeimer, die sich in die Handfläche schneiden?). Dann machten

wir eine weitere Einkaufsfahrt zu Lidl um unsere zukünftigen Helfer mit Nahrungsmitteln zu versorgen. Schokolade, Kekse, Erdnussflocken, Gummibärchen und jede Menge Kaffee, Tee, Säfte und Wasser wurden herangeschafft. Später verbuchte ich diese Einkäufe unter Gründungskosten, und das Finanzamt beschwerte sich genauso wenig, wie die Bank. Ich erinnere mich noch an meinen Eintrag: „Schokolade für den Hausmeister“. Offenbar sind solche Ausgaben sogar in den handwerksfernen Etagen der Banken nachvollziehbar.

Wir beschlossen, einen Raum zum Lager- und Umziehraum zu deklarieren. So sah es dann auch darin aus. Lange Zeit nannten wir ihn in norddeutschem Slang „unseren Rödelraum“. Später, als wir unsere Zimmer nach europäischen Städten benannten, wurde der Rödelraum zu „Lissabon“. Die Stadt hat zwei verheerende Erdbeben überstanden, das schien ein gutes Omen, das Chaos in diesem Zimmer irgendwann in den Griff zu bekommen.

Am Samstag, 24. 04. 2004 war es dann soweit. Ab neun Uhr morgens sammelten sich Helfer in der vierten Etage. Zunächst klebte eine Frauentruppe den gesamten Fußboden mit Planen ab, immerhin fast 300 m². Der darunterliegende Teppich war von erstklassiger Qualität und wir wollten ihn so gut wie möglich schützen. Ca. 2 km Abklebeband verbrauchten wir während unserer Renovierungsarbeiten.

Die Herren stürzten sich auf ein Mammutprojekt. Da die ganze Etage einmal als Büroetage gedient hatte, durchzogen schlammbraune, 30 cm tiefe Kabelkanäle für Telefon- und Computeranschlüsse vor den Fensterbänken alle Räume. Ich hatte befürchtet, wir müssten damit leben, aber davon wollte Jürgen nichts hören. Und mit zerstörerischem Enthusiasmus und der Hilfe von drei Akkuschaubern wurden die Ungetüme entfernt. Im Vorraum stapelte sich schnell ein riesiger Berg Metallschrott, den die Herren in den Keller schafften. Das weitläufige Untergeschoss stand bis unter die Decke voll mit Sperrmüll, da fielen unsere Metallschienen nicht einmal auf. An diesem Tag hängten wir auch alle Türen aus und die Helfer begannen mit dem Abschleifen von Türrahmen und Fenstern. Dabei stellten wir fest, dass die Fenster noch viel morscher waren, als wir bei der Übernahme gesehen hatten. Zum Glück hatten wir im

Übernahmevertrag eine Sanierung der Fenster durch einen Fachbetrieb festgeschrieben. Unsere Helfer waren unermüdlich, wir mussten sie fast zu Pausen zwingen, damit sie bei Kaffee, Tee und den mitgebrachten Torten und Kuchen zugriffen. Unsere Mütter zeichneten sich in den folgenden Wochen durch unermüdlichen Nachschub von Konditorwerken einerseits und Salatkreationen und Suppen andererseits aus. Diese Unterstützung ist nicht zu unterschätzen, denn wenn schon zahllose Leute ihre Freizeit opfern, um unentgeltlich Schwerstarbeit zu leisten, müssen sie zumindest gut versorgt werden.

Wir hatten einen kleinen Beutel Gips besorgt – auch da kann man Fehler machen. Nicht nur, dass die Menge einen Bruchteil der tatsächlich benötigten Gipsmasse ausmachte, es handelte sich um einen Spezialmix „Quickfix“, der in Windeseile fest wurde.

Möglicherweise ist das für einige Heimwerker hilfreich. Wir hatten unsere Probleme damit. Unsere Gipslöcher waren groß, in Umfang und Anzahl. Im Gipsraum mischten wir uns also in den Gummitöpfchen unsere Mischungen an und wanderten mit dem Spachtel von Raum zu Raum und von Loch zu Loch. D. h., wir konnten nicht wandern, sondern sprinteten hin und her, da der Gips atemberaubend schnell zu einem weißlichen harten Block trocknete. Endlich fiel auch einem der handwerkserfahrenden Männer unsere hektische Aktivität auf. Er empfahl uns, einige Tropfen Zitrone hinzuzufügen. Und tatsächlich, mit diesem simplen Trick ließ sich die Aushärtung verzögern, so dass kontinuierliches Arbeiten möglich wurde. Trotzdem waren wir froh, später auf normalen Gips umzusteigen, wir verbrauchten immerhin fast 20 kg im Laufe der Renovierung. Verschiedene Gipserinnen (meist übernahmen die Frauen diesen Job) lieferten sich ehrgeizige Wettbewerbe, wer das am saubersten verputzte Loch bieten konnte. Tatsächlich wurden im Eifer des Gefechts sogar Löcher zugegipst, die wir später noch benötigten.

Am Sonntag begannen wir schon die ersten Wände zu malen. Dabei ließen wir den Malerinnen fast freie Hand. Die Vorgaben sagten nur, dass die Fensterwand weiß gestrichen werden sollte. In jedem Raum wurden andere Leute kreativ und so gleicht in unserem Backpacker kein Zimmer dem anderen.

Auch unter der Woche arbeiteten wir natürlich weiter. Tagsüber werkten wir allein, aber nachmittags stießen immer wieder Freunde und Verwandte dazu. Ein Bekannter kam im Wohnmobil angefahren und hauste eine Woche auf dem Parkplatz vor dem Haus. Als routinierter Renovierer hatte er einen Maleroverall dabei, nur seine Malerschuhe hatte er vergessen und klebte allmorgendlich seine guten Lederschuhe mit Klebeband ab. So gerüstet sanierte er allein die Küche. Ihm verdanken wir auch unsere farbenfrohen Flurwände. Als er sich dort an die Arbeit machte, meinte er: „Ich streich das ja, wie ihr wollt, aber wenn alles weiß ist, sieht das hier aus wie in einem Krankenhaus!“ Nach einigem Überlegen und Kalkulieren kauften wir noch zwei Eimer der sonnengelben Alpina. Schon nach den ersten Quadratmetern war klar, dass er Recht gehabt hatte. Jetzt strahlen unsere Wände in einem freundlichen Gelb, statt in kalkigem Weiß.

Meine Mutter erschien fast jeden Nachmittag. Sie bewies im nasenfreien Anstreichen von Türrahmen solche Kunst, das man sie gleich für größere Häusersanierungen engagieren wollte. Auch die Fensterrahmen mussten komplett abgeschliffen und neu gestrichen werden. Dabei stellten wir fest, dass einige Fenster völlig verrottet waren.

Sicherheitshalber machten wir eine Liste und fotografierten die dramatischsten Stellen, um eine entsprechende Sanierung mit dem Vermieter zu besprechen. Herr Schwabe hatte zwar bei der Übernahme versichert, alle notwendigen Arbeiten in Auftrag zu geben, aber man konnte nie wissen, ob er für „Notwendigkeit“ die gleiche Definition hatte wie wir.

Nebenbei galt es auch, die Büroarbeit fortzusetzen.

Da unsere noch immer ausstehende Konzession auch vom Bericht des Amtes für Arbeitsschutz abhängig war, wollten wir wissen, ob die Unterlagen dort schon angekommen waren.

Jürgen versuchte telefonisch einen Mitarbeiter vom Arbeitsschutz zu erreichen, was sich als echte Detektivarbeit entpuppte. Zunächst landete er in der Zentrale des Innenministeriums. Der Pförtner dort gab ihm vier Nummern, eine davon sei die des zuständigen Sachbearbeiters. Nun, Nummer eins war nicht zuständig und wusste auch nicht wer sonst zuständig sein könnte. Nummer zwei bis vier waren nicht da. Bei einem

späteren Versuch erreichte Jürgen dann doch Nummer zwei, nur um sich ebenfalls über dessen Nichtzuständigkeit aufklären zu lassen. Nummer zwei erklärte, er könne leider auch nicht im Computer nachschauen, denn seit es am Wochenende eine Katastrophenschutzübung gegeben habe, um die Funktion der Notstromaggregate zu testen, sei das System zusammengebrochen. (Das erschien uns als Ausrede ziemlich fantasievoll, aber wir erfuhren ein paar Tage später, dass es der Wahrheit entsprach. Bei der Notstromsituation waren die Aggregate vor Überlastung sofort ausgefallen und damit das gesamte elektronische System des Hauses.) Nummer zwei erinnerte sich dann aber, die anderen beiden Mitarbeiter schon gesehen zu haben, sie seien, wenn auch nicht am Platz, so doch im Hause.

Also versuchte Jürgen es weiter, und tatsächlich hatte er irgendwann Nummer drei am Apparat. Der Herr war auch nicht unser Ansprechpartner, wusste aber auf mysteriöse und offenbar computerunabhängige Weise herauszufinden, dass ein Herr Schmitt zuständig sei. Das war nicht etwa der ausstehende vierte Mitarbeiter, sondern eine ganz neue Größe im Spiel. Herr Schmitt war tatsächlich „am Platz“ und hatte heute unseren Antrag auf den Tisch bekommen (Immerhin schon nach zwei Wochen). Er versprach, ihn sofort anzusehen und selbst zurückzurufen. Sehr skeptisch legte Jürgen auf- das konnten wir kaum glauben. Aber auf Herrn Schmitt war Verlass: Zwei Stunden später klingelte das Telefon: Von seiner Seite gäbe es keine Einwände. Wieder ein Problem weniger.

Dafür nahte schon Ersatz an anderer Stelle. Wir hatten mit einem Sanitärtechniker einen Komplettpreis für die Sanierung der Duschen und Toiletten vereinbart. Er kam pünktlich auf die Minute und arbeitete ohne Pause, um die alten Duschwannen herauszureißen. Darunter kam eine unregelmäßige Fußbodenlandschaft aus Beton und losen Steinen zum Vorschein. Bevor er dort die neuen Wannen installieren könne, müsse ein frischer Estrich gegossen werden, erklärte er uns bei einer gemeinsamen Besichtigung. Am Besten noch heute Abend, dann könne er am nächsten Tag weitermachen.

Das traf sich gut, hatten wir doch mit einem anderen Handwerker heute Nachmittag einen Termin für größere Mauer- und Fliesenarbeiten. Der könnte sich dann gleich ans Werk machen – dachten wir. Dieser Fachmann seines Gebietes betrat kaum unsere

Minibaustelle als er erklärte, gerade von einer Gebäudesanierung zu einem anderen Großauftrag unterwegs zu sein. Wann er denn Zeit für uns hätte?

Ja, vielleicht in zwei bis drei Wochen.

Wir verabschiedeten uns und starrten betroffen auf die staubigen Fußbodenfragmente. Wer konnte uns nur in den nächsten 24 Stunden helfen? Zufällig kam gerade unser Vermieter vorbei und meinte, wir sollten den Hausmeister fragen, der sei ein „Mann für alle Fälle“

Und so trat Pierre in unser Leben.

Auf einen Anruf per Handy stand er wenige Minuten später in unserem Bad und betrachtete die Szene. Dann orderte er einen Sack Estrich. Weitere hektische Telefonate brachten eine Freundin mit Auto heran, die wir losschickten, um den Estrich zu kaufen. Als wir abends um 7 Uhr gingen, war von Pierre nichts zu sehen, nur der 25 kg-Sack stand einsam zwischen Eimern und Plastikplanen im Bad. Zum Glück hatte der Hausmeister einen Generalschlüssel, so dass er vielleicht doch noch später am Abend vorbeikommen würde. So hofften wir.

Als Jürgen und ich am nächsten Morgen um acht aus dem Auszug stiegen, standen die Türen bereits offen. Wir hörten laute Bohrgeräusche im Bad. Unsere Klempner waren offenbar schon wieder am Werk. Wir trauten uns kaum ins Bad, aber tatsächlich: Der Boden lachte uns glatt und gerade entgegen. Und dann stand auch schon Pierre hinter uns und erzählte, das er abends gegen 22 Uhr den Estrich gegossen hätte. Dafür hatte er sich einen Kaffee verdient. Und ein Stück Frankfurter Kranz, den Jürgens Mutter für uns am Fließband fertigte. Und Schokolade. Pierre ließ sich nicht zweimal bitten und wurde ein häufiger Gast in unserer Küche. Als die ersten Sanitärarbeiten erledigt waren, startete er gleich den nächsten Noteinsatz. Obwohl er auf zwei anderen Baustellen selbständig tätig war, flieste er in frühen Morgen- und späten Abendstunden Bad und Duschen. Nebenbei warf er immer wieder kritische Blicke auf unsere Arbeiten. Meine Gipsereien im Bad fanden vor seinen Augen keine Gnade, zu rau, zu uneben, krittelte er so lange, bis ich tatsächlich mit Schmirgelpapier die Wand glattpolierte. Aber da er auch an seine eigene Arbeit so einen hohen Maßstab anlegte, konnten wir uns glücklich schätzen.

Zwischendurch stellte Pierre uns auch noch seinen Kleintransporter für ausgedehnte Baumarkteinkäufe zur Verfügung. Kurz: Er wurde schnell unentbehrlich, und die „Schokolade für den Hausmeister“ war bald ein fester Posten im Einkaufsplan.

Spaß mit der Technik

28.04. 2004 – 03. 05. 2004

Schon längere Zeit hatten wir uns um einen Anschluss der Telekom bemüht. So einfach, wie früher ist das nicht. Auch hier wollte man uns 4-6 Wochen hinhalten. Nach empörtem Einspruch meinerseits – der Satz: „wir haben hier ein Unternehmen zu führen“, kam mir schon richtig leicht über die Lippen – versorgte man mich mit diversen Telefonnummern, bei denen ich nachfragen sollte.

Aber unser Auftrag war einfach von den Computern verschwunden.

Fünf verschiedene Service-Nummern, diverse Auftrags-Intranetbestätigungs- und *Indis*-Nummern nutzten nichts, angeblich war auch hier das Computersystem zusammengebrochen, weshalb keiner etwas darin finden konnte. In einem Callcenter der Telekom entgegnete mir die Mitarbeiterin auf meine Nachfrage, dort lief sowieso nichts, sie ginge am Liebsten auch nach Hause. Man hätte gerade Leute entlassen und wie lange sie dort noch säße, wüsste keiner. Ich schaute etwas perplex den Telefonhörer an, als sie mir ihr Leid klagte, bevor ich endlich zu Wort kam. Helfen konnte sie mir aber auch nicht. Schließlich rief ich einen Freund an, dem es auf wundersame Weise gelang, zehn Telefonnummern für das bekpek zu ergattern und einen Anschlussstermin für den nächsten Morgen vereinbarte. Es geht also doch!

Tatsächlich wurde unser Telefon problemlos freigeschaltet, was nicht bedeutete, dass wir auch telefonieren konnten.

Früher, ja früher steckte man einen Stecker in die Buchse in der Wand und schon war die Verbindung da.

Heute ist alles besser. Wir hatten neben dem eigentlichen Telefongerät eine sogenannte Telefonanlage bekommen, unsere DeTeWe. Dazu kamen verschiedene schwarze und

weiße geheimnisvolle Kästchen und ein umfangreiches Benutzerhandbuch. Dort fanden wir unter anderem folgende Hinweise:

An einem ADSL-Anschluß sind Datenübertragungsraten von Ihrem PC zum Internet (Upload) mit bis zu 128 kBits/s und vom Internet zu ihrem PC (Download) mit bis zu 768 kBits/s möglich. Die notwendigen Zusatzgeräte Splitter BBAE und Modem NTBBA erhalten sie zusammen mit den entsprechenden Anschlusskabeln.

Nach längerem Suchen in diesem Benutzerhandbuch fand Jürgen ein Steckschema, für den Anschluss der verschiedene Abkürzungen, z. B. NTBBAs, NTBA, USB, V.24, LAN. Unsere schwarzen Kästchen hatten diverse Bezeichnungen (DeTeWe, Ethernet, SvEC, DSL) aber ein NTBA war nicht dabei und der Rest auch nicht. Nach mehreren Telefonaten, bei denen es in erster Linie darum ging nachzuweisen, das wir nicht vollkommen hirnlos waren und dieses Gerät tatsächlich nicht Teil des gelieferten Equipments gewesen war, wurde das NTBA nachgeliefert. Und da hieß es auch nicht NTBA sondern nur NTB. Es war aber, wie ein weiteres Telefonat klärte, das richtige Gerät. Und was sollte das ADSL-Modem sein? Der Text in der Bedienungsanleitung ging weiter:

Für die Verbindung zwischen ADSL-Modem (NTBBA) und dem LAN-Anschluß der OpenCom36lan wird normalerweise ein gekreuztes 10BaseT-Ethernetkabel benötigt.

Muss man heutzutage wissen was ein *10BaseT-Ethernetkabel* ist? Lernt man es vielleicht schon in der Schule? Wir benötigten Tage und Telefonate zur Aufklärung dieses Punktes.

Nach der Installation wiesen die einzelnen Anlagenteile immer neue Kompatibilitätsschwierigkeiten auf, u. a. mit unserem Faxgerät oder dem Anrufbeantworter. Wir telefonierten mit diversen Hotlines und unser Händler nahm den Hörer schon gar nicht mehr ab, wenn wir anriefen. Am Ärgerlichsten war, dass immer wieder durchklang, dass nicht die Technik, sondern wir die Versager seien. Jürgen wollte das nicht auf sich sitzen lassen und vertiefte sich mehrere TAGE in die verschiedenen Handbücher. Leider konnte er trotzdem nur Teilerfolge verbuchen, immerhin erforschte er

die Bedeutung von CAPIControl und Port oder TAPI-Treibern. Wir wissen jetzt auch, das unser Router ein Switch ist und das HAP(oder ist es *der* HAP?) ist sogar integriert. – toll, nicht wahr?

Die Softwarefirma der Telefonanlage gab schließlich zu, dass ihnen die Kompatibilitätsprobleme ihrer Anlage mit Windows-Betriebssystemen bekannt seien. In einigen Monaten sollten wir uns aus dem Internet eine neue Version des Programms herunterladen. Das wir aber schon jetzt ein angeblich funktionierendes Programm gekauft hatten, störte den Servicetechniker nicht. Unter Linux laufe die Telefonprogrammierung ohne Fehler, erklärte man uns selbstbewusst. Leider hatten wir nicht Linux, sondern MSWindows als Betriebssystem. Und wir wollten auch nicht darüber diskutieren, ob das kostenlose Linux billiger und besser sei.

Warum, fragten wir uns, wird die Anlage überhaupt für Microsoft-Betriebssysteme verkauft, wenn sie darauf nicht läuft?

Das mitgelieferte Programm WinSuite war in der Werbung als „Hit“ beschreiben worden. Laut Betriebsanleitung konnten wir damit vom PC in einem Journal alle Anrufe verwalten, einen Anrufbeantworter schalten und Anrufe aufzeichnen, ein FaxCenter betreiben und sogar SMS verschicken oder Daten per EuroTransfer versenden.

Nicht einen einzigen Tag lang funktionierte dieses Programm. Mal fiel das Journal aus oder zeichnete Anrufe nicht auf, dann verlor die ganze Anlage ihre Programmierung und über Tage streikte der Anrufbantworter. Wir konfigurierten die „Flash“-Karte (ja, soweit waren wir doch schon) ca. 20x aufs Neue, wobei der Text, den wir auf den Anrufbeantworter sprachen immer unfreundlicher wurde, weil uns langsam der Sinn für Humor abhanden kam. Schließlich fiel in unregelmäßigen Abständen das Telefon komplett aus – entweder war es tot oder dauerbesetzt.

Besonders beeindruckend arbeitete die Anrufweitzerschaltung. Nachdem wir diese Funktion glücklich im Programm gefunden hatte, stellte Jürgen eines Samstags das Telefon auf sein Handy , um in der Mittagszeit einige Einkäufe zu erledigen. Als er wieder im Büro war, ließ sich diese Konfiguration nicht mehr rückgängig machen. Die Hotline verwies auf die Störungsstelle der Telekom! Tatsächlich musste die Weitzerschaltung

direkt bei der Telekom zurückgesetzt werden – man mag kaum glauben, das man von seinem Heimanschluß so weitreichende und irreversible Umstellungen vornehmen kann. Wir wiesen bei der Hotline von DeTeWe darauf hin, dass es nicht im Sinne des Anwenders sein könne, für eine normale Funktion des Telefons ständig die Störungsstelle zu behelligen – abgesehen davon, das man dort bestimmt auch nicht glücklich wäre, wenn wir alle paar Tage für die Rücksetzung unserer Konfiguration bäten. Die Servicetechniker sahen unseren Einwand ein und schickten uns eine neue Software zu, die dieses Problem immerhin tatsächlich behob. Da aber die anderen Schwierigkeiten immer wieder auftraten, erhielten wir nach ein paar Monaten ein Austauschgerät mit wieder neuer Software – es wurde nur noch schlimmer. Noch etwas später wurde ein zweites Austauschgerät geliefert, aber wie erwartet, funktionierte es auch nicht besser als seine Vorgänger und zusammen mit dem WinSuiteprogramm überhaupt nicht mehr. Tatsächlich war auch niemand bereit, sich in unser Büro zu setzen und die Anlage zum Laufen zu bringen – wahrscheinlich wussten die Servicetechniker, dass es sich um einen hoffnungslosen Fall handelte. Auch ein Jahr nach der Erstinstallation, funktioniert das System nicht fehlerfrei. Schließlich bestanden wir auf eine Rückgabe und kauften das Konkurrenzgerät der vielgescholtenen Telekom. Auch hier investierte Jürgen einige Stunden und Euros in Telefonate mit der Servicehotline, denn die Installationsanweisung enthält längst nicht alle notwendigen Informationen. So stellte sich durch einen Zufall heraus, das immer, wenn wir die Anrufweiterschaltung aktivierten (die tatsächlich funktionierte), alle unsere Telefone und Computer von der Außenwelt abgeschnitten waren, d. h. unsere Gäste konnten nicht mehr den Gästeterminal nutzen und auch nicht mehr telefonieren. Das ergab sich – man rätsle warum, aus der Grundeinstellung, war aber in der Programmierung nicht zu erkennen. Aber der Servicetechniker bei der Telekom schaute in seinen Computer und fand sofort heraus, was an unserer Einstellung nicht stimmte. So erfreulich das in diesem Moment war – etwas unheimlich ist mir doch der Gedanke, dass die Telekom offenbar problemlos auf unseren Bürocomputer zugreifen kann... Nun, aber das war schon viel später. Während wir in den Apriltagen um das Telefon

kämpften, kam bereits die erste Lieferung vom Schäfershop, Wochen vor dem Liefertermin. Wir standen zwischen Farbtöpfen und Abdeckplanen, als aus dem Aufzug plötzlich ein riesiges Paket hervorquoll. Dahinter erschien ein Lieferant von der Spedition und wollte die Kiste abladen. Möglicherweise waren wir durch die Aufregung der letzten Tage etwas weniger gelassen, jedenfalls schickten wir den armen Mann sofort wieder zurück. Unseren Premiumbürostuhl, für den wir einen Liefertermin im Juni hatten, wollten wir nun wirklich nicht inmitten des Renovierchaos auspacken. Ganz davon abgesehen, dass er uns im Wege herumstand.

Eingeschüchtert nahm der Fahrer das Paket wieder mit. Allerdings stand er nach einer Woche wieder bei uns im Flur- und wir waren nicht wesentlich weitergekommen mit den staubigen Arbeiten. Konsequentermaßen wiesen wir auf den ausgemachten Liefertermin hin und verweigerten die Annahme. Aber auch diesmal waren wir nicht überzeugend genug, denn die Spedition brachte kurz darauf den zweiten Stuhl vorbei. Inzwischen wurde fast ein Spiel daraus. Wir versicherten dem Fahrer, dass wir auch diesen Stuhl erst am vereinbarten Liefertermin Mitte Juni annehmen würden. Wenige Tage später rief entnervt das Büro der Spedition an, warum wir unsere Bestellung immer abweisen würden. Jürgen verwies geduldig ein weiteres Mal auf unsere Absprachen mit dem Schäfershop.

Angeblich wusste die Auslieferfirma nicht von diesen Terminen und wollte die Stühle auch nicht bei sich lagern. Jürgen rief beim Schäfershop im Büro an, wo man man höchst erstaunt war und versprach, sich der Sache anzunehmen.

Tatsächlich wurden wir mit weiteren Stuhllieferungen verschont, allerdings auch, als der Liefertermin verstrichen war. Und auch die Stahlschränke ließen auf sich warten. Dafür bekamen wir schon mal die Rechnungen über die Stühle, die noch nicht da waren. Da ich sie unbezahlt liegen ließ, kam bald darauf eine Mahnung – obwohl noch immer kein Stuhl da war. Ich weigerte mich, unsere Bestellung in Einzelrechnungen zu bezahlen, aus denen weder der Rabatt, noch die frei-Haus-Lieferung ersichtlich waren, und deren einzelne Komponenten noch gar nicht ausgeliefert waren. Die Telefonleitungen glühten, es kamen Entschuldigungen, eine weitere Mahnung, neue Entschuldigungen („Die gehen automatisch raus“) und irgendwann, viel viel später endlich eine korrekte Rechnung. Aber

das ist noch weit vorausgegriffen.

Rauchschutztüren für das bekpek

03.05.2005- 09.05. 2005

Da wir noch immer keine Information über unsere Konzession hatten, rief ich einmal mehr bei Frau Dom im Ordnungsamt an und fragte nach dem Stand der Dinge. Jaaaa, meinte sie gedehnt, neben der Stellungnahme des Bauordnungsamtes und der Feuerwehr fehle noch die IHK-Belehrung von Herrn Bauer. (Damals, als sie uns darauf hingewiesen hatte, dass sie den Überblick hätte, ob die Unterlagen komplett seien, war ihr das nicht aufgefallen)

Ich wusste auch zunächst gar nicht, welche der vielen Belehrungen sie meinte. Sie erklärte, dass in einer GbR jeder Gesellschafter die Gaststättenbelehrung nachweisen müsse. Ich frage mich, ob das bei 10 Gesellschaftern auch verlangt wird, aber darüber wollte ich lieber nicht diskutieren. Auch warum wir denn erst jetzt von dieser Notwendigkeit erfahren würden, und nur durch meinen zufälligen Anruf, fragte ich nicht, sondern meldete Jürgen ohne Kommentar zum nächstmöglichen Termin an.

Als er in der folgenden Woche seine Bescheinigung über die Unterweisung zum Ordnungsamt brachte, wurde er wie gehabt erst einmal 15 Minuten lang ignoriert. Dann erhaschte er einen flüchtigen Blick in unsere Akte, und sah dabei ein Schreiben des Feuerwehrmeisters Paulsen. Gnädig händigte man ihm eine Kopie aus.

Und dann hatten wir das Desaster schwarz auf weiß. Herr Paulsen bestand auf den Einbau von 3 Rauchschutztüren.

Damit würden wir die einzige Etage in diesem Haus mit derartigen Schutztüren sein, während in den Etagen des Studentenwohnheims unter und über uns solche Sicherheitsmaßnahmen offenbar unnötig waren. Der Beschreibung nach sollten die Türen auch an sehr unlogischen Stellen eingebaut werden. Solche Türen, das ergab eine schnelle Recherche, waren extrem teuer und man brauchte Fachleute, um sie überhaupt einzubauen.

Warum lag diese nicht unwichtige Information in einer Akte beim Ordnungsamt, anstatt dass wir, die es doch angeht, unverzüglich informiert wurden?

Wieder versuchten wir mehrere Tage lang Herrn Paulsen vom Brandschutz zu erreichen, um ihn zu den Rauchschutztüren zu befragen, aber wie immer, war er abwesend.

Schließlich rief ich stattdessen Herrn Silberbauer um Bauordnungsamt an, denn wir hatten bisher noch immer nichts Offizielles in den Händen. „Nanu“, sagte Herr Silberbauer, „der Bescheid ist noch nicht raus??“. Er stellte fest, dass der Antrag bei der Kollegin auf dem Schreibtisch lag und der endgültigen Bearbeitung harrte. Und er verharrte dort tatsächlich, denn aus anderen Quellen wussten wir, dass diese Kollegin gerade eine Woche Urlaub hatte.

Immerhin fand Herr Silberbauer die von Herrn Paulsen bezeichneten Stellen für die Rauchschutztüren auch merkwürdig, da sei dem Brandschutzmeister wohl ein Irrtum unterlaufen. Er beschrieb, wo die Türen tatsächlich eingebaut werden sollten und erwähnte dann fünf Brandschutztüren. Mir fiel fast der Hörer aus der Hand. Wurden das mehr, je öfter man anrief? Aber ich hatte mich nicht verhört. Zusätzlich zu den zunächst angeforderten Türen mussten noch zwei weitere eingebaut werden.

Wir beratschlagten das Problem mit einem Tischler, aber diese Türen gibt es gar nicht im normalen Handel zu kaufen, und der Einbau unterliegt ebenfalls speziellen Normen. Dafür sollten wir einen Fachmann engagieren. Aber wo findet man einen Fachmann für den Einbau von Rauchschutztüren?

Und dann geschah ein kleines Wunder.

Ziemlich verzweifelt stand ich mit dem Bescheid vom Bauordnungsamt (damit keine Verwirrung entsteht, das war nicht die Konzession) in der Hand im Flur als Pierre vorbeikam. Ich schilderte ihm unser Problem und meinte am Ende ziemlich hoffnungslos: „Oder kannst du so eine Tür einbauen“. Pierre baute sich breitbeinig vor mir auf und stemmte die Hände in die Hüften: „Mädchen,“ sagte er, „ich habe in meinem Leben schon mindestens Tausend solcher Türen eingebaut. Man nennt mich auch den Türenpapst von Hamburg“.

Ich glaubte, er wollte sich über mich lustig machen, aber als er sofort zur Tat schritt, die

Türen vermaß und irgendwelche DIN-Nummern murmelte war klar, dass er nicht übertrieb. Er kannte natürlich auch einen Türenhersteller (in Süddeutschland, warum nicht auf dem Mond?) und versprach, sich sofort mit ihm in Verbindung zu setzen. Derartige Türen gibt es nicht von der Stange, man muss sie anfertigen lassen. Außerdem würden erhebliche Maurerarbeiten fällig werden, denn was in den Gängen nicht durch die Türen verschlossen wurde, musste zugemauert werden. Auch unsere schönen Glastüren zum Treppenhaus würden weichen müssen – mit Grausen dachte ich an die Dunkelheit, die in die langen Gänge einziehen würde. Sofort kam mir die Assoziation zu einem Gefängnisflur. Ob Herr Silberbauer und Herr Paulsen wussten, was sie uns antaten? Immerhin konnten wir das Türenproblem vertrauensvoll in Pierres Hände legen.

Durchbrüche und Zusammenstöße

10.05.2005 – 17. 05. 2004

Als wir unsere Etage übernahmen, waren wir uns nicht von Anfang an klar darüber, was wir komplett sanieren wollten, und wo kosmetische Aktionen ausreichen würden. Zwischendurch rechneten wir immer wieder unsere Investitionssummen durch, um uns mal für die preiswerte, mal für die teure Lösung zu entscheiden. Eigentlich doch oft für die teure Lösung. So geschah es auch mit der Küche. Sie hatte seit ihrer Inbetriebnahme 30 Jahre heftiger Benutzung hinter sich, und die letzten fünfzehn Jahre hatte dort niemand mehr richtig sauber gemacht. Auf den Hängeschränken hatte sich eine mehrere Millimeterdicke Schicht aus Fett, Staub und toten Kleintieren abgelagert, vor der alle Putzmittel kapitulierten. Für die Malerarbeiten montierten wir die Schränke ab und schabten mit Spachteln die klebrige Masse herunter – es war genauso ekelig, wie es sich anhört. Mit verschiedenen Seifen, Spiritus und Waschbenzin wurden dann die Reste in tagelanger Schrubbarbeit entfernt und erstaunlicherweise kamen ziemlich weiße und gut erhaltene Schränke zum Vorschein. Ähnliche Arbeiten waren bei den Unterschränken notwendig. Die Arbeitsplatte war nicht zu retten. Aufgeplatzt an den Rändern, mit Brandlöchern und anderen nicht zu identifizierenden Flecken sah sie so furchtbar aus,

dass wir nicht lange diskutieren mussten, um einen Neukauf zu beschließen. Aber was sollte nun die alte beschichtete Sperrholzplatte ersetzen? Man riet uns zu Edelstahl, unverwüstlich und leicht sauber zu halten. Aber wir mochten uns mit so einer grau glänzenden kalten Oberfläche nicht anfreunden und bestellten bei einem befreundeten Tischler (der Tischlermartin, zur besseren Unterscheidung verschiedener anderer Martins in unserem Freundeskreis) schließlich eine Buchenplatte. Sie musste 3,90m lang sein, da wir die volle Länge der Küche ausnutzen und keine krümmelanfälligen Ritzen in der Oberfläche haben wollten. In der Werkstatt wurden die Löcher für die Spüle und den Herd ausgesägt und die Kanten gerundet, dann sollte sie in unsere Küche transportiert werden. Die alte Platte zu entsorgen, war kein Problem, erschreckend war dagegen das Biotop, das sich in den seit 30 Jahren abgedeckten Räumen darunter angesiedelt hatte. Reis- und Nudelreste aus mehreren Studentengenerationen, Sand und Blättchen, mumifizierte Käfer, und jede Menge fettiger Staub – was hervorkam, als wir voller dunkler Ahnungen nun auch noch den Herd abschraubten und wegzogen, beschreibe ich lieber nicht genauer. Es dauerte einen halben Tag, hier eine vertretbare Sauberkeit zu erreichen.

Doch damit begannen die Schwierigkeiten erst:

Das Treppenhaus war zwar geräumig genug, die fast 4 m lange Arbeitsplatte um die Ecken zu transportieren, aber die Küche lag auf unserer Etage hinter einem Knick im Gang, der dem Transport ein Ende setzte. Wir erwogen kurz, die Platte doch zu zersägen, aber der Tischler warnte uns, damit verlöre sie stark an Stabilität im Bereich der ausgesägten Stellen.

Dann blieb nur der Balkon vor dem Küchenfenster.

Allerdings befanden wir uns im vierten Stock und die Platte war einerseits schwer und sperrig, andererseits aber an den Waschbeckenlöchern recht empfindlich gegen seitlichen Druck. Man konnte also nicht einfach ein Seil daran binden und sie hoch zerren. Zum Glück ist mein Freund Kletterer im Deutschen Alpenverein. Er kam mit einer kompletten Ausrüstung von Kletterseilen, Reepschnüren und Bandschlingen, Karabinern und sonstigem Beiwerk und baute einen Zugmechanismus, bei dem sichergestellt war,

dass er die Platte auch dann halten würde, wenn jemand plötzlich losließ. Außerdem konstruierten wir noch eine seilschonende Rolle an der Balkonbrüstung, damit das teure Kletterseil sich nicht an der Kante aufrieb.

Dann seilten wir die mit Pappe und Decken gegen Anecken gepufferte Buchenholzplatte an, wozu wir die Buschrabatte vor den Balkons etwas niedertrampelten – sie rächte sich mit Stacheln und Dornen in unseren Händen und Hosen.

Im vierten Stock machten sich Jürgen und Martin, der Tischler, an die Arbeit und zogen wie auf einem alten Segelboot beim Segelsetzen am Seil, während zwei weitere Leute von unten mit weiteren Führleinen die Platte von den anderen Balkons abhielten. Ich beteiligte mich als Fotografin an der Aktion und hielt die denkwürdigen Augenblicke für die Nachwelt fest. Besonders den Moment, als die lange Platte über die Balkonkante gekippt wurde, wollte ich auf Zelluloid bannen. Doch mein Wunsch, diese Szene zu wiederholen, weil ich sie auf dem Weg vom Erdgeschoß zum vierten Stock verpasst hatte, wurde mit erdolchenden Blicken in meine Richtung ignoriert. Fachmännisch berieten die vier Männer über den Einbau der Platte, die schließlich durch das Küchenfenster hereingeholt wurde.

Mehrere Tage lang behandelten wir das Holz mit Wachs, bis es glatt in hellem Braun leuchtete. Ich musste immer wieder darüber streichen, so gut fühlte es sich an. Natürlich blieb die Oberfläche nicht so makellos. Schon unsere allerersten Gäste sorgten für tiefe Ritzer, weil sie ihr Brot ohne Unterlage auf der blanken Platte schnitten. Ich bekam fast einen Herzanfall, als ich am Morgen nach der Eröffnung in die Küche kam und den Schaden sah. Mit Schmirgelpapier (dieser Ausdruck provozierte den Tischlermartin regelmäßig zu Lachanfällen, fachmännisch heißt es wohl "Schleifpapier", und man *schmirgelt* auch nicht, sondern man *schleift* ...) polierte ich den Schaden aus – nun hat die Platte dort eine kleine Delle. Am gleichen Tag kauften wir mehrere zusätzliche Schneidebretter und legten sie auf allen freien Flächen aus – bisher mit Erfolg.

Sicher hätten wir mit einer Edelstahlplatte weniger Pflegeaufwand, aber der warme Holzton gibt der Küche eine gemütliche Atmosphäre, und die Schränke sehen darunter fast aus wie neu – schließlich wollen wir gerade nicht den Charme einer Jugendherberge

verbreiten, sondern uns in den Räumlichkeiten auch selbst wohl fühlen. Das ist den größeren Arbeitsaufwand wert.

Am 11. 05 befassten wir uns mit dem nächsten größeren Raumgestaltungsprojekt: In dem für das Büro vorgesehenen Raum sollte ein Türdurchbruch in das nebenliegende Zimmer für einen neuen Zugang sorgen. Dieser Raum war als Lagerraum für die Bettwäsche, Decken etc. vorgesehen, und als unser privater Aufenthaltsraum. Natürlich wollten wir ihn nicht nur von außen betreten und benötigten eine Verbindungstüre. Das konnte doch nicht das Problem sein, dachten wir.

Der Tischlermartin – auch nach Ablieferung der Buchenplatte kam er gern ab und zu auf ein Stück der hervorragenden Kuchen von Jürgens Mutter vorbei – brachte vor Lachen kein Wort hervor, als er die Wand begutachtete.

Schließlich beruhigte er sich und fragte grinsend: „Habt ihr denn auch Drehspreizen und Balken...“. Mein Gesicht verwandelt sich in ein Dauerfragezeichen. Was zum Teufel sind Drehspreizen?

Wir telefonierten mit unserem Architekten. Hanno Stamm stoppte unseren Tatendrang sofort: Kein Durchbruch ohne Bauantrag! Und Drehspreizen bräuchte man auch, in allen Stockwerken bis zum Keller, um an der durchgebrochenen Stelle die Last des Hauses abzustützen. Mir war, als bräuchte ich auch bald Drehspreizen, um mich abzustützen. „Und“, fügte Hanno hinzu, „wir sollten den Sturz nicht vergessen.“

Da weder Jürgen noch ich ein Auto hatten, mussten wir wieder auf fahrende Freunde zurückgreifen. Hermann, ein Freund von Jürgen fuhr zum Tischlermartin, der tatsächlich bewusste Drehspreizen im Keller liegen hatte, dazu diverse Holzbalken und Planken (ich staune bis heute, was manche Leute in ihren Kellern aufbewahren.) Dann besorgte er in einem Baumarkt einen Sturz . Das ist das stabile Bauelement, das über der Tür das Gewicht der Wand hält. (Wahrscheinlich gehört so etwas zum Allgemeinwissen, ich wusste es bisher nicht, aber jetzt!).

Gerade hatten wir alle Gerätschaften ausgeladen und Jürgen wollten mit Hilfe seines Freundes Hermann den Wanddurchbruch beginnen, als Hanno, der Architekt hereingefegt kam und uns einen Bauantrag zur Unterzeichnung unter die Nase hielt.

Neben dem Durchbruch wurden gleich die Arbeiten für den Einbau der Rauchschutztüren damit beantragt. Offenbar brauchte man sogar eine behördliche Genehmigung, um die Auflagen umzusetzen, die man auferlegt bekam.

Hanno begutachtete die Drehspreizen („in Ordnung“) und verwarf den Sturz. Es begann eine fachsimple Diskussion, in die sich auch unser Hausmeister Pierre einmischte, der dazu stieß (eigentlich auf der Suche nach Schokolade?). Die Wand überzog sich schnell mit Markierungen, Skizzen und mysteriösen Strichzeichnungen. Das Ende vom Liede war, dass Hermann erneut losfuhr und von einem Spezialbaumarkt einen Spezialsturz besorgte. Außerdem benötigt man eine spezielle Art von Quellschutt, den er auch mitbrachte. („Pagel“, was es alles so gibt).

Statt den Wanddurchbruch zu beginnen, verbrachten wir den folgenden Tag damit, Kalk von den Wänden der Dusche zu scheuern. Inzwischen hatten wir sämtliche entsprechenden Mittel aus den umliegenden Baumärkten im Sortiment – überzeugend wirkte keines davon: hier war Muskelkraft gefragt. Nebenbei musste ich einige unangenehme Telefongespräche führen, denn unsere Handwerker und Lieferanten begannen, nach ihrem Geld zu fragen. Wir hatten noch immer nichts Konkretes von der GLS-Bank gehört. Herr Vaterjan, unser Sachbearbeiter, beruhigte mich, das ginge alles klar, ich solle doch die Handwerker an Ihn persönlich verweisen, er würde ihnen gern mitteilen, dass nur noch formale Probleme überwunden werden müssten, der Kredit sei hieb- und stichfest bewilligt. Leider half mir das Argument wenig, wenn ich mich am Telefon wand, um weiteren Zahlungsaufschub zu erwirken. Bei der heutigen Zahlungsmoral konnte ich natürlich auch das Misstrauen unserer Handwerker verstehen. Sie hatten erstklassige Arbeit geleistet, und mussten nun auf ihr Geld warten! Zum Glück glaubten sie mir meine verlegenen Versicherungen, sie seien die ersten, die ich bezahlen würde, wenn das Geld endlich bei uns ankäme und warteten geduldig.

Am Nachmittag kam Hanno mit der Genehmigung für die Umbaumaßnahme und dem Umbauftrag, der wieder extra unterschrieben werden musste. Die ganze Bearbeitung beim Bauordnungsamt kostete 300 € - das hatte wohlbemerkt noch nichts mit der

Konzession zu tun, nur mit den Auflagen, die erfüllt werden mussten, um die Konzession letztlich zu erhalten.

Dann brach am 13. 05 der Tag des Wanddurchbruchs an. Hermann und Jürgen schlossen sich im zukünftigen Büro ein. Zusätzlich verhängten wir die Türrahmen mit Folie. Auch alle anderen Räume dichteten wir mit Folienvorhängen ab. Dann drang ohrenbetäubender Lärm aus dem Büro: Die Flex wurde auf die Wand losgelassen. In der Theorie hört es sich einfach an: Man schneidet mit diesem modernen Handwerksgerät die Wand auf und schlägt dann den Stein weg. In der Praxis hängt nach wenigen Sekunden eine dichte Staubwolke im Raum. Auch Atemschutzmasken können den Staub nur bedingt von den Lungen fernhalten, die Sicht sinkt auf wenige Zentimeter.

Nach einigen Minuten wurde es plötzlich schlagartig still und die beiden stürzten mit weißlicher Staubschicht überzogen auf den Flur und husten. Hermann, asthmavorgeschädigt, verlor auch unter diesen Bedingungen seine gute Laune nicht, aber Jürgens Stimmung erreichte schon am frühen Morgen einen Tiefpunkt. Er hatte einen in seltsamster Anordnung verlegten Kabelbaum durchtrennt und damit einen Kurzschluss in der Flex ausgelöst. Irgendwo gab es jetzt keinen Strom mehr, erstaunlicherweise nicht in unserer Etage. Später stellten wir fest, das es eine alte Klingelleitung war, die sich durch alle Räume zog, aber längst außer Betrieb war. Nachdem der Staub sich etwas gelegt hatte, setzten die beiden ihr Werk fort. Nach und nach erschienen die anderen Hausbewohner, um sich über den Lärm zu beschweren, aber ändern konnten wir natürlich nichts. Mit einer anderen Mieterin, die im obersten Stockwerk eine Massagepraxis betrieb, einigten wir uns auf Ruhezeiten, wenn sie Kunden mit speziellen Entspannungsmassagen zur Behandlung hatte, denn der Lärm ließ wirklich das ganze Haus erzittern, da gab es sicher keine Entspannung. Auch bei uns wurde die Stimmung nicht besser. Nach mehreren Stunden staubiger Schwerstarbeit mit Flex, Hammer, Brechstange und Meißel hatte der geplante Durchbruch gerade die Größe eines kopfgroßen Loches angenommen. Jürgen hatte genug für den Tag und ging nach Hause.

14. 05. 2004

Mit immer noch tiefschwarzer Laune begann Jürgen um acht Uhr morgens mit weiteren

Arbeiten am Wanddurchbruch. Es tat mir leid, dass ich da nicht behilflich sein konnte, denn dies war von allen Arbeiten an unserem Projekt sicher die unangenehmste. Doch im Umgang mit Hammer und Meißel wäre ich wirklich eher eine Gefahr als eine Hilfe gewesen. So kämpfte er mit dem kaum nachgebenden Beton und wirklich steinharten Steinen, die sich nur in Form kleiner muschelförmiger Stückchen aus der Wand herausschlagen ließen. Den Schmerz in den Handgelenken und Schultern konnte ich nur erahnen, als ich es bei einem einzigen Versuch beließ.

Ich machte mich auf anderem Gebiet nützlich und kümmerte mich um unsere Konzession. Wir mussten unbedingt eine Erlaubnis zum 1. Juni bekommen (die Kieler Woche als touristisches Großereignis fand Ende Juni statt), was zum momentanen Stand der Dinge unmöglich schien. Beim Ordnungsamt zeigte sich Frau Dom in keiner Weise kooperativ, so dass ich schließlich recht verzweifelt bei Herrn L. von der Wirtschaftsförderung anrief und ihm unsere Schwierigkeiten schilderte. Er versprach, sich sofort zu erkundigen und rief tatsächlich nach kurzer Zeit mit der Nachricht zurück, im Ordnungsamt hätte auch er keinen Erfolg gehabt. Er wolle sich aber weiterhin bemühen.

Nebenbei konnte ich unsere erste Buchung aufnehmen, eine Gruppe für die Kieler Woche. Vor lauter Aufregung (unser Büro war eines der bereits fertig renovierten Zimmer, aber wo war der Buchungsplan?, wo die Anmeldekarten? und wo ein funktionierender Kugelschreiber?) vergaß ich bei den Preisangaben den Kieler Wochezuschlag von 2 € auf die regulären Preise anzugeben. Na, das war dann eben der Bonus für unsere ersten Gäste.

Plötzlich standen wieder Lieferanten in der Türe: Waschmaschine, Trockner und Kühlschrank, die wir über einen befreundeten Händler bestellt hatten, wurden angeliefert. Und sie sollten gleich bezahlt werden, ca. 5000 €. Jürgen, der gerade für eine Atempause in der Küche saß, grummelte vor sich hin und zückte sein Telefon um eine Freundin anzurufen. Sie hatte sich zwar schon zur Übernahme einer Bürgschaft verpflichtet, aber nun war sie auch noch bereit, die 5000 € für diese Geräte zwischenzufinanzieren. Es wurde allerdings zeitlich knapp, denn sie war schon auf dem Weg in den Urlaub. Tatsächlich warf sie die entsprechende Überweisung direkt vor Ihrer Abfahrt auf dem

Kieler Hauptbahnhof in den Briefkasten – was wären wir ohne unsere Freunde!
Schon klingelte das Telefon erneut, Herr L von der Wirtschaftsförderung. Er habe mit dem stellvertretenden Bürgermeister gesprochen (an den ich mich auch schon per email gewandt hatte, aber diese mail hatte er angeblich nicht erhalten) und eine Sondergenehmigung erwirkt. Wir sollten uns am nächsten Montag eine vorläufige Konzession im Ordnungsamt abholen.

Als ich begeistert die Türe zum zukünftigen Büro öffnete, schlug Jürgen gerade die letzten Steine weg. Der Raum sah dramatisch aus. Eine Unmenge Schutt lag auf einem Haufen vor dem Durchbruch, Mörtelmehl und Steine überall. Jürgen konnte sich denn auch kaum über den Erfolg bei den Behörden freuen, er war völlig fertig. Vielleicht war er auch wütend, dass er bis in die letzte Hautfalte mit Staub bedeckt war, während ich sauber und gut gelaunt erfreuliche Büroarbeit verrichtete. Jedenfalls bestand er darauf, dass der Schutthaufen vor dem Durchbruch ca. 1 m weiter nach rechts geräumt werden müsse. Meinen Einwand, wir würden ihn doch in den nächsten Tagen sowieso wegschaffen, fegte er unwirsch beiseite, man könne so nicht weiterarbeiten. Ich fand das zwar ziemlich lächerlich, aber um seine schlechte Stimmung nicht anzuheizen, zog ich mir meine von Malerarbeiten schon ziemlich mitgenommenen Sachen an und räumte eine Stunde lang Steine und Mörtel von links nach rechts.

Tatsächlich besorgte ich zwei Tage später einen Baucontainer und schleppte mit einer Freundin (!) in Eimern und Plastiksäcken den ganzen Bauschutt aus dem Raum. Fast müßig zu erzählen, dass bis dahin niemand an dem Durchbruch arbeitete. Bis heute bin ich davon überzeugt, dass ich den Steinhaufen nur deshalb einen Meter versetzen musste, damit auch ich diesen Tag dreckig und mit abgebrochenen Fingernägeln beendete und so meinen Teil vom Staub abbekam.

Der schreckliche Tag

18. 05. 2004

An diesem Morgen kam die Lieferung vom Dänischen Bettenlager. Gerade als der LkW

vor der Haustüre einparkte erschien der erste und einzige Lichtblick des Tages: Tilman, ein Freund kam spontan zum Helfen, und kurz darauf tauchte noch ein weiterer Bekannter auf, der unverbindlich fragen wollte, ob noch etwas zu tun sei. Sie kamen gerade recht, um unsere Betten, Schränke, Tische und Stühle in den vierten Stock zu schleppen und dort irgendwie zu verteilen. Während wir fleißig die die Pakete zum Aufzug schleppen, meinte der Fahrer fröhlich: „Sie wissen, das sie gleich bar bezahlen müssen?“

Ich grinste und hielt das für einen Scherz, aber er meint es bitterernst. 6700 € in bar wollte er kassieren. Allerdings stand auf dem Lieferschein, den er vor uns ausbreitete ausdrücklich: „Zahlen sie den Betrag nicht an den Fahrer aus“. Das schien uns sehr seltsam.

Wir luden weiter ab und versuchten zwischendurch beim Bettenlager anzurufen, aber dort ging um diese Zeit noch niemand ans Telefon. Obwohl klar war, das wir heute nichts zahlen würden, fuhr der Fahrer zum Lager, um die zweite Ladung zu holen, während Tilman, Jürgen und ich den Aufzug be- und entluden und Lis 1 von 3, zwei von drei und drei von drei mit Bodos 1/2 und 2/2 sortieren (die Betten) und große und kleine Lises (die Tische und Stühle) zusammenordneten. Dann rief der Leiter des Bettenlagers an: Ja, wir müssten bar bezahlen. Ich wandte ein, dass sogar auf dem Lieferschein stünde, das wir gerade das nicht tun sollten. Trotzdem, sagte er.

Daraufhin entgegnete ich, wir hätten das Geld jetzt nicht und er solle die Lieferung wieder abholen lassen. Das wollte er nun doch nicht – und wir ja eigentlich auch nicht. Ich verkümmerte mir zu sagen, dass wir beim Heruntertragen keinen Finger rühren würden. Wir einigten uns auf eine Überweisung. Trotzdem wollte er keine neue Rechnung schreiben. Darauf sagte ich erstmal nichts, denn schon der Gedanke, kurzfristig knapp 7000 € aufzutreiben, trieb mir den Angstschweiß auf die Stirn.

In einem Alarmruf versuchte ich unseren Bankvertreter Herrn Vaterjan zu aktivieren. Ich schilderte ihm dramatisch, dass wir nun schon für die letzte Lieferung (Kühlschränke und Waschmaschine) privat Geld hätten leihen müssen und nun unsere Lieferanten die Möbel wieder mitnehmen würden, wenn seine Bank nicht endlich den Kredit freigeben würde.

Seine betretenen Worte: „Das ist schlecht, ganz schlecht.“

Er versprach sich erneut zu kümmern, aber momentan half das wenig.

Also rief ich meine Eltern an, ob sie mir kurzfristig 7000€ leihen könnten.

Natürlich hatten sie eine solche Summe auch nicht zur Hand – es war mehr ein verzweifelter Griff nach einem letzten Strohalm gewesen.

Die drei Männer begannen nichtsdestotrotz damit, die Möbel zusammenzuschrauben.

Waren die Betten erstmal aufgebaut, würde es schwer werden, sie wieder abzuholen, war einer unserer Gedanken. Die Stimmung war düster, aber das war noch nichts, gegen das Tief, das nun folgte.

Ich fuhr zum Ordnungsamt um unsere vorläufige Konzession abzuholen. Dort wurde ich wieder einmal zum Warten verdammt, da die Damen auf einen Rückruf vom Bauordnungsamt warteten. Worum es denn ginge?

Nun, wir hätten die Pläne zum Umbau des Sanitärbereiches geändert und dies dem Ordnungsamt nicht mitgeteilt. Ich wandte ein, dass wir es aber doch dem zuständigen Bauordnungsamt mitgeteilt und dorthin auch die entsprechenden Unterlagen gesandt hätten. Ja, aber mit denen hätten sie hier nichts weiter zu tun, und bei Ihnen lägen nur die alten Pläne vor, man müsse klären, ob man die Genehmigung auf die neuen Pläne übertragen könne. Sie könne sich nämlich nicht vorstellen, dass man in einem Hotel auf vollständig getrennt Sanitärbereiche für Männer und Frauen verzichten dürfe.

Das müsse erstmal abgeklärt werden.

Ich war sprachlos. Wir hatten das mit Herrn Silberbauer vom Bauordnungsamt doch schon besprochen, er hatte keine Probleme gesehen! Zum ersten Mal dachte ich: Das wars. Das können wir nicht mehr schaffen. Wenn wir jetzt doch einen kompletten Umbau finanzieren und durchführen müssen, ist alles vorbei.

Da der klärende Rückruf auf sich warten ließ, drückte mir Frau Dom ein Einzahlungsformular in die Hand, ich solle doch bei der Postbank, die günstigerweise im Erdgeschoss des Rathauses untergebracht ist, 1700,75 € einzahlen, die fälligen Gebühren.

Ich weiß noch heute, wie ich sie entgeistert anstarrte. Wir hatten gedacht, auch dieses Geld zu überweisen. Tatsächlich hatte ich diese Summe gerade noch auf meinem Privatkonto, aber meine Bank war in Dänischenhagen, einem Kieler Vorort, wie sollte ich das Bargeld schnell genug hierher bekommen? Erwartungsgemäß gab der Geldautomat nur 500 € aus, es war mehr die aufkeimende Panik, die mich versuchen ließ, mehr Geld anzufordern. Die Zeit lief, denn um 13.00 Uhr schloss das Ordnungsamt. Ich rief wieder meine Mutter an, und bat sie, zu meiner Bank zu fahren, das Geld für mich abzuheben und nach Kiel zu bringen. Ich muss schon recht wirr am Telefon geklungen haben, denn sie machte sich ohne weitere Nachfragen auf den Weg. In der Zwischenzeit kehrte ich zum bekpek zurück, wo Jürgen und seine Helfer schon die Hälfte der Einrichtung zusammengebaut hatten. Jürgens Laune besserte sich nicht, als ich von den zusätzlichen Schwierigkeiten erzählte. Er versank in tiefe Sprachlosigkeit und hämmerte auf die Holzbetten ein. Ich war inzwischen den Tränen ziemlich nahe und als kurz darauf meine Mutter mit den 1700 € aus dem Aufzug stieg, da flossen sie auch. Und sie flossen noch reichlicher, als sie mir erklärte, mein Vater hätte nocheinmal seine Papiere überprüft und sie könnten uns kurzfristig das Geld eines zufällig in diesen Tagen fälligen Sparbriefes leihen. Inzwischen war ich so verzweifelt, das ich mich gar nicht freuen oder auch nur bedanken konnte. Mit verheulten Augen schwang ich mich wieder auf das Fahrrad, zahlte um 12.45 Uhr das Geld bei der Postbank ein und stürmte mit dem Beleg wieder zum Ordnungsamt.

Tatsächlich hatte man dort unsere vorläufige Konzession fertig vorbereitet – offenbar hatte sich die Frage der Sanitärbereiche geklärt. Frau Dom versicherte mir erneut, dass sie wirklich alles abgesucht hätten, ob es nicht doch eine Verordnung gäbe, die dieses Vorhaben verhindern könnte, aber sie hätten nichts gefunden.

(Ich denke, die Verwaltungen sollte eigentlich alles in ihrer Macht stehende tun, um Dinge, Prozesse, Abläufe zu ERMÖGLICHEN, statt nach Wegen zu suchen, sie zu verhindern, aber da habe ich mich wohl getäuscht).

Sie erklärte auch unter beifälligem Kopfnicken ihrer Kolleginnen, das *sie* niemals einen Fuß in ein Hotel setzen würde, bei dem sie keine eigene Toilette und Dusche auf dem

Zimmer hätte.

Ich schwieg.

Dann wies mich Frau Dom ausdrücklich darauf hin, das wir in unserer Küche nicht kochen dürften. „Stellen sie am besten gar keine Kochtöpfe hin“, sagte sie. „und wenn sich ein Gast nur einmal ein Ei brät, dann müssen sie eine Wrasenabzugsanlage einbauen, über das Dach entlüftet.“

Ich vergaß vor Schreck zu fragen, was Wrasen sind und schluckte das Argument, dass in dem Studentenwohnheim über und unter uns ohne eine derartige Anlage ständig und ausgiebig gekocht werde, ungesagt hinunter und schwieg weiter.

Frau Dom presste ihren Zeigefinger auf die Stelle im Antrag, wo ich unterschreiben musste und ich konnte kaum den Kugelschreiber halten, so sehr zitterte ich. Ich hätte in diesem Augenblick alles unterschrieben und presste stumm die Zähne zusammen, denn mir schien ein falsches Wort zu genügen, und sie würde mir die Konzession wieder aus den Händen reißen. Vor meinem geistigen Auge verwandelte sie sich in einen riesigen Drachen, der seine Klauen nach dem Dokument ausstreckteich weiß nicht mehr, ob ich mich überhaupt verabschiedete, oder nur die Papiere an mich riss und auf den Flur floh. Über die Konsequenzen dieser neuen Schikane wollte ich noch gar nicht nachdenken, sondern stolperte mit mühsam unterdrückten Tränen in das Büro gegenüber, dem Gewerbeamt, wo ich für weitere 40 € unser Gewerbe ordnungsgemäß anmeldete. Selbst das war schwierig, weil wir mit dem Backpackerkonzept in keine der gängigen Kategorien passten. Wir wurden schließlich als „Hotel garni“, geführt, obwohl ich darauf hinwies, das wir kein Frühstück für unsere Gäste zubereiten würden. Es gab einfach keine andere passende Schublade für uns.

Langsam bekam ich mein Gefühlsleben wieder in den Griff: Nun war das Ärgste überstanden. Ich meldete gleich noch ein Geschäftskonto bei der Post an – was auch nur mit einer Konzession möglich ist, weshalb wir den Geldverkehr bisher über mein Privatkonto geführt hatten. Die nächste Station war das Arbeitsamt, wo ich meinen Antrag auf Überbrückungsgeld abgeben wollte, aber dort war schon alles geschlossen. Ich

empfand das in diesem Moment als eine persönlich Attacke das Schicksals und spürte schon wieder Tränen der Wut aufsteigen. Unverrichteter Dinge fuhr ich stattdessen in unser Büro bei der Kogge. Auch hier meldete ich uns mit unserer Konzession bei verschiedenen Stellen an, erledigte noch einige weitere Buchungen und kämpfte mit einem ständig abstürzenden Computer und einem streikenden Drucker, Probleme, die ich in meiner Verfassung als weitere persönliche Schikanen des Schicksals betrachtete. Trotzdem kehrte ich gegen 16.00 Uhr einigermaßen im seelischen Gleichgewicht zum Backpacker zurück.

Jürgen hatte mit den beiden Helfern inzwischen tatsächlich alle Betten, Tische und Schränke aufgebaut und empfing mich nach einem langen Tag schwerer körperlicher Arbeit in schwärzester Stimmung mit den Worten „Na, hattest du einen freien Tag?“ Alle mühsam aufgebaute Ruhe meinerseits gingen dahin und die Tränen lauerten sofort wieder an der Lidunterkante als sich ein sehr unschöner Streit entwickelte, in dem Jürgen mich schließlich aufforderte, wenigstens sein Werkzeug aufzuräumen, wenn ich den ganzen Tag schon nichts getan hätte.

Vor Wut und Enttäuschung zitternd packte ich seinen Schraubendreher und den Akkuschauber zusammen und feuerte sie in das Chaos von „Lissabon“. Auch wenn eine Stimme in meinem Hinterkopf beruhigend flüsterte, dass es bei Jürgen nur der Stress sei, tröstete mich das nicht. Ohne weitere Worte aber zutiefst verletzt ging ich nach Hause und fragte mich, wie es mit uns weitergehen sollte. Der Satz aus dem „Horst Emge-Buch“ kam mir in den Sinn, dass die meisten Gründer sich am Ende des ersten Jahres hoffnungslos zerstritten hätten. Sollten wir dieses Stadium schon vor der Eröffnung erreicht haben?

Dunkle Wolken

19. 05. 2004

Gleich morgens verbrachte ich zwei Stunden auf dem Arbeitsamt. Nicht weil der Antrag auf Überbrückungsgeld so schwierig war, sondern weil der Sachbearbeiter, kaum hatte

ich ein Wort über die zahlreichen Kaninchenfotos in seinem Büro verlauten lassen, lang und breit von seinen Tieren erzählte, von den Schwierigkeiten mit seiner Frau, von Urlauben, die wegen der Tiere verschoben werden musstenes nahm kein Ende. Schließlich wies ich darauf hin, das ich um zehn Uhr einen weiteren Termin hätte, was den Antrag zumindest zum Abschluss brachte. Gerade noch rechtzeitig traf ich bei unserem Steuerberater zu einer Schulung im Umgang mit unserem Buchhaltungsprogramm ein.

Als ich gegen Mittag ins bekpek kam, war Jürgens Laune kaum besser als gestern. Ich hatte unseren Streit einfach auf sich beruhen lassen wollen, aber offenbar saß seine Frustration tiefer.

Wir müssten über die Arbeitsverteilung reden. Das Wichtige solle zuerst erledigt werden. Und das Wichtige sei das, was er die ganze Zeit leiste.

Mir fehlten wirklich die Worte.

„Ich will auch mal hier raus“, sagte er, und dahinter hörte ich die unausgesprochenen Worte „...und mir einen netten Tag im Büro machen“ Es kamen noch mehr Sätze dieser Art, die ich glücklicherweise nicht behalten habe, obwohl sie mich noch mehr als am gestrigen Tag verletzten. Das hielt Jürgen also von meiner Arbeit für unser Projekt: Die ganze Werbung einschließlich der aufwendigen Gestaltung unseres Flyers und der Konzeption der Internetseite, die Kämpfe mit den Dateiformaten für die Druckerei, das Exposé, die Koordination, die Tatsache, dass wir überhaupt eine vorzeitige Konzession bekommen hatten, die unzähligen Telefonate mit der Bank, 100 Briefe an Fachschaften und Institute, der Aufbau unseres Büros mit allen Formularen und Unterlagen – das war alles unwichtig in seinen Augen.

Wenn ich wütend bin, werde ich kleinlich und ungerecht.

Ich sagte, er könne gern heute ins Büro gehen und dort die anfallende Arbeit erledigen, holte mir aus unserer Küche erst einmal einen Kaffee und begann, auf seinen ausdrücklichen Wunsch hin nochmal den Raum mit dem Wanddurchbruch zu putzen. Und es freute mich ungeheuer, dass er schon beim Schreiben der ersten Buchungsbestätigung Probleme bekam und anrufen musste. Und dass der Drucker bei

ihm auch nicht ordentlich lief und er wieder anrief. Sollte er doch seinen freien Nachmittag im Büro genießen. Ich kochte vor Wut.

Zwischendurch brachte der Fahrer vom Dänischen Bettenlager Ersatz für einige fehlgelieferte Teile. Leider nahm er die Verpackungen nicht mit. Nun stand ich da mit einem Berg von Pappe und Plastik. Kurzerhand rief ich einen Freund an, der einen Autoanhänger besitzt, den er uns sofort vor das Haus stellte. Ich kam mir vor wie ein Müllwerker, als ich die Kartonberge auflud und es besserte meine Stimmung auch nicht, dass ich mir ausrechnete, dass Jürgen bis zum heutigen Tag wahrscheinlich noch keinen einzigen Müllsack heruntergetragen hatte.

Als Jürgen aus dem Büro kam, war er ruhiger, dafür hatte ich mich in meine Wut richtig hineingesteigert. Möglicherweise war es ein Friedensangebot als er sagte, es sei auch nicht so einfach im Büro und jeder sollte die Arbeit machen, bei der seine Stärken lägen. Ich war nicht mehr in der Stimmung, darauf einzugehen. Jetzt hatte sich die Situation umgekehrt und ich war die ungerecht Unleidliche.

Zum Glück kam der Anhängerbesitzer, um die Kartons wegzufahren und Jürgen begleitete ihn. Ich weiß nicht, ob die beiden miteinander gesprochen hatten, oder ob Jürgen selbst über das Geschehene nachgedacht hatte, jedenfalls entschuldigte er sich abends noch „für den Mist, den er am Morgen gesagt hatte“.

Das war Jürgen hoch anzurechnen, und ich wusste ja eigentlich auch, das es nur der Stress war, der zu diesem Streit geführt hatte, aber in den folgenden Wochen zeigte sich, das ich, was meine Arbeit anging, leicht überempfindlich reagierte – Vergessen konnte ich seine Worte nicht so schnell. Der Friede war und blieb brüchig.

Trotzdem konnten wir am nächsten Tag schon wieder miteinander lachen, als wir bei Schokolade und Orangensaft in der nun schon sehr ansehnlichen Küche unser weiteres Vorgehen besprachen – Horst Emges Prophezeiung rückte wieder in die Ferne.

Der letzte Schliff

20.-24. 05. 2005

In den folgenden Tagen rückte die vorläufige Vollendung der Arbeiten in Riesenschritten näher. Die Matratzen wurden geliefert – und mussten natürlich auch bar bezahlt werden. Diesmal sprang Jürgens Mutter mit der Zwischenfinanzierung ein. Leider hüllte sich unsere Bank in Unheil verheißendes Schweigen. Herr Vaterjan war telefonisch nicht mehr zu erreichen, obwohl wir flehentlich bei der Sekretärin um Rückruf baten. Langsam fürchteten wir eine Katastrophe auf uns zukommen. Waren wir einem Betrüger aufgesessen? Vielleicht hatte die Bank gar keine Filiale in Hamburg und der sympathische Herr Vaterjan war gar kein Bankvertreter, sondern hatte nur eine Scheinfirma in der schönen Villa aufgebaut? Sollten wir noch einmal dorthin fahren und uns den Laden genau ansehen? Es hatte alles sehr echt und vertrauenserweckend gewirkt, als wir dort gewesen waren, aber ist das bei solchen Schwindlern nicht immer der Fall? Wir konnten uns nicht vorstellen, das eine so endlose Verzögerung mit rechten Dingen zugeht. Inzwischen war es drei Monate her, seit wir die mündliche Zusage bekommen und die ersten Vertragsunterlagen unterzeichnet hatten.

Wir beschlossen, noch das Wochenende abzuwarten, bevor wir uns an einen Anwalt wenden würden, aber am Samstag lagen die endgültigen Papiere im bekpek-Briefkasten. Allerdings sahen die ganz anders aus, als erwartet. Unser Kredit hatte sich verändert und es war eine Auflage hinzugekommen: Eine Risikolebensversicherung über die volle Kreditsumme von 103.000 € für jeden von uns beiden war abzuschließen. Dies erschien uns um so merkwürdiger, als das 30.000€ doch schon durch Bürgen abgesichert waren. Wieder führten wir endlose Telefonate, neben weiteren Mal- und Schleifarbeiten. Pierre, der uns einmal wieder besuchte, kritisierte die Vergipsung des Wanddurchbruchs. Ihm war alles nicht glatt, nicht ordentlich genug. Schließlich gab ich nach und schmirgelte (!) die Wand mit Schleifpapier glatt bis auch er gnädig meinte „Na, es geht so“.

Dann begannen wir, die Folien in den Gängen zusammenzurollen und die Teppiche wieder freizulegen. Sofort verschwand das Gefühl, auf einer Baustelle zu leben. Wie

schön alles geworden war, wie hell die Räume, wie sauber die Gänge! Sehr stolz führten wir einige Abgesandte der Touristeninformation Kiel durch unser Schatzkästchen. Obwohl noch einige Einrichtungsgegenstände fehlten, der Fernseher, das Gästeeinternet und das Telefon, waren die Damen begeistert und versprachen uns zu unterstützen. Sie kamen uns sogar soweit entgegen, dass wir in diesem ersten halben Geschäftsjahr nicht Mitglied werden mussten und den Beitrag so sparen konnten.

Später erhielten wir oftmals den wohlgemeinten Tipp, wir sollten uns doch über die Touristeninformation Kiel vermarkten – als ob das nicht unser eigener erster Gedanke gewesen war. Und das diese Vermarktung nicht umsonst ist, mochte uns kaum jemand glauben. Wir dagegen haben die Erfahrung gemacht, dass absolut keine nennenswerte Leistung anderer Institutionen kostenlos ist. Im Gegenteil, schon in diesen Tagen quoll unser Briefkasten über von Angeboten: Wir sollten uns von Werbeagenturen managen lassen (Gründerpreise!), auf Internetplattformen präsentieren (nur xxx€ pro Jahr, und die Premiumpräsentation nur xx€ teurer), Werbeartikel verkaufen (Unverzichtbares Werbemittel), in diversen Zeitungen Anzeigen platzieren (einmalige Aktion! Sonderpreis!), oder uns Geschäftsbeziehungen anbahnen lassen („150 Firmen suchen den Kontakt mit Ihnen!“). Weiterhin schien uns der Versandhandel entdeckt zu haben. Wir erhielten gleich von mehreren Büroartikelhändlern und Werbemittelversandhäusern Kataloge zugesandt, obwohl wir dort nie etwas bestellt hatten oder bestellen wollten. Erst nach mehreren Monaten gelang es mir diese Flut einzudeichen, indem ich bei den einzelnen Stellen anrief und verlangte, aus den Verteilern genommen zu werden.

Türschilder und Vorhänge

25.05 -30. 05

Wir hatten einen Schreibtisch beim Tischlermartin bestellt, aber der würde bis zum ersten Juni, unserem Eröffnungsdatum nicht fertig werden. Als Ersatz schleppte er eines Morgens einen Kinderschultisch an. Zusammen mit unserem Premium-Schreibtischstuhl bildete er unser Büro. Jürgen installierte das Telefon, das Faxgerät wurde angeschlossen

und es war ein erhebendes Gefühl vom Chefsessel zum Telefon zu greifen und sich lässig zurückgelehnt zu melden: „bekpek kiel, Petra Heinen, Hallo.“

Ich verwandelte unser Bad in eine Tischlerwerkstatt, als ich zum ersten Mal in meinem Leben mit einer Stichsäge hantierte, um aus kantigen Brettern nette abgerundete Schilder für die Zimmertüren anzufertigen. Auch wenn die handwerklichen Herren in meinem Umfeld gönnerhaft lächelten: Ich war ziemlich stolz, mit meinen unbegabten Händen diese Schilder herzustellen. In Tischlermartins Werkstatt durfte ich nach ausführlichen Ermahnungen über die Gefährlichkeit des Gerätes, die Schilder mit einem Bandschleifer glätten. Dann wurden sie beschriftet. Wir hatten beschlossen, das Vorbild aus dem Backpacker in Bremen zu übernehmen, wo die Zimmer Städtenamen tragen. Aber welche Städte? In langwierigen Diskussionen beschlossen wir vor allem Namen zu verwenden, die in möglichst vielen Sprachen ähnlich geschrieben werden. Außerdem sollten es europäische Städte sein, am besten solche mit berühmten Wahrzeichen. Die Idee war, später die Wahrzeichen auf die Schilder zu zeichnen – dabei überschätzte ich allerdings meine Kreativität ein wenig. Bis heute stehen nur die Namen Paris, Oslo, London, Athen, Madrid, Rom, Tallinn, Kopenhagen und Lissabon auf den Schildern. Tallinn, werden Sie sich fragen? Tallinn ist zugegebenermaßen keine sehr berühmte europäische Stadt und ein berühmtes Wahrzeichen kannten wir auch nicht, aber es ist immerhin Hauptstadt von Estland und zudem Partnerstadt von Kiel. Wenn wir beim ersten Rundgang mit unseren Gästen erzählen, das bei uns der Weg von Oslo nach Madrid nicht weit ist, haben wir die Lacherfolge garantiert.

Auch die Zimmer und Flure bekamen langsam den letzten Schliff, Fußleisten wurden gestrichen und Bilder gerahmt und aufgehängt, wobei ich die Gelegenheit nutzte, zahlreiche Urlaubsphotos aus den fernsten Ecken der Welt aufzuhängen. Zu Hause hat man doch nie genug Platz dafür, hier sahen sie toll aus.

Und schließlich wurden auch noch die Garderobenschränke geliefert. Der Fahrer lud alle 34 Schränke in der Halle im Erdgeschoss ab. Zum Glück hatten wir schon in den ersten Tagen unserer Renovierung eine Sackkarre gekauft, mit deren Hilfe wir die Schränke in den vierten Stock brachten und auf die Zimmer verteilten. Nun war wirklich alles bereit für

die ersten Gäste.

Alles?

Nein, ein kleines Problem gab es doch noch.

Mit unserer vorläufigen Konzession hatten wir endlich eine Gewerbekarte bei IKEA erhalten. Damit konnten wir auf Rechnung einkaufen und mußten nicht, wie sonst in dem Möbelhaus üblich, bar bezahlen. In unserer augenblicklichen Lage war das sehr wichtig, denn wir hatten noch immer kein Bargeld von unserer Bank bekommen, so dass wir die Einkäufe momentan gar nicht hätten erledigen können. In einer Großaktion räumten wir IKEAs Bettenabteilung leer und kauften 34 Kopfkissen (die mit dem ungewöhnlich kleinen Maß 50x60cm) und 34 Bettdecken. Außerdem fanden wir in der Stoffabteilung einen wunderschönen blauen Vorhangstoff. Jürgen hatte bei telefonischen Preisvergleichen die Erfahrung gemacht, das so ein Textil ungeheuren Wert haben kann. Bei verschiedenen Anbietern begannen die Preise für Vorhangstoffe bei 30€/m² und hatten nach oben praktisch keine Grenze. Bei IKEA einigten wir uns auf einen Stoff, der dagegen nur 9€/m² kostete. Minna Blau. Leider waren davon nur noch 20m vorhanden, aber die neue Lieferung käme in der kommenden Woche, wie man uns versicherte. Wir nahmen die 20m mit und Jürgens Tante nähte daraus in Rekordgeschwindigkeit die ersten Vorhänge. Das war am 20. 05. gewesen. In der folgenden Woche teilte man uns dann mit, dass es leider Lieferschwierigkeiten gäbe, und zwar auf unbestimmte Zeit. Wir ließen uns in die Problemabteilung verbinden und erklärten, dass man uns den Stoff zugesichert hätte, als wir die ersten 20m mitgenommen hatten. „Wir haben ein Hotel auszurüsten“, empörte ich mich, „ohne Ihre Zusicherung hätten wir doch mit der ersten Stoffmenge gar nicht angefangen!“ Die freundlichen Mitarbeiter versprachen sich zu kümmern, aber es geschah nichts. Auch in den Filialen in Hamburg und Niedersachsen war Minna Blau ausverkauft. Jürgen versuchte einen norwegischen Freund zu aktivieren, der uns den Stoff bei der Ikeafiliale in Oslo besorgen sollte, aber der Transport mit der Fähre nach Kiel hätte jeden Kostenrahmen gesprengt.

Es war zum verrückt werden. Konnte nicht auch einmal irgend etwas problemlos ablaufen?

Am 28. Mai rief uns der Kundenservice von IKEA an. Sie hätten eine Lösung. In Mannheim(!) würde ein neues IKEA-Geschäft eröffnet, das noch mit allen Artikeln aus dem Programm versorgt sei. Einer ihrer Mitarbeiter fahre zu einer Schulung dorthin und sie hätten zwei Ballen für uns reservieren lassen, die bringe er dann mit. In der kommenden Woche sollten wir sie abholen.

Das nenne ich Service!

Jürgen verlegte meterweise Leitungen und Kabelkanäle für Notleuchten und Computer und am letzten Maitag putzten wir.

Wir begannen morgens um 8 Uhr, wischten, fegten, saugten, wischten, und wischten wieder. Nachmittags bekamen wir noch Hilfe von meiner Freundin Martina, und abends sah dann wirklich alles blitzblank aus: Fertig für die Einweihungsfeier am nächsten Nachmittag.

Einweihung

01. 06. 2004

Noch konnten wir nicht wirklich eröffnen, denn die Rauchschutztüren ließen auf sich warten, aber an diesem Tag wollten wir mit allen Beteiligten feiern, was wir erreicht hatten. Nachmittags kamen die offiziellen Vertreter, mit denen wir so lange erzählten, bis Pierre ganz nervös vorbeikam und fragte, wann wir denn die Gartenparty starten wollten. In den unergründlichen Kellern des Gebäudes stecken Unmengen von Tischen und Stühlen, die wir gemeinsam heraus schleppten. Pierre hatte auch nicht viel Vertrauen in unsere Organisation des Büffets, das wir als Mitbring-Büffet angekündigt hatten. „Das klappt doch nie“, grummelte er und begann seinen Gefrierschrank zu leeren. Fleischmassen und Forellen stapelten sich am Grill, den er fachmännisch in Gang setzte. Seine Frau schleppte Brot und Kräuterbutter heran, aber dann kamen auch schon die ersten Gäste und diesmal sollte Pierre Unrecht behalten: Bald war kaum noch Platz für weitere Schüsseln und Kuchenbleche auf den Tischen. Jürgen und ich waren ununterbrochen mit neuen Ankömmlingen unterwegs, um sie durch den Backpacker zu führen, derweil die

Party im Garten ihren Lauf nahm. Wir kamen kaum in den Genuss von Pierres köstlichen Forellen. Doch unser Hausmeister nahm sich unserer Gäste mit der Gewandtheit eines Entertainers an, so dass das Gelächter und die fröhlichen Gespräche sogar andere Hausbewohner heranlockten.

Wir hatten kalkuliert, dass das Fest mit der Dämmerung langsam ausklingen würde, aber weit gefehlt. Alle packten an, um das Büffet in die Küche des bekpek zu verlagern und es wurde weitergefeiert bis tief in die Nacht.

Während unsere Gäste am nächsten Morgen ausschlafen konnten, waren wir pünktlich um 8 Uhr im Backpacker um die Überreste der Party vom Rasen vor dem Haus zu räumen.

Neue Schwierigkeiten

02. 06. - 10. 6 2004

Und schon begann der Alltag wieder.

Herr Vaterjan rief an und meldete die erlösende Nachricht: Das Geld sei abrufbereit.

Nur *wie*, fragte ich. Die Papiere für das online-banking würden uns zugesandt werden, das dauere noch ein paar Tage. Für den Anfang bekamen wir normale

Überweisungsformulare. Der Ablauf war auch anders, als wir es uns vorgestellt hatten. In meiner Ahnungslosigkeit glaubte ich, wenn man einen Kredit von 100.000 € bekommt, dann hat man den zur Verfügung. Wir hatten sogar schon spekuliert, ob sich für eine gewisse Zeit ein Tagesgeldkonto lohnen würde. Nun, das war ein Irrglaube.

Wir mussten unsere Rechnungen sammeln, bis mehrere tausend Euro zusammen waren, dann wurden sie eingereicht, geprüft und dann erst bekamen wir etwas Geld zugeteilt. Für den Anfang hatten sich allerdings schon erhebliche Rechnungsbeträge aufsummiert und die Summe, die uns zur Verfügung stand, reichte nicht einmal, alle aufgelaufenen Schulden zu bezahlen so dass auch in den nächsten Tage weitere deprimierende Telefonate mit unseren Lieferanten notwendig wurden.

Außerdem teilte uns Herr Vaterjan mit, dass wir doch nur eine Risikolebensversicherung

über 90.000 € benötigten, die könnten wir herabstufen, um den Beitrag zu senken. Nun war es durch verschiedene Umstände schwierig gewesen, überhaupt eine Versicherung zu finden (stellen Sie sicher, das sie nie nie niemals bei einem Arzt eine Aussage über ihren psychischen Zustand gemacht haben, sei es auch nur in der Art: „Ich leide unter Prüfungsstress“. Mir wurde daraus plötzlich eine psychische Instabilität attestiert, die mehrere Versicherungen davon abhielt, mir eine Police anzubieten. Auch ein Besuch bei einem Psychologen reduziert die Chancen auf einen Vertragsabschluss, wie Jürgen erfahren musste.)

Nach langem Suchen hatte unser Versicherungsfachmann aber doch ein Unternehmen gefunden, das uns akzeptierte. Eine Änderung dieses Vertrages würde mehrere Wochen dauern. Aber ohne Versicherung, das stellte Herr Vaterjan klar, flösse kein Geld. Somit beließen wir es bei der Überversicherung, denn wir benötigten das Geld von der Bank sofort.

Auch die übrigen Versicherungen für den Backpacker waren nicht einfach abzuschließen. Wir fragten bei mehreren großen Versicherungsunternehmen an und erhielten für die benötigte Inhaltsversicherung und die Haftpflichtversicherung Angebote mit bis zu 400 € Preisspanne. Auch enthielt jedes Angebot natürlich etwas andere Konditionen. Der Versicherungshöchstwert war verschieden, mal waren Beschäftigte mitversichert, dann nur die Inhaber. Die Fahrräder konnte man mit einschließen oder nicht, Diebstahl wurde verschieden definiert, Küchen wurden extra ausgeschlossen oder aber extra eingeschlossen. Manchmal beinhaltete die Betriebshaftpflicht auch die private Haftpflicht der Inhaber, einige versicherten den Schaden durch elektronische Datenverluste, andere nicht. Eine zusätzliche Betriebsausfallversicherung kostetet manchmal 30 €, bei anderen 300 €.

Ein ganz besondere Fall war die Ostangelner Brandschutzgilde. Der Vertreter weigerte sich, uns überhaupt zu sagen, was seine Versicherung versicherte. Im Schadensfall würde er das für uns regeln. Er verstand nicht, das wir zumindest wissen wollten, was er denn für uns regeln würde. Schließlich schickte er uns dreißig kleingedruckte Seiten Allgemeine Versicherungsbedingungen zu. In diesen, bei fast allen Versicherungen sehr

ähnlichen Unterlagen werden aber nur grundsätzliche Verfahren geregelt. Da uns alle anderen Versicherungen weitaus detailliertere Angaben über ihr Profil gemacht hatten, wandten wir uns direkt an die Ostangelner Brandschutzgilde. Doch offensichtlich hatte man dort schon von unserem mangelnden Vertrauen in die Aussagen ihres Vertreters gehört, wir bekamen einen kurzen Antwortbrief in dem man uns mitteilte, dass sie derartige Angaben nicht machen würden (wohlgemerkt, es ging um Fragen des versicherten Gegenstandes) und dass man kein Interesse an einer Geschäftsverbindung mit uns hätte.

Ist es wirklich so ungewöhnlich, das man wissen möchte, wofür eine Versicherung eintritt oder wieviele Mitarbeiter pauschal mitversichert sind?

Nun, es gab genug andere Anbieter, und wie gut eine Versicherung ist, merkt man sowieso erst, wenn ein Schadensfall eingetreten ist.

Unser Vermieter Herr Schwabe hatte es auch noch immer nicht geschafft, uns mit Schlüsseln für die einzelnen Zimmer zu versorgen. Wie sollten wir die Räume vermieten, wenn man sie nicht abschließen konnte? Ich überwand mich und schrieb ihm ein unfreundliches Email mit der Drohung, die Miete für den Juni wieder einzuziehen, wenn die Schlüssel nicht bis zur tatsächlichen Eröffnung am 17. Juni vorlägen. Herr Schwabe kam empört vorbei und machte den Vorschlag, auf seine Kosten einen Studenten als „Gangwache“ einzustellen, aber darauf wollten wir uns nicht einlassen. Ich sah schon zur Kieler Woche die Diebe von Zimmer zu Zimmer schleichen, während seine Gangwache schlief oder zur Toilette ging. Wir wollten ein Hotel sein, also mussten unsere Gäste ihre Zimmer auch abschließen können.

Das ganze Haus hat eine komplizierte Schließanlage, über die aber nicht immer sauber Buch geführt worden war. Pierre lief einen Tag lang mit Jürgen durch unsere Etage und baute alle Schlösser aus und ein, um die Schloßnummern festzustellen, die mit den vorhandenen Aufzeichnung leider nicht unbedingt übereinstimmten. Zwischendurch telefonierte er immer wieder lautstark mit Herrn Schwabe und diskutierte die verschiedenen Möglichkeiten, Ordnung in das System zu bekommen. Für die Gangtüren

gab es gar keine Schlösser mehr, die mussten neu bestellt werden, was mindestens drei Wochen dauern sollte. Dann zog er mit einer Liste davon, um bei der örtlichen Schlüsselfirma Surminski vorstellig zu werden. Firma Surminski verdient ein Sonderkapitel:

Exkurs: Ein Schloß für das bekpek

Unseren Backpacker hat zwei lange Gänge, die beide in den Flur zum Treppenhaus münden. Die Türen zu den Gängen hatten zwar Schlösser, doch ließen sich die passenden Schlüssel nicht mehr finden. Wir bauten schließlich in einer der beiden Türen ein Zahlenschloss ein, aber für die andere Tür brauchten wir einen neuen Zylinder. Dieser Schlosszylinder musste mit allen Zimmerschlüsseln zu öffnen sein, denn irgendwie sollten unsere Gäste ja den Backpacker betreten können.

Der Vermieter verwies uns an die Firma Surminski, mit der er in allen Schlüsselfragen zusammenarbeite.

Das ganze Haus ist mit einer Schließanlage der Firma Dohm versehen, die selbige vor dreißig Jahren dort eingebaut hat. Das Kieler Unternehmen Surminski vertritt nun vor Ort die Firma Dohm.

Wir notierten genau, welche Schlüssel den Zylinder schließen sollten und gaben die Liste an die Mitarbeiter der Firma Surminski.

Es geschah nichts.

Nach drei Wochen riefen wir an und fragten nach, aber niemand wusste etwas von dem Auftrag. Wir sandten ihnen die Liste noch einmal per Fax. Als wir nach einer weiteren Woche nichts hörten, rief Jürgen erneut dort an. Es sei kein Fax eingegangen. Und ohne eine Sicherheitskarte könnten Sie sowieso nichts machen.

Pierre, der Hausmeister, hatte den Auftrag schon vor Wochen MIT der Sicherheitskarte aufgegeben, aber er brachte sie zusammen mit der Schlüsselliste ein weiteres mal in das Geschäft und erteilte einen neuen Auftrag.

Wieder vergingen zwei Wochen, dann kam Pierre vorbei und holte mich ab, ich sollte selbst die angefertigten Teile in Empfang nehmen. Das irritierte mich, denn wir hatten niemals von *mehreren Teilen* gesprochen, es ging doch nur um einen einzigen Schließzylinder, aber ich fuhr mit ihm in den Laden. Dort drückte mir ein mauflauler Mitarbeiter eine Tüte mit 15 Schlüsseln in die Hand, die ich ihm quittieren sollte. Damit konnte ich gar nichts anfangen. Er hielt mir unsere Liste unter die Nase und meinte, sie hätten nach Auftrag genau diese Schlüssel angefertigt. Mir schien es, als sei ich in einem Film bei „versteckter Kamera“, denn es war unsere Liste, auf der schwarz auf weiß stand „Bitte fertigen sie einen *Schließzylinder*, der für folgende Schlüssel passt...“.

Ich wies den Mitarbeiter auf den Wortlaut hin, worauf er mir das Blatt aus der Hand nahm und studierte. Das müsse er mit dem Chef besprechen, sagte er, und verschwand in einem Nebenraum, während ich mir Vorhängeschlösser und Schlüsselanhänger betrachtete. Nach einer Weile kam er zurück. „Den Zylinder können wir nicht herstellen“. Sanft antwortete ich, sie sollten ihn nicht *herstellen*, sondern *bestellen*, bei der zuständigen Firma Dohm, bei der leider Privatleute nicht selbst bestellen können. Wieder starrte er grübelnd auf unsere Liste, auf der übrigens auch die Bestellnummer der Fa. Dohm aufgelistet war.

Unverrichteter Dinge, aber mit dem Versprechen, man wolle sich darum kümmern, zog ich wieder ab.

Wir warteten erneut.

Und warteten.

Als wir nach weiteren 10 Tagen vorsichtig bei Surminski anfragten, was es mit unserer Bestellung auf sich habe, erklärte man, der Zylinder sei nicht lieferbar.

Ungläubig und wutentbrannt recherchierte Jürgen im Internet und es war eine Sache von Minuten, die Adresse der ominösen Firma Dohm ausfindig zu machen.

Ein Traditionsunternehmen. Es gab Unterlagen zu der 30-Jahre alten Schließanlage und es sei kein Problem, einen entsprechenden Zylinder zu liefern, er müsse nur von der autorisierten Stelle vor Ort geordert werden. Aus Sicherheitsgründen darf nicht jeder Hans und Franz einfach Schließanlagenteile bestellen. Das verstanden wir durchaus und baten

um eine schriftliche Bestätigung, die prompt aus unserem Faxgerät tickerte. Mit dieser Bestätigung über die Lieferbarkeit unseres Wunschobjektes und der von Pierre ausgeliehenen Sicherheitskarte begab sich Jürgen zum Geschäft Surminski. Dort zeigte man gebührende Verlegenheit. Das Fax verschwand im Nebenraum (es war nur eine Kopie, wir wurden vorsichtig).

Gut, versprach, erneut der Mitarbeiter, man werde sich darum kümmern. Nächste Woche würden sie sich melden.

Wie kaum anders erwartet verstrich die Woche, ohne das etwas geschah. Unverdrossen griff Jürgen am folgenden Montag wieder zum Telefonhörer.

„So einen Auftrag hätten sie nicht vorliegen“, erklärte man ihm.

Jürgen blieb ganz ruhig, aber es knisterte gefährlich in seiner Stimme als er sagte: Hören Sie, wenn man ein Unternehmen führt, dann hat man ein Auftragsbuch. Dort werden die Aufträge eingetragen. Es kann doch nicht sein, das unsere Bestellung nun schon zum wiederholten Mal verloren gegangen ist!“

Der Mitarbeiter am anderen Ende erfasste vermutlich, dass er in latenter Gefahr schwebte, von einem wütenden Telefonkabel erwürgt zu werden. Er versprach die Chefin, Frau Surminski, zu informieren, die würde noch am Nachmittag zurückrufen.

Das tat Frau Surminski natürlich nicht, und auch am nächsten Tag kam kein Anruf.

Daraufhin versuchten wir es wieder, aber nun erklärte man, Frau Surminski sei im Urlaub, sie käme erst in der folgenden Woche zurück. Bis dahin könne man nichts machen.

Wir fragten uns, was an einer schlichten Bestellung, deren Inhalt wir inzwischen bis ins Detail vorgeben konnten, so schwierig sein sollte, dass nur die Chefin persönlich sie bewältigen konnte, aber da in diesen Tagen im bekpek viel los war, warteten wir ab.

Aber auch nach einer Woche meldete Frau Surminski sich nicht. Als wir anriefen, war sie in der Mittagspause oder schon weg.

Endlich, einige Tage später, konnte Jürgen sie am Telefon stellen. Sie entschuldigte sich und versprach, dass der bewusste Zylinder umgehend bestellt werden würde, sie benötigten dazu nur die Sicherheitskarte!

Also fuhr Pierre ein weiteres Mal mit der Sicherheitskarte zu Surminski und bestätigte den

Auftrag.

Und dann?

Kam unser Schließzylinder?

Nein, er kam nicht.

Ein Anruf bei Firma Dohm bestätigte den Verdacht: Es war kein Auftrag aus Kiel eingegangen.

Lag hier eine persönliche Feindschaft vor? Was hatten wir Surminski angetan, dass sie *das* uns antaten?

Firma Dohm meinte, sie hätten bisher mit Surminski zwar noch keine Schwierigkeiten gehabt, aber wir sollten doch den Auftrag einfach an eine andere Vertragsfirma, z. B. Eisenhenkel in Kiel geben.

Gesagt, getan, wir schickten ein Fax zu Surminski und widerriefen alle Aufträge (eigentlich war das nur eine Sicherheitsmaßnahme, denn angeblich hatten sie von uns ja gar keinen Auftrag). Dann fuhr Jürgen mit der Sicherheitskarte zu Eisenhenkel.

Eine Woche später hatten wir unseren Schließzylinder.

Eine neue Baustelle

Noch ließen unsere Rauchschutztüren auf sich warten, aber die Türzargen wurden geliefert und mussten bezahlt werden. Jürgen lieh sich wieder Geld von seiner Mutter, denn die von Herrn Vaterjan versprochenen Überweisungsformulare waren noch immer nicht eingetroffen. Inzwischen brachte mich das nicht mehr aus der Fassung, irgendwie würde sich das alles einrenken. Ein wenig kam ich mit vor wie ein Finanzminister: Wir rissen irgendwo ein Loch auf, um ein anderes akutes Loch zu stopfen und hofften auf eine Besserung der Lage. Nur das *unser* Geld (hoffentlich) bald eintreffen würde.

Pierre und Jürgen machten sich sofort an die Arbeit, denn nun mussten die alten Türen und Zargen herausgerissen werden. Wieder klebte ich alle Gänge ab und wir verhängten die Räume mit Plastikvorhängen, doch heute kamen die beiden nicht weit. Pierre fluchte lauthals durch die ganze Etage, dass er in seinem ganzen Leben noch keinen so harten

Beton erlebt hätte. Mit den üblichen Bohrhammern und der Handmethode mit Hammer und Meißel schlugen sie schließlich ein winziges Loch neben die Zarge. Das war zuviel für Pierre. Er zückte sein allgegenwärtiges Handy und rief bei einem Verleih für Profibaugeräte an. Am Spätnachmittag brachte er einen riesigen Plastikkasten vorbei. Ich vermutete, er sei unter die Kontrabassspieler gegangen, aber weit gefehlt: In dem Kasten befand sich - kaum von geringerem Ausmaß als die Hülle - ein Bohrhammer. Das Gerät war so schwer, das ich es mit beiden Händen kaum anheben konnte. Damit sollte man in Augenhöhe Löcher in Wände stemmen? Musste man eventuell einen Gabelstapler mitmieten, mit dem man das Teil auf die richtige Höhe anhob? Oder gab es auf dem Bau eine Art unauffälliger Zyklopen, die solche Arbeiten in die Hand nahmen? Pierre beruhigte mich vergnügt, er würde das Kind schon schaukeln.

Tatsächlich riss er am nächsten Morgen das Monstergerät mit gekonntem Schwung an die Schulter und donnerte los.

Ja, er donnerte, anders lässt sich der infernalische Lärm nicht beschreiben, der aus der Staubwolke um seinen kaum mehr zu erkennenden Körper hervordrang und im ganzen Haus vom Keller bis zum Dach die Tassen in den Schränken klirren ließ. Empörte und gequälte Mieter schauten vorbei, gaben aber schnell auf, da sie sich sowieso nicht verständlich machen konnten und vom Staubnebel Hustenkrämpfe bekamen.

Erstaunlicherweise hustete Pierre nicht. Zwischendurch löste Jürgen ihn viertelstundenweise ab und vergrößerte die Wandlöcher. Das Profigerät hielt, was sein Umfang versprach – der Beton hatte keine Chance. Nach zwei Stunden waren die alten Zargen herausgesprengt. Mit diesem Gerät wäre unser mühsamer Wanddurchbruch (fast) ein Kinderspiel gewesen. Leider war es genau die Arbeit, die Jürgen am meisten hasste, d. h. seine gute Laune der letzten Tage ging dahin. Da nützte es auch wenig, das ich mich als Räumkommando nützlich machte und den Bauschutt wegschaffte. Die meiste Zeit verbrachte ich allerdings mit Büroarbeiten. Nach der Einweisung beim Steuerberater versuchte ich mich an unserer Buchführung. Aber natürlich verhielten sich die Buchungssätze selten wie die in der Übungsstunde. Fünf- bis sechsmal am Tag rief ich bei unserem Steuerbüro an und fragte die Mitarbeiterin dort um Rat. Zwar hatte ich am

Fachgymnasium Buchführung gelernt, aber das war lange her – ich erinnerte mich an kaum mehr als einige grundsätzliche Prinzipien. Mit meinen alten Büchern und mehreren Seiten Notizen von der Einführung kämpfte ich mich durch das Programm. Als ich nach zwei Tagen alle unsere bisherigen Ausgaben gebucht hatte, fielen mir mehrere sehr ungewöhnliche Kontobestände auf. Unter anderem gab es Konten, die ich bisher gar nicht berührt hatte, und die dennoch Bestände aufwiesen. Es stellte sich dann heraus, das unser Buchhaltungsprogramm zu Demonstrationszwecken eine Musterfirma voreingestellt hatte, mit Beständen, Konten usw. Und statt nun eine neue Firma, nämlich unser bekpek, in dem Programm neu zu eröffnen, hatte ich offenbar alles im Schema dieser Musterfirma gebucht. Am liebsten hätte ich vor Wut und Enttäuschung über mich selbst den Computer zerhackt, aber nach einer Kaffeepause und einem Stück Kuchen aus unserer Heimkonditorei machte ich mich ans Werk und fing wieder von vorn an. Nebenbei gab es wieder viel Ärger mit den Behörden.

Im Arbeitsamt fragte ich nach, was es denn mit den Unterlagen für den Antrag auf Arbeitslosenhilfe auf sich hätte, die man mir unaufgefordert zugesandt hatte. Und wo mein Antrag auf Überbrückungsgeld sei, den ich doch vor zwei Wochen abgegeben hatte. „Ach, haben Sie???“ Der Überbrückungsgeldantrag schien verschwunden zu sein. Der Mitarbeiter war selbst verwirrt und versprach, später zurückzurufen, was tatsächlich geschah: Der Antrag sei im internen Postweg!!, er könne gerade nicht darauf zugreifen. Aber die Sachbearbeiterin, momentan leider im Urlaub!, würde ihn am 17 Juni!, wenn sie wiederkäme! sofort bearbeiten. Das Geld würde ja sowieso erst am 1. Juli rückwirkend bezahlt werden. Ich blieb so still, dass er fragte, ob ich noch am Apparat sei. Ich sparte mir die Wiederholung meiner anfangs geäußerten Frage, ob er sich vorstellen könne, wie man sich als Gründer ohne Geld fühlen würde und ließ die Sache ihren Lauf nehmen. Auch Jürgen ärgerte sich mit dem Sozialamt, das ohne Kommentar die Zahlung der Sozialhilfe eingestellt hatte. Es stellte sich heraus, das er im März Geld aus alten Ansprüchen bekommen hatte, das er verwendet hatte, um eigene private Schulden abzubauen. Leider lag das Geld zwischendurch zwei Tage auf seinem Konto und prompt hat man ihm die Sozialhilfe gestrichen. So etwas geht immer sehr schnell, während die

Bewilligung von Zahlungen 6 Wochen und länger brauchen. Man sieht daran, dass zügige Bearbeitung tatsächlich eine Interessenlage des Amtes ist.

Ich versuchte einmal mehr den Brandmeister Herrn Paulsen zu erreichen, denn wir hatten noch immer keine Angaben, wo in den Gängen wir die Notleuchten anbringen sollten. Jürgen hatte inzwischen eine unabhängige Stromversorgung verlegt und wir wollten unseren Sicherheitsauflagen nachkommen. Aber wie nicht anders zu erwarten war Herr Paulsen auf einer Schulung und nicht erreichbar. Als endlich ein Kollege den Hörer abnahm, erklärte dieser sich für nicht zuständig, da er unseren Fall nicht kenne. Meine Beschwerde, Herr Paulsen sei schlecht zu erreichen, bestritt er vehement. Ich könne ihn morgen früh erreichen ---- ach nein, da habe er schon Termine, und übermorgen auch und dann habe er Auswärtstermine. Tja, die Personaldecke sei dünn und viel Arbeit da...blablabla.

Immerhin hörte er sich meine Frage an. Ich erklärte, dass wir die erforderlichen Notleuchten ja gern anbringen wollten, aber da diese teuer seien, eben auch nicht mehr Lampen als nötig. Der Kollege von Herrn Paulsen antwortete vorwurfsvoll, ich könne die Sicherheit meiner Gäste doch nicht von finanziellen Erwägungen abhängig machen.... Nun wurde ich richtig wütend und ehe ich mich zurückhalten konnte, platzte es aus mir heraus: „Sie haben gut reden. Wer gut bezahlt in einem Büro sitzt, der kann leicht anderen Leuten Vorschriften machen.“ Man muss es dem Herrn anrechnen, das er ganz ruhig blieb und nicht einfach das Gespräch abbrach. Ich beruhigte mich wieder als er vorschlug, die Notleuchten nach dem gesunden Menschenverstand anzubringen, das würde in 95% der Fälle passen. Dass ich von einer Behörde hören würde, etwas solle nach dem gesunden Menschenverstand geregelt werden, hätte ich mir niemals träumen lassen.

Auch zwischen Jürgen und mir kam es immer wieder zu Reibereien und unerfreulichen Wortwechseln. Ich bekam nach und nach das Gefühl, in seinen Augen nichts mehr richtig zu machen. Wenn er über alles was ich tat, lästerte, (Sofa falsch gekauft, Bilderrahmen

falsche Farbe, Computerbildschirm falsche Größe, unaufgeräumter Schreibtisch...) sollte das vielleicht scherzhaft sein, aber ich konnte leider nicht mehr lachen. Tag für Tag hatte ich das Gefühl, gegen den scheinbaren oder wirklichen Vorwurf der Faulheit, Drückebergerei, Unfähigkeit und Unzuverlässigkeit anzukämpfen. Wenn ich Jürgen darauf ansprach, warf er mir eine „gestörte Wahrnehmung“ vor. Ganz besonders ärgerlich reagierte er darauf, das ich abends, nachdem ich mich acht Stunden durch Buchführungsprobleme, Rechnungsprobleme, Lieferantenprobleme, Druckerprobleme und Geldprobleme gearbeitet hatte, gern meinem Freizeitsport Klettern nachging, um meine computerverkrampften Muskeln zu entspannen, während er, der den ganzen Tag hart körperlich gearbeitet hatte, abends k. o. vor dem Fernseher saß. In seinen Augen war das ein Beweis, dass ich keine „richtige“ Arbeit leistete. Dazu sein

Originalkommentar:

Meine Wahrnehmung ist halt die, dass ich abends körperlich so dermaßen fertig bin und zu nichts mehr in der Lage, während Petra ihre Hobbys sehr sehr wichtig sind und sie denen auch noch nachkommen kann.

11. 06. 2004

Nachdem Jürgen und Pierre die alten Türeinfassungen ausgebaut hatten, mussten die Türöffnungen neu verputzt werden. Dann baute Pierre in kürzester Zeit die neuen Zargen ein. Er sprach davon, 'den Beton zu werfen', was ich nicht begriff, bis ich es mit eigenen Augen sah: Zwischen den Türrahmen und der Wand bleibt beim Einbau ein Spalt frei, der zum Schluss mit Beton verfüllt wird. In meiner Ahnungslosigkeit hatte ich gedacht, man stopft dann eben den Beton irgendwie dort hinein, doch tatsächlich sieht das anders aus. Pierre mischte sich „Mischung“ an, wie er es sehr prägnant nannte, platzierte sie in einer alten Schubkarre hinter sich und nahm im Abstand von $\frac{1}{2}$ m vor dem Türrahmen Stellung. Dann schaufelte er etwas feuchten Beton auf seine Kelle, und dann warf er ihn in den Spalt.

Ja, er schleuderte die Kelle in unnachahmlichen Schwung nach vorn und die Betonmasse verschwand in dem 10 cm breiten Schlitz! Ein paar Krümel rieselten davor zu Boden. Ich

war mir sicher, dass ich bei einem Versuch kaum die Wand getroffen hätte – es war vollendete Handwerkskunst, schön anzusehen. Und Pierre zeigte seine Fertigkeit gern. Einige der Türen mussten allerdings in Gänge eingepasst werden, die wesentlich breiter waren, als sie selbst. Diese Lücken wurden mit Ytongsteinen zugemauert. Jürgen lernte Ytong zu sägen, eine Arbeit, die saharaähnliche Staubwolken durch den Backpacker trieb. Alle unsere sauber geputzten Zimmer waren am Ende mit einer neuen Staubschicht bedeckt- hereingezogen durch Schlüssellöcher und Türritzen. Meinen Kommentar, das Gelächter der beiden Männer weise darauf hin, dass es ihnen trotz des anfallenden Schmutzes doch Spaß mache, erwiderte Jürgen gallig, „Spaß eine Staublunge zu bekommen, na vielen Dank“ .

Die Arbeiten erfuhren eine kurzzeitige Unterbrechung, als Pierre sich im Eifer des Gefechtes mit der Flex in die Hand schnitt. Wir hatten noch immer kein Verbandszeug auf unserer Baustelle, aber zum Glück war gerade eine Freundin da, die beim Putzen half. Sie holte ihren Autoverbandkasten und Pierre wurde verarztet. Statt nun zu einem echten Arzt zu fahren, besorgte er sich einen Gummihandschuh und arbeitete weiter. Wahrscheinlich hat er schon so viele Verletzungen überstanden, dass er gegen alle Formen der Blutvergiftung immun ist.

Auf diese Weise wuchsen immerhin die Ytongwände schnell in die Höhe und konnten verputzt werden. Jürgen wurde von Pierre angelernt und sollte den Rest allein erledigen, als Pierre zu einer anderen Baustelle abgerufen wurde. Also bestrich er hingebungsvoll die Steinwände. Es dauerte lange, denn nach seinen eigenen Worten wollte er sich von unserem kritischen Hausmeister keinen Pfusch nachsagen lassen. Pierre musterte dann am Ende die Arbeit auch hochzufrieden.

Endlich konnten wir die Plastikplanen wieder aufrollen und mit einigen Freundinnen arbeitete ich mich durch die Zimmer in einer erneuten Putzorgie. Am 11. 06. abends sah alles wieder sauber aus und Jürgen und ich tranken mit einigen Bekannten eine Flasche Sekt auf die Fast-Fertigstellung. Wir dachten nochmal an unsere ersten Anfänge zurück. Hätten wir damals geahnt, was auf uns zukommen würde, hätten wir wahrscheinlich gar nicht erst angefangen. Und wenn nun alles schief gehen würde? „Dann“, so stellten wir

nach der zweiten Flasche Sekt fest, „dann haben wir zumindest eine gute Zeit gehabt“. Und wir hatten eine Vorstellung von unseren eigenen Fähigkeiten bekommen, die uns eine Reihe anderer Arbeitsfelder eröffneten. Sicher konnten wir eine Unternehmensberatung für Existenzgründer eröffnen, mit unseren Erfahrungen! Jürgen schlug vor, wir sollten einen Postkartenservice aufziehen, Werbeslogan: „Wir fahren für sie in den Urlaub und schreiben ihre Postkarten“. Gegen Aufpreis ließen sich dramatische Zwischenfälle arrangieren, verlorenes Gepäck, abgebranntes Hotel... Die nächste Flasche neigte sich ihrem Ende, als wir auf den Gedanken des „Tamagochi-Pflegeheims“ kamen. Daraus ließe sich doch ein Nebenverdienst machen. Die Tamagochimütter und -väter konnten bei uns ihre pflegebedürftigen Spielzeuge hinterlassen, wenn sie selbst in den Urlaub fahren. Wir würden regelmäßig die entsprechenden Fress- und Streichelknöpfe drücken. Nun, vielleicht sollten wir lieber eine Filiale in Japan eröffnen, dort sei das Tamagochi-Wesen ausgeprägter, schlug einer unserer Freunde vor. Auch die Feuerschutzmaßnahmen boten Gesprächsthemen, als wir die vierte Flasche auf den Kopf stellen konnten. Warum nicht an jedem Fenster eine Notrutsche nach unten anbringen, falls die Gäste den Weg zum Treppenhaus nicht finden konnten? „Ja“, warf jemand ein, aber die Notrutschen müssten natürlich eine eigene Wasserkühlung besitzen, damit die Flüchtenden sich am heißen Metall nicht verbrannten. Außerdem müssten es geschlossene Röhren sein, sonst könne ein panischer Flüchtling über die Kante fallen. Bei einer geschlossenen Rutsche dürfe aber eine innere Notbeleuchtung mit einem unabhängigen Stromsystem nicht fehlen, warfen offensichtliche Kollegen von Herrn Paulsen ein. Jürgen schlug sektfreudig vor, statt der Notleuchten doch an jeder Tür einen Nothelfer zu platzieren, der im Brandfall den Leuten den Weg weise. Im Schichtdienst würden so mindestens 10 Arbeitsplätze im bekpek geschaffen werden, zusätzlich zur gesteigerten Sicherheit, und man wäre nicht mehr auf eine Stromversorgung angewiesen. Wir überlegten, ob wir Herrn Paulsen von unseren Vorschlägen in Kenntnis setzen sollten, aber der einzige nüchterne Teilnehmer des Abends riet davon ab, der Herr sei doch sowieso nie zu erreichen. Wir ließen uns überzeugen. Gegen 0 Uhr reihten wir den Flaschenwald in der Küche auf und machten uns auf den Heimweg - Ich kam danach heil

nach Hause, aber Jürgens Fahrrad zerfiel auf halbem Wege und er musste die restlichen 4 km zu Fuß marschieren, zum Glück unverletzt und nach dem schönen Abend nicht einmal sehr verärgert – wie auch mit so viel Alkohol im Blut?

12.06.2004

An diesem Tag sollte Herr Paulsen kommen, um unsere Brandschutzmaßnahmen zu begutachten. Wir hielten uns sicherheitshalber mit unseren nächtlichen Sicherheitsvorschlägen zurück. Er kam, sah und ging wieder, da zwar die Türrahmen der Rauchschutztüren eingebaut waren, die Türen aber noch nicht hingen. Das hätte eigentlich schon längst passiert sein sollen, aber aufgrund eines Feiertages in Süddeutschland, waren sie nicht planmäßig ausgeliefert worden. Herr Paulsen war keineswegs verärgert und versprach, in der kommenden Woche erneut hereinzuschauen. Mit unseren Notleuchten war er zufrieden, unser Menschenverstand entsprach also in dieser Hinsicht dem Seinen. Wir sprachen ihn auf die geforderten Rauchmelder an. Da es dafür in keiner Verordnung Vorschriften gab, wollten wir gern darauf verzichten. Herr Paulsen ließ nicht mit sich handeln. Ob gesetzliche Grundlage oder nicht, sei nicht relevant, das sei ja nun mal der Deal gewesen, weshalb er auf die Feueraußentreppe verzichtet hätte. Ich warf ein, dass es für die Feuertreppe genau genommen auch keine gesetzliche Grundlage gab. Doch, sagte er, die Landesbauordnung. Warum man denn eine spezielle Hotelverordnung habe, wenn man doch für alles die Landesbauordnung heranziehe? Ja, die Hotelverordnung regelt das Nähere, sagte er. Eben, sagte ich. Aber ein Hotel ist ein Sonderbau, sagte er darauf und wir waren wieder am Anfang.

Ich gab auf, Rauchmelder für 6,50 € konnten wir auch noch verkraften.

Leider fielen ihm dann noch die Glasfenster über den Gangtüren auf. Das Drahtglas galt früher einmal als rauchdicht, heute jedoch gäbe es neue Anforderungen. Die Fenster müssten wir noch zumauern.

Wie gut, dass wir heute in so sicheren Zeiten leben! Muss ja furchtbar gewesen sein, als noch das Land Schleswig-Holstein selbst Bauherr war und dieses Haus erstellt hatte. Ja, gab Herr Paulsen zu, das Haus sei eine Bruchbude.

Nun, immerhin unsere Etage würde rauchsicher sein, das sei doch sinnvoll. Ich malte mir

in Gedanken aus, wie bei einem Brand alle Hausbewohner in unsere rauchsichere Etage stürmten und sich verbarrikadierten.

Kaum schlossen sich die Aufzugtüren hinter Herrn Paulsen, fuhren Pierre und Jürgen zum Baumarkt um weitere Ytongsteine zu besorgen. Das bisschen Mauern und erneute Putzen ließ sich sozusagen mit links erledigen.

13.06- 18. 06. 2005

Die letzten Tage vor der Eröffnung waren voller Hektik und Aufregung. Am 16. 06. wurden endlich die Rauchschutztüren geliefert. Ich hatte schwere hässliche Stahltüren erwartet, aber Pierre hatte ganze Arbeit geleistet. Die mattweiß lackierten massiven Holztüren sahen schön aus und hatten sogar Glasfenster. So wirkten unsere Flure doch nicht abgeschottet wie Gefängniskorridore. Ich war begeistert. Allerdings waren sie wirklich schwer. Ich konnte sie nicht anheben, und auch Jürgen schnaufte bei dem Versuch. Pierre packte die erste Türe und rief im Laufen: „Man darf nur nicht Absetzen, in einem Rutsch durchlaufen!“. Schon hatte er die erste Türe an Ort und Stelle und setzte sie zielsicher auf den Zapfen.

Jürgen brachte die restlichen Notleuchten an und holte wunderschöne Fluchtpläne von Hanno, unserem Architekten. Hanno hatte die Pläne zunächst im DIN A3-Format anfertigen wollen, was ich verhinderte. Solche Pläne hätten beinahe Tapetenbahngröße gehabt und kaum an die Innentüren der Zimmer gepasst. Die jetzigen DIN A4-Exemplare gaben klar Auskunft über Fluchtwege, Feuerlöscher und Ausgänge. Herr Paulsen, der am nächsten Tag erschien, war begeistert. Auch die Rauchschutztüren und die aufgemauerten Türrahmen fanden Gnade vor seinen Augen. Nach 10 min war er schon wieder am Aufzug um zu gehen, aber Pierre holte ihn nochmal zurück und ließ sich die Abnahme unterschreiben, ganz offiziell, damit später niemand sagen konnte, wir hätten den Backpacker unter falschen Voraussetzungen in Betrieb genommen – der Mann ist ein Goldstück.

Gegen Mittag, ich verteilte gerade Farbe auf die frisch verputzten Stellen neben den Türen, kam eine Freundin zum Putzen und dann rumpelte es im Aufzug, Kinderlachen

ertönte und es quollen Gepäck und Menschen in unseren Vorraum: Die ersten Gäste waren da, ein Jugendschwimmklub aus Brunsbüttel.

Der Alltag begann aufregend: Das erste Mal Leute herumführen, nicht zu sehr vor Stolz platzen, die Geschirrspülmaschine erklären, Wegbeschreibungen geben, Karteikarten ausfüllen, Bettwäsche ausgeben, ach ja, nicht vergessen, das Geld zu kassieren und in das Kassenbuch einzutragen, unsere ersten Einnahmen!

Noch fehlte der Internetanschluss für die Gäste und in der Küche gab es gerade drei Töpfe- aber unsere ersten Gäste waren begeistert, lobten alles in den höchsten Tönen und gaben uns das gute Gefühl: Ja, es hat sich gelohnt!

Das erste Jahr

Ein Schild für das bekpek

Das erste Jahr ist das schwerste, heißt es – nun, es war nicht leicht. Schnell mussten wir feststellen, dass sogar unsere pessimistische Kalkulation nicht pessimistisch genug gewesen war. Dem furiosen Beginn zur Kieler Woche folgten Wochen voller Ödnis. Der Sommer 2004 fand an anderen Orten statt, es hing eine dichte Wolkendecke über der Stadt und die Temperaturen fielen teilweise auf das Niveau des letzten Dezembers. Niemand, der nicht unbedingt nach Kiel kommen musste, eilte herbei, um unsere Zimmer zu füllen.

Nun, wir hatten noch genug mit der endgültigen Einrichtung des Backpackers zu tun. So kümmerten wir uns um ein Schild an der Einfahrt. Zunächst glaubten wir uns mit dem Vermieter darauf geeinigt zu haben, dass wir auf dem Grundstück ein großes Hinweisschild aufstellen dürften. Wir stellten einen entsprechenden Bauantrag, holten Kostenvoranschläge ein und als eigentlich alles bereit war, erklärte Herr Schwabe erstaunt, so hätte er es nicht gemeint, wenn schon ein Schild, dann sollten dort alle im Haus residierenden Betriebe beworben werden. Das müsse erst sorgfältig geplant werden.....Wir waren wütend, denn das hatte sich bei unserem letzten Gespräch ganz anders angehört. Aber natürlich gab es keine schriftlichen Unterlagen, also warteten wir

ab. Die nächsten Wochen tat sich nichts, weder von seiner Seite, noch von den anderen Hausbewohnern. Also suchten wir nach neuen Wegen. Der Grünstreifen vor dem Grundstück schien uns ein hervorragender Platz. Nach längerem Studium der Geländepläne auf dem Katasteramt erfuhren wir, dass der Grünstreifen öffentliches Gelände der Stadt Kiel war. Unser Unternehmensberater winkte sofort ab, als er davon hörte „Da bekommen Sie nie eine Erlaubnis!“

Nun, da man überall Schilder an den Straßenrändern sieht, dachten wir, es könne nicht schwierig sein, die zuständige Stelle herauszufinden und dann auch eine Aufstellgenehmigung zu erhalten.

Weit gefehlt.

Beim Ordnungsamt erfuhren wir nur, dass man nicht zuständig sei – wunderte mich das? Auch das Bauordnungsamt wies die Verantwortlichkeit von sich. Obwohl für das Schild natürlich ein Bauantrag von ihnen genehmigt werden musste, hatten sie mit der Aufstellung desselben nichts zu tun. Herr Silberbauer meinte aber, das Tiefbauamt könne unser Ansprechpartner sein. Dort erreichten wir tatsächlich sehr freundliche Mitarbeiter, die sich zunächst auch unseres Problems annahmen. Nach einigen Telefonaten erklärten sie dann aber doch, dass diese Art von Schildern eher in den Zuständigkeitsbereich des Grünflächenamtes fielen.

Also nahmen wir Kontakt mit dieser Stelle auf und wirklich, hier waren wir am richtigen Ort angekommen. Zunächst erfuhren wir, dass keines der an der Auffahrt bereits vorhandenen Schilder irgendwo genehmigt war. Offensichtlich stellten wir wieder einmal einen naiven Sonderfall dar, denn die Mitarbeiter erklärten frei heraus, dass kaum jemand um Erlaubnis frage, um Hinweisschilder aller Art aufzustellen. Immerhin vereinbarten sie einen Termin für eine Ortsbegehung(!), bei der zwei Personen den zukünftigen Aufstellungsort in Augenschein nahmen. Gegen eine Gebühr von weiteren 100€ (zuzüglich zum Bauantrag, der ebenfalls 100€ gekostet hatte) erhielten wir nach drei Wochen die Genehmigung zum Aufstellen eines Hinweisschildes – wir waren ganz erstaunt von der Geschwindigkeit der Bearbeitung.

Am selben Tag geben wir das Schild bei einem Schilderbauer in Auftrag.

Und – es hatte etwas von déjà vu – das Schild kam nicht. Es kam nicht nach einem Monat und nicht nach zweien. Wir telefonierten: Der Chef wollte zurückrufen und tat es nicht. Wir schrieben emails – keine Antwort. Wir riefen wieder an und erhielten die Antwort, das in der kommenden Woche das Schild geliefert werde.

Die Woche verging und nichts geschah.

Wir waren inzwischen sehr ärgerlich, denn ohne das Schild war der Eingang zum Backpacker schwer zu finden und immer wieder irrten ankommende Gäste über das weitläufige Gelände und suchten den richtigen Eingang. Als Jürgen erneut bei der Firma anriefen und mit dem Entzug des Auftrags drohte, bat der Chef um Verzeihung, die Druckmaschine für die Folie mit unserem Schriftzug sei ausgefallen, das ganze vorbereitete Schild nicht mehr zu gebrauchen.

Hm. So etwas kann vielleicht passieren, aber warum hatte er nicht angerufen und uns informiert?

In der Folgewoche würde das Schild fertig werden, versprach der Chef.

Wir erwarteten gar nicht, es am Montag oder Dienstag zu sehen, aber auch am Mittwoch, Donnerstag und Freitag lag unsere Einfahrt verwaist wie eh und je da. Nun riss uns der Geduldsfaden und wir beschlossen, am kommenden Montag den Auftrag zu stornieren. Am Samstagabend schaute Jürgen gegen 21.00 Uhr aus dem Fenster und sah den Chef der Schilderfirma persönlich unser neues Schild in dem Grünstreifen aufstellen. Da taten uns unsere wütenden Gedanken schon beinahe wieder leid -der Ärmste kannte als Kleinunternehmer auch keinen Feierabend.

Endlich, nach einem $\frac{3}{4}$ Jahr Betrieb hatten wir unser Schild – und schon am nächsten Tag tauchten die ersten Leute auf, die sich unser Hostel ansehen wollte, um bei einer anstehenden Familienfeier ihre Gäste hier unterzubringen. Sie hätten ja gar nicht gewusst, das es soetwas in der Nähe gäbe. Aber heute beim Vorbeifahren sei ihnen das Schild aufgefallen...

Bei solchem spontanen Erfolg schmerzte die Rechnung für das Schild doch gleich viel weniger.

Gäste

Die Gäste sind das Herzblut eines Backpackers.

Und sie geben Stoff für unzählige Geschichten.

Den ersten Ansturm bewältigten wir gleich in der ersten Woche - wobei wir des öfteren auf das Wohlwollen unserer Gäste angewiesen waren, denn nicht immer klappte alles wie gewünscht - wir hatten viel zu lernen.

Wie sollten wir am besten das Putzen organisieren? Morgens früh hatte es keinen Sinn, denn die meisten Leute standen erst später auf und unsere Deadline zum Auschecken war 11.00 Uhr. Aber den ganzen Vormittag lang war man ziemlich beschäftigt mit Wegbeschreibungen, Entgegennahme von Schlüsseln, Bedienen des scheinbar ständig klingelnden Telefons. Wir hatten im Büro zwei unabhängige Apparate und sie schienen immer gleichzeitig zu klingeln, besonders dann, wenn abreisende Gäste mit den Armen voller Bettwäsche in der Türe standen und nach dem Wäschecontainer fragten oder ihre Schlüssel abgeben wollten. Heute kann uns so etwas nicht mehr aus der Ruhe bringen, aber in den ersten Tagen kamen wir uns vor wie in einem verrückt gewordenen Bienenstock. Sobald eine Minute Zeit war, versuchten wir die Zimmer der abreisenden Gäste auf Vordermann zu bringen, denn die nächsten standen oft schon vor der Türe und warteten. Dann waren die Duschen und Toiletten zu putzen, und immer wenn man gerade fertig war, kam noch ein Nachzügler und alles war wieder feucht. Da das Kieler Wasser extrem kalkhaltig ist, hatten wir den Ehrgeiz, die Wassertropfen von den Kacheln und Duschkabinenwänden zu wischen, bevor sie zu grauweißen Kalkflecken getrocknet waren. Nun, inzwischen haben wir ein hervorragendes Entkalkungsmittel, das uns die Sisyphusarbeit abnimmt.

Wenn um 14.00 Uhr die Ablösung eintraf, waren wir anfangs immer fix und fertig. Der Nachmittag verlief ein wenig ruhiger und wir hatten mehr Zeit, mit den Gästen zu plaudern. Abends herrschte vor allen in der Küche ein multinationaler Trubel. Die französischen 49er-Segler wohnten bei uns und inszenierten ausgedehnte Kochorgien. Sie hatten Kisten und Körbe voller Lebensmittel in ihren beiden Sechbettzimmern und

dazwischen lagen ihre ganzen Habseligkeiten am Boden - es war nicht daran zu denken, dort das Zimmer zu saugen. Manchmal war ich mir auch nicht sicher, wieviele Leute wirklich dort wohnten. Wir hatten in unserer Unerfahrenheit nicht abgeklärt, *wie* die Leute zahlen sollten, und so kamen Sie alle einzeln, zahlten mal für mehrere Tage, mal für mehrere Leute, dann wechselten sie noch die Zimmer - aber als wir am Ende der Kieler Woche *Soll* und *Ist* miteinander verglichen, kam es gut hin - die Jungs waren ehrlich gewesen.

Der Schwimmclub aus Brunsbüttel sorgte auch für Aufregung. Die Kinder schienen durch ihren Sport nicht ausgelastet und rannten mit Begeisterung durch unsere Gänge. Besonders beliebt war unser Aufzug, den sie in Dauerbetrieb nahmen, während einige von Ihnen durch das Treppenhaus jagten und die Knöpfe drückten. Ich staune noch heute, dass die anderen Mieter im Haus diesen Ansturm so gelassen über sich ergehen ließen, aber wir bekamen nicht eine Beschwerde. Dafür schrieben unsere Gäste begeisterte (und begeisternde) Kommentare in unser Gästebuch - der Gang in den Aufenthaltsraum, wo das Buch lag, war stets eine der ersten Wege, wenn wir morgens kamen. Ein schnelles verstohlenes Blättern - man wollte nicht zu gierig wirken - und dann seliges Seufzen, wenn wieder jemand Gutes geschrieben hatte.

Ein Pärchen aus den Niederlanden ließ es dabei nicht bewenden: Als sie morgens abreisten, drückten Sie mir eine Flasche Wein in die Hand, als Dankeschön für den netten Abend... das sind Augenblicke, die alle Mühen wert machen.

Sie waren nicht die einzigen, mit denen wir unsere Zeit verbrachten. Besonders wenn Leute ein paar Tage länger bei uns wohnten, ergaben sich oft lange gemeinsame Abende, an denen wir weit über das Schichtende hinaus mit netten Leuten bei einem Glas Wein zusammen saßen. Wir hatten nicht nur für andere "a home away from home" geschaffen, sondern auch für uns selbst.

Manche Gäste hinterlassen bleibende Eindrücke.

Im November stieß Jan zu uns. Ein gutaussehender Mitvierziger, der zunächst für eine Nacht eincheckte und dann 6 Monate blieb. In den langen Wintermonaten unseres ersten Geschäftsjahres war er oft unser einziger Gast. Zum Sonderpreis breitete er sich allein in

einem Sechbettzimmer aus. Anfangs verstanden wir uns alle prächtig, aber mit der Zeit gab es dann eine Menge Reibereien. Er zahlte nur zögerlich seine Miete, dann wollte er im Februar sogar noch handeln, weil der Monat einen Tag kürzer war. Ab und zu verschwand er für ein bis zwei Wochen ohne eine Nachricht, ließ aber alle seine Sachen herumliegen. Aber sein gewinnendes Lächeln nahm uns doch immer wieder für ihn ein. Leider schaffte Jan es nicht wirklich, sein eigenes Leben zu organisieren. Ohne Arbeit schlief er meist bis 12 Uhr morgens, sah aber bis nachts um drei Uhr fern. Es ärgerte mich immer ein wenig, dass er meist erst duschte, wenn ich die Duschen gerade sauber und trocken gewischt hatte. Da Jan an vielen Dingen interessiert war und viel las, konnte man gut mit ihm reden, aber dennoch hatte er seltsame Ansichten. So erzählte er einmal, wie er durch einen Fehler der Bank aus einem Geldautomaten 8000€ "gezogen" hatte und war empört, dass er das Geld auch noch zurückzahlen sollte. Das war Jan, der nach einem halben Jahr dann doch auszog. Ihm folgte kurz darauf Ingo, der auch an unsere therapeutischen Fähigkeiten appellierte. Akut von daheim ausgezogen, wohnte er von August bis Dezember bei uns. Das erste Mal zahlte er Mitte September. Als ich ihn Ende des Monats daran erinnerte, dass er noch eine Miete schuldig sei, war er ganz erstaunt, er hätte doch eben erst Geld gebracht..... Da ihm über das Sozialamt Wohngeld zustand, rief ich irgendwann im Oktober dort an und fragte, wann man ihm denn sein Geld überweisen würde. Wieso, das sei doch schon längst ausgezahlt....

Leicht verärgert drohten wir Ingo mit dem sofortigen Rauswurf und konfrontierten ihn mit der Mitteilung des Sozialamtes. Er war fassungslos. Mit dem Geld hätte er erstmal andere Schulden bezahlen müssen. Nun waren wir fassungslos ob seiner Naivität. Schließlich vereinbarte ich mit dem Amt, dass sie die Miete direkt an uns überweisen sollten. Im Nachhinein war das eine schlechte Idee, wir hätten es uns nach unseren eigenen Erfahrungen mit Ämtern eigentlich denken können.

Ingo war schon längst ausgezogen, als sie uns noch immer die Miete für ihn überwiesen. Diverse Telefonate und Faxe konnten an diesem Zustand nichts ändern. Aber es kam noch schlimmer. Wir hatten das Geld der ersten Fehlüberweisung auf Ingos Wunsch an ihn weitergeleitet, als plötzlich eine Rückforderung des Sozialamtes bei uns eintraf,

zudem über einen wesentlich höheren Betrag, als wir überhaupt erhalten hatten. Auf meine telefonische Rückfrage erklärte man mir, ich hätte das Geld rücküberweisen müssen, anstatt es an Ingo auszuzahlen. Woher ich das wissen sollte. Tja, das sei eben so.

Das ging hin und her, bis im Dezember erneut eine Zahlung vom Arbeitsamt bei uns eintraf, die ich diesmal sofort zurückschickte. Auch das half nichts, erneut trudelten Forderungen über merkwürdige Beträge bei uns ein. Angeblich sollte Ingo noch bei uns wohnen....nun, auch das klärte sich im Laufe der nächsten Monate.

Aufregend war auch die Zeit mit unseren Praktikanten aus Korea. Ein Institut der Universität buchte sie zu einem sehr günstigen Preis bei uns für zwei Monate ein. Sie kamen direkt vom Flugplatz zu uns und hatten offenbar keine Vorstellung von Deutschland oder dem westlichen Leben überhaupt. Es war für sie ein Schock, dass es keine nach Geschlechtern getrennten Duschen und Toiletten gab, sie verlangten "Flipper", also Gummilatschen für die Toiletten, und sie sprachen praktisch kein Englisch. Unsere Küche wurde zur Experimentierhalle exotischer Kochkunst. Die Vier kochten morgens und abends Reis, und in der gesamten Zeit Ihres Aufenthaltes gelang es ihnen kein einziges Mal, das Anbrennen zu verhindern. So kratzte ich jeden Tag die verkohlten Reisreste aus den Töpfen und scheuerte sie blank - um sie am nächsten Tag erneut verbrannt vorzufinden. Wie der Herd darunter litt, muss ich wohl kaum weiter ausführen. Spannend war der Inhalt der Töpfe, die oft über Tage in der Küche standen. Einige Male warf ich den Inhalt entschlossen weg, um eine Lebensmittelvergiftung zu verhindern. Geschmäcker sind sehr verschieden, aber manche Dinge sahen aus wie Hühnergedärme oder ähnliches und waren nicht sehr appetitlich.

Ab und zu entwickelten sie auch eine erstaunliche Experimentierfreude mit deutschen Spezialitäten. Jürgen verhinderte einmal, dass sie Bismarckheringe kochten. Dass man Fisch kalt essen sollte, wollten sie aber nicht glauben und so blieben die eingeschweißten Heringe bei Ihrer Abreise im Kühlschrank zurück. Auch das getrocknete Shrimppulver und diverse Fischsoßen - elementare Bestandteile der asiatischen Küche, warten nun in unserem Gewürzregal auf Benutzer.

Lange Zeit wunderten wir uns über unsere Geschirrspülmaschine. Wir hatten ihnen die Benutzung erklärt, aber sie schienen immer sauberes Geschirr einzufüllen. Einige Male setzten sie den Geschirrspüler wohl auch in Gang (was eigentlich uns vorbehalten ist), allerdings offensichtlich ohne Spülmittel und mit nur zwei oder drei Schüsseln besetzt. Jürgen fand in einer mit Händen und Füßen ausgetragenen Diskussion heraus, dass sie das Gerät für einen "Geschirrtrockner" hielten, und sich ihrerseits wunderten, was es hier für seltsame Küchengeräte gab.

Als sie dann unverhofft nach schon eineinhalb Monaten abreisten, hatten sie nicht genügend Geld zum zahlen. Das Leben sei hier zu teuer gewesen. Sie wollten uns für die letzten 10 Tage 20€ geben, womit wir natürlich nicht zufrieden waren. Nach einer langen Litanei, dass sie Studenten seien, kein Geld hätten, schon der Flug so teuer gewesen sei und vieles mehr, bestanden wir immer noch auf Begleichung der vollen Rechnung, hatten aber ein richtig schlechtes Gewissen ob unserer Hartherzigkeit. Aber plötzlich tauchte dann doch noch Geld auf und wir trennten uns in aller Freundschaft, einer von Ihnen nahm noch den getrockneten Dill aus unserem Gewürzregal mit - diese Kräuter hatten es ihm wohl angetan. Dafür lagen dann mehrere Beutel undefinierbaren braunen Pulvers im Kühlschrank: Ein Telefonat mit dem Labor, in dem sie gearbeitet hatten klärte auf: Sie hatten ihre Proben vergessen. Man riet uns, sie im Müll zu entsorgen - es sei völlig ungefährliches Material. Nun, das taten wir dann auch.

Natürlich mussten wir auch unerfreuliche Erfahrungen machen. Eines Abends stand ein etwas verhutzelter älterer Mann vor der Theke und stellte sich als Christian Hemmerich vor. Er wollte erst eine Nacht bleiben, fragte dann am nächsten Morgen nach einem Monatstarif. Das war der Freitag. Am Vormittag fand ich ihn im Nichtraucher-aufenthaltsraum, wo er fröhlich auf unserer Gitarre klimperte und ein Zigarette rauchte. Etwas ungehalten machte ich ihn auf das Rauchverbot im Backpacker aufmerksam und bat ihn, in den Raucherraum zu gehen. Er schaute mich mitleidheischend an und meinte kläglich, er hätte die Zigarette gerade erst angesteckt. Trotzdem musste ich ihn ein zweites Mal auffordern zu gehen, bevor er sich mit einem traurigen Hundeblick erhob und die Gitarre mit in den Raucherraum nahm.

Das hätte uns eine Warnung sein sollen, aber wir glaubten zu dieser Zeit noch an das Gute im Menschen. Beim Saugen in seinem Zimmer stellte ich auch dort Rauchgeruch fest und bat ihn daher nochmal, dort zukünftig nicht mehr zu rauchen, weil er sonst ausziehen müsse.

Wieder bedachte er mich mit einem feuchten Augenaufschlag, nahm mit zitternden Händen einen tiefen Zug und sagte "Sie sind süß, wissen Sie, richtig süß."

Trotzdem erwischte Jürgen ihn abends wieder rauchend im Aufenthaltsraum und erklärte ihm daraufhin, das er am Montag ausziehen müsse. Er wollte nicht so unmenschlich sein, den alten Mann am Wochenende auf die Straße zu setzen, besonders, nachdem Herr Hemmerich eine erschütternde Geschichte über den Tod von Frau und Tochter und einem langen Krankenhausaufenthalt erzählte.

Tja, am Sonntag sahen und hörten wir nichts von unserem Gast. Am Montag wollte Jürgen kurzen Prozess machen und klopfte gegen 10 Uhr an die Türe, um Herrn Hemmerich zu wecken. Nichts geschah. Nach einer weiteren halben Stunde drang Jürgen mit dem Generalschlüssel in das Zimmer ein und fiel beinahe rückwärts wieder heraus. Ein unbeschreiblicher Gestank schlug ihm aus dem abgedunkelten Raum entgegen. Herr Hemmerich war fort, aber er hinterließ ein völlig verdrecktes Zimmer: Der Boden war bedeckt mit Erbrochenem, dessen Gestank sich mit den Nikotinschwaden vermischte. Kippen lagen zwischen vier leeren Wodkaflaschen, außerdem sammelte Jürgen neun Bierflaschen auf.

Die Schaumstoffmatratze war praktisch nicht mehr zu gebrauchen, so sehr hatte sich der Geruch in dem Gewebe abgelagert. Wir reinigten den Teppich dreimal mit Schaumreiniger, den wir in schweißtreibender Handarbeit in den Boden rieben. Alle Oberflächen mussten abgeschrubbt werden, die Vorhänge waschen, das Bett auseinandernehmen und reinigen und natürlich lüften, lüften, lüften. Es dauerte fast zwei Wochen, bis der ekelige Gestank durch chemische Geruchsvernichter, Duftkerzen und Aromaöle soweit gewichen war, dass wir das Zimmer wieder vermieten konnten. Und besonders ärgerlich war, dass Herr Hemmerich nicht nur unbemerkt abgereist war, sondern auch unsere Gitarre mitgenommen hatte.

Die Polizei nahm den Fall zwar auf, aber leider hatten wir abgesehen von seinem Namen keine weiteren Angaben von ihm, denn wie wir nun etwas spät bemerkten, hatte er auf dem Anmeldeschein mit Ausnahme seines Namens und des Geburtsdatums keine weiteren Angaben hinterlassen. Seit diesem Tag achten wir immer sehr genau darauf, dass unsere Gäste auch ihre Personalausweisnummern auf den Meldebogen eintragen, auch wenn das manchen sehr bürokratisch erscheint.

Wir versuchten natürlich herauszufinden, wohin Herr Hemmerich gefahren war. Er hatte, nach Beobachtungen eines anderen Gastes, ein Taxi genommen, und tatsächlich wusste die Taxizentrale auch sofort, welcher Wagen und welche Fahrerin diese Tour am Sonntagabend erledigt hatten. Allerdings könne man Angaben über Fahrgäste nur gegenüber der Polizei machen, erklärte man mir am Telefon. Kein Problem, dachte ich und gab diese Information an den zuständigen Polizisten weiter. Der begab sich auch zu der Taxizentrale, aber urplötzlich wusste dort niemand mehr etwas und an dem betreffenden Abend sei gar keine Fahrerin im Einsatz gewesen. Ich war ziemlich verärgert, als ich das hörte. Es ist anzunehmen, dass diese Fahrerin wohl "schwarz" beschäftigt war und deshalb bei der Polizei nicht aussagen wollte, aber dann hätte sie die Angaben doch mir machen können. Nun war uns jede Möglichkeit, unseren Zechpreller zu verfolgen, genommen. Unsere einzige klägliche Rache ist, dass wir diese Taxizentrale nun nicht mehr anrufen, wenn wir einen Transport benötigen.

Ein besonderer Fall war auch Herr Jungercat. Er hatte ein Einzelzimmer bestellt. Ein Geschäftsmann, dachten wir, in Mantel und mit Aktentasche. Er wirkte irgendwie hektisch, aber sonst nicht sehr auffällig. Beim Einchecken fragte er, ob seine Freundin ihn hier besuchen könne. Naiv hatte ich keine Einwände - viele unserer Gäste bekamen Besuch von ihren Freunden bei uns - oft waren es schließlich Einheimische, die ihren Besuch im bekpek unterbrachten. Ca. eine Stunde später öffnete sich die Aufzugtür und eine gut gekleidete Frau marschierte schnurstracks an der Rezeption vorbei zum Zimmer von Herrn Jungercat. Kurz darauf verließen beide zusammen das Hostel. Alles unauffällig. Auch dass sie mit einigen Lidltüten etwas später wieder zurückkamen und im Zimmer

verschwanden war nicht ungewöhnlich. Ein wenig erstaunt war ich dann, als ich der Dame in den Duschräumen begegnete, nur mit einem Handtuch "bekleidet".

Herr Jungercat blieb über Nacht, seine Freundin sah ich nicht mehr. Als er am nächsten Morgen auscheckte, machte ich ihn nochmal darauf aufmerksam, dass seine Freundin, wenn sie Nachts bliebe, auch bezahlen müsse, aber er versicherte, sie sei am Abend gegangen.

Ca. 2 Wochen später reservierte er erneut ein Zimmer, und diesmal stand er schon um neun Uhr morgens vor unserer Türe. Etwas überrascht gab ich ihm die Schlüssel. Er fragte nochmal mit unruhigem Blick, ob seine Freundin ihn besuchen könne. Noch immer war ich nicht misstrauisch, obwohl er großzügig auf 5€ Wechselgeld verzichtete. Die Dame erschien kurz darauf und die beiden verschwanden in seinem Zimmer.

Am nächsten Morgen erzählte Jürgen, dass Herr Jungercat schon um 13.00 Uhr wieder abgereist sei. Langsam schwante uns, was hier geschah. Tagelang hatte ich bei jedem Telefonklingeln Herzklopfen, denn ich wollte diesen Gast nicht mehr bei uns haben. Was sollte ich sagen, wenn er wieder anrief? Dass wir ausgebucht seien? Er hatte ja durchaus gesehen, dass wir meist nicht voll waren. Oder sollte ich ihm einfach sagen, dass wir keine rote Laterne draußen hängen hätten? War das zu unhöflich? Zum Glück für mich rief Herr Jungercat das nächste Mal bei Jürgen an, und der löste das Ganze wie immer sehr diplomatisch, indem er freundlich sagte, dass solch "stundenweise Vermietung" nicht im Sinne unseres Hostels sei. Seitdem blieb dieser Gast uns fern.

Andere stellten es noch geschickter an. Jürgen hatte ein Pärchen, das am Nachmittag eincheckte. Gegen 18 Uhr brachen sie "zu einem Spaziergang in die Stadt" auf, und da sie so vergesslich seien, gab die Frau den Zimmerschlüssel bei Jürgen ab, er sei ja bis 21 Uhr da, das würde reichen.

Jürgen saß bis 21.00 Uhr in der Rezeption, und weil die beiden nicht wiederkamen, blieb er bis 22.00 Uhr, denn ohne Schlüssel konnten sie das Hostel nachts nicht mehr betreten. Um 22.00 Uhr beschloss er, einen Blick in das Zimmer der beiden zu werfen, und die Ahnung wurde zur Gewissheit. Gähnende Leere, die beiden waren abgereist. Sie hatten auch nur eine Bleibe für ein paar Stunden gesucht.

So vorgewarnt waren wir auf der Hut, als wiedereinander ein Mann anrief, und fragte, ob er ein Zimmer auch nur für einen Nachmittag buchen könne. Jürgen wollte ihn schon abwimmeln, ohne seinen Verdacht zu deutlich werden zu lassen, aber der Anrufer erklärte, er habe ein Vorstellungsgespräch an der Uni, käme von weither und wolle sich vorher etwas ausruhen.

Nun, erzählen kann man viel. Wir passten auf wie die Schießhunde, ob sich Damenbesuch näherte, aber diesen Gast traf unser Misstrauen zu Unrecht, er kam, blieb allein und wollte sich wirklich nur ausruhen.

Lehrgeld

Als uns die KFW-Bank aufgrund unserer mangelnden Erfahrungen im Hotelbereich ablehnte, waren wir empört gewesen. Trotzdem machten wir natürlich auch Fehler, die "Leuten vom Fach" vielleicht nicht passiert wären. Oft lag es einfach an einer gewissen Naivität unsererseits. Wir konnten oder wollten uns nicht vorstellen, dass es Menschen gibt, die uns arme Existenzgründer vorsätzlich ausnutzten. Von Herrn Hemmerich wurde schon berichtet, aber es gab noch mehr "Problemfälle".

In den ersten Monaten bekamen wir häufig emailanfragen von Russen, die manchmal für einige Tage, oft aber für einen ganzen Monat bei uns wohnen wollten. Wir machten für die längerfristigen Angebote natürlich einige preisliche Abstriche, aber letztlich staunten wir doch, dass unsere Angebote sofort angenommen wurden, denn wirklich billig waren wir auch wieder nicht. So arm, wie unsere Vorurteile uns glauben machen, schien man in Russland doch nicht zu sein.

Wenige Tage nach unserer Zusage kam dann eine erneute Bitte, wir sollten doch eine schriftliche Bestätigung der Buchung schicken, sie werde für den Visaantrag benötigt. Wir waren beeindruckt und auch ein wenig befremdet, dass die Bestätigung einer Reservierung, die doch nichts aussagt, für ein Visum von Bedeutung sein soll, aber nichtsdestotrotz sendeten wir brav entsprechende Schriftstücke nach Russland. Manche unserer zukünftigen Gäste schickten sogar fertige Formulare per pdf mit, die wir ausfüllen

sollten.

Und damit endeten dann die Kontakte. Die Gäste tauchten nie bei uns auf, hatten es wohl auch niemals vor gehabt.

Gerade in der Anfangsphase, als wir uns über jede einzelne Buchung freuten und schon das Geld verrechneten, das sie einbringen würde, waren das herbe Enttäuschungen. Und die Anfragen mehrten sich. Wir waren irgendwann schon ganz aggressiv, wenn eine emailadresse einen russischen Absender hatte. Entsprechend skeptisch behandelten wir eine Buchung eines Herrn Viatcheslaw aus der russischen Republik, der angeblich zu einer Tagung nach Kiel kam. Die erste Überraschung war, dass er gar keine Buchungsbestätigung anforderte (als eingeladenener Teilnehmer einer offiziellen Tagung hatte er das nicht nötig, wie wir später erfuhren). Und die zweite, dass er dann tatsächlich kam und eine wunderbare Woche bei uns verbrachte. Er schwärmte seinen Kollegen auf der Tagung so sehr von unserem Hostel vor, dass im Folgejahr gleich 4 russische Wissenschaftler bei uns wohnten.

Gut, dachten wir, wir können immerhin überprüfen, ob es die Veranstaltungen, zu denen die "Scheinanmelder" kommen wollten, wirklich gab. Doch das funktionierte auch nicht immer, denn die cleveren Russen informierten sich offenbar auch per Internet und gaben als Kommensgrund tatsächlich stattfindende Tagungen u. ä. an.

Jürgen scherzte, sie hätten in irgendwelchen russischen Internetcafes wahrscheinlich schon Plakate aufgehängt: "Neues Hostel verteilt Buchungsbestätigungen" mit unserer Adresse. Auf Anraten anderer Hostelbetreiber verlangten wir für die Bestätigung schließlich die Überweisung des vollen Übernachtungspreises auf unser Konto. Das wirkte recht gut, die meisten Anfragen verliefen damit im Sande.

Nur eine Gruppe von vier russischen Frauen ließ sich nicht abschrecken. Sie mailten zurück, dass Sie keine Auslandsüberweisungen vornehmen könnten. Ich schrieb ihnen, wie sie vorgehen mussten und schickte alle notwendigen IBAN- Nummern und Daten. Ein neues mail kam: Sie hätten keine Zeit mehr zu einer Bank zu gehen, kämen aber ganz bestimmt, wenn ich nur die Bestätigung schicken würde.

Mir kam das sehr seltsam vor, denn so etwas wichtiges wie ein Visum besorgt man sich

doch nicht in der letzten Minute, und Banken gibt es sicher auch in Russland in allen größeren Orten, zumindest dort, wo es auch deutsche Konsulate gibt. Letztlich ließ ich mich aber breitschlagen und schickte eine Bestätigung, wobei ich nochmal darauf hinwies, dass wir mit ihren Landsleuten bisher nur schlechte Erfahrungen gemacht hätten, und sie mich bitte nicht enttäuschen sollten.

Der Tag der Ankunft kam, es wurde Abend und ich verwünschte bereits meine Gutmütigkeit, als plötzlich mit lautem Hallo und perfekt Englisch sprechend eine Frauenhorde aus dem Aufzug quoll.

Sie waren gekommen!. Sie waren nicht einmal böse ob meines etwas unfreundlichen Briefes, wollten aber kaum glauben, dass sie die ersten russischen Touristinnen im bekpek seien, denn das waren sie, Touristen. Für den ganzen Ärger brachten Sie mir noch eine Tafel russische Schokolade mit! Ich war natürlich gerührt und hatte gleich wieder ein schlechtes Gewissen.

In unserem zweiten Sommer begannen uns Firmen zu entdecken. Wir hatten Monteure und Handwerker zwar als mögliche Kunden in unsere Planungen einbezogen, aber wir waren über das große Interesse doch überrascht. Oft übernachteten Handwerker aus kleineren Betrieben aus Ostdeutschland im bekpek, die hier in Kiel Aufträge abarbeiteten. Manche lebten regelrecht bei uns, brachten sich eigene Fernseher mit oder begannen auch Reparaturen durchzuführen. So zementierte ein Betonbauer ein Loch auf unserem Balkon. Man musste irgendwann allerdings aufpassen, dass sie sich zu wohl fühlten. Bei einer Gruppe gab es nach ein paar Wochen Schwierigkeiten. Als ich morgens das Zimmer säubern wollte, stellte ich fest, dass statt der zwei angemeldeten und bezahlten Betten fünf Plätze belegt waren - ein Versehen natürlich. Ein paar Tage später wollte ich eine Endsäuberung machen, weil die nächsten Gäste kommen wollten, da stellte ich überrascht fest, dass die Burschen nicht wie angekündigt ausgezogen waren. Der Job dauerte noch eine Woche länger, erklärten sie fröhlich. Leider hatten sie vergessen, uns diesen Umstand mitzuteilen und nun war das Zimmer vermietet. Sie waren etwas empört, es sei doch "ihr" Zimmer, aber da sie später wieder bei uns einkehrten, kann es keine

dauerhafte Verärgerung gewesen sein.

Alle diese Gäste waren insofern sympathisch, dass sie bar bezahlten. So hatten wir es uns ja prinzipiell vorgestellt, doch die meisten Firmen zogen eine Rechnung vor. Anfangs bereitete das keine Probleme: Wir schrieben eine Rechnung und nach ein bis zwei Wochen hatten wir unser Geld. Aber irgendwann gerät man natürlich immer das erste Mal an die falschen Leute.

Immer Ärger mit Firmen

Pemibau, eine Baufirma mit Sitz in Berlin quartierte im November sechs Leute für eine Woche bei uns ein. Den ganzen Dezember sahen wir kein Geld. Ich telefonierte mehrfach mit der Sekretärin, die mich immer sehr engagiert und glaubhaft tröstete: Das Geld kommt bestimmt, es kommt morgen, es kommt nächste Woche, spätestens bis zum 31. 12. sei es da.....

Natürlich kam gar nichts. Ich war empört, dass diese Frau mir offenbar schamlos ins Gesicht, bzw. ins Ohr gelogen hatte. Jürgen regte sich etwas weniger auf, er meinte, wir sollten uns daran gewöhnen, dass es Leute gäbe, die aus Prinzip ihre Rechnungen mit Verspätung bezahlten. Man lese jeden Tag spaltenweise darüber in der Zeitung. "Mein Vater", erwiderte ich aufgebracht, "mein Vater hat 30 Jahre lang ein Geschäft geführt, und nie hätte er so etwas gemacht. Jeder seiner Geschäftspartner hat ihm völlig vertraut, weil es NIE eine Unregelmäßigkeit gegeben hatte....". "Tja", meinte Jürgen, das sei früher gewesen, heute gäbe es keine Moral, nur Geld, und für ein paar Pfennige Zinsgewinn sei heute den meisten eine gute Geschäftsbeziehung völlig egal.

Nichtsdestotrotz wollte auch er der Firma Pemibau das Geld nicht schenken. Wir verschickten Mahnungen, die unbeachtet bleiben, und so kamen wir zu unserem ersten Mahnverfahren. Es ist irgendwie auch interessant, was man alles lernt. Beim Gericht in Kiel gab es im entsprechenden Büro einen netten Beamten, der sich viel Zeit nahm, um uns den Ablauf zu erklären und das 6-seitige Formular korrekt auszufüllen. Unter anderem reichte es nicht aus, die Rechnungsadresse der Firma zu nennen, man musste den Geschäftsführer eintragen. Woher sollten wir bloß den Namen des Geschäftsführers

erfahren?

Ein Hoch dem Internet. Eine Recherche im Telefonbuch von Berlin ergab schon einmal drei Adressen für Pemibau, eine davon immerhin unsere bisher bekannte Rechnungsanschrift. Jürgen telefonierte mit dem zuständigen Ordnungsamt (eine so große Stadt hat natürlich mehrere und es ist nicht leicht, das zuständige Amt zu finden und dann auch noch dort jemanden zu erreichen) und nach einigem Hin und Her bekam er den Namen heraus.

Nach längerer Zeit bekamen wir Post vom Gericht. Das Unfassbare war geschehen: Pemibau bestritt tatsächlich alle unsere Ansprüche.

Ich war wie vor den Kopf geschlagen. Wie können Leute so handeln? Sehr wütend rief ich bei der Firma an und fragte die Sekretärin, ob sie morgens denn noch in den Spiegel sehen könne, bei so einem offensichtlichen Betrugsversuch. Sie versicherte einmal mehr, dass wir unser Geld bekommen würden, sie wolle sich sofort kümmern.

Ich begann wieder zu hoffen, aber die nächsten beiden Wochen geschah natürlich nichts, sie hatte mir erneut frech ins Gesicht - bzw in den Hörer - gelogen - offenbar besaß sie keine Spiegel.

Wir hatten genug und reichten Klage beim Amtsgericht ein.

Auch dabei gab es reichlich Gelegenheit für neue Lernprozesse. So hatten wir bereits im Amtsgericht Kiel eine Fallnummer erhalten. Naiv gingen wir davon aus, das unser "Fall" diese Nummer behielte, egal wo er nun behandelt wurde. Weit gefehlt, das Amtsgericht Berlin-Mitte teilte uns eine weitere Nummer zu. Im sich Laufe der Monate beantragte Pemibau, das Verfahren beim Amtsgericht Schönberg abzuwickeln. Nun verstanden wir gar nichts mehr, denn Schönberg war eindeutig nicht die im Handelsregister eingetragene Geschäftsadresse, und wieso konnte dann der Beklagte eine Verlegung beantragen? Aber letztlich war uns egal, wo der Fall verhandelt werden sollte (dachten wir) und so stellten wir einen neuen Antrag auf Überstellung unseres Antrags an das zuständige Amtsgericht Schönberg, wo die Akte wieder eine neue Nummer bekam.

Die Mühlen mahlten langsam, aber sie bewegten sich. Eines Tages, noch bevor irgendein Richterspruch ergangen war, zahlte Pemibau die erste der beiden Rechnungen.

Jürgen fand bei Nachfrage am Gericht heraus, dass wir nun erneut einen Antrag formulieren mussten, um eine Weiterverfolgung des Verfahrens zu gewährleisten, da der ursprüngliche Klagebetrag sich ja nun durch die Teilzahlung verändert hatte. Dies ging überraschend unbürokratisch per Fax. Aber so unbürokratisch blieb es dann nicht, denn der zuständige Richter verstand unseren Antrag nicht und schrieb in unverständlichstem Juristendeutsch zurück. Jürgen verbrachte einen Vormittag im Telefonat mit dem Rechtspfleger in Berlin, dann formulierten wir unseren Antrag neu. Das ganze wiederholte sich ein weiteres Mal, bevor der Richter endlich zufrieden war.

Der Sommer ging ins Land und dann kam eines Tages Post vom Amtsgericht mit der Nachricht, unsere Ansprüche seien berechtigt.

Bekamen wir nun unser Geld?

Oh nein, bei weitem nicht.

Zunächst mussten Urteile abgewartet werden, dann endlich zahlte Pemibau die Rechnung, aber nicht die Gerichtskosten. Dafür mussten neue Anträge geschrieben werden. Dabei wollte uns das Gericht Schönberg für die angeblich fälschliche Zuweisung zum Amtsgericht Mitte kostenpflichtig machen. Wir legten empört Einspruch ein, doch empfahl man uns, selbigen wieder zurückzuziehen, denn sonst müsse der Fall in der nächsten Instanz neu aufgerollt werden.

Wir waren perplex. Schließlich hatte die Verlegung des Falls auf den Wunsch Pemibaus stattgefunden, wir hatten entsprechend dem Eintrag im Handelsregister den Antrag völlig korrekt an das Amtsgericht Mitte geschickt. Was lief da ab in Berlin? Hatte Pemibau einen Onkel beim Gericht?

Wir waren erschöpft und gaben schließlich auf. Sollten Sie uns ein paar Euro abziehen, hauptsächlich die vermaledeite Firma zahlte den Hauptanteil.

Nach längerem Hin und Her wurde in Berlin schließlich ein Gerichtsvollzieher losgeschickt und irgendwann im Herbst wurde das fehlende Geld auf unser Konto überwiesen.

Es gibt noch Gerechtigkeit in diesem Land, Halleluja!

Etwas glimpflicher liefen die Verhandlungen mit der Firma Ristic aus Wien, die über viele Monate ihre Arbeiter in wechselnder Anzahl in unseren Zimmern einmietete. Es handelte

sich um Leiharbeiter aus Bosnien und anderen osteuropäischen Ländern, die wir nicht nur auf unserer Etage, sondern teilweise auch in anderen Zimmern im Haus unterbrachten. Die meisten sprachen nur wenige Brocken Deutsch. Anfangs hatten wir auch des Öfteren unsere Probleme mit ihnen. Da wurde schon mal Wodka über Nacht bei laufendem Wasser gekühlt oder Tassen aus dem Fenster geworfen. Die Sanitärräume sahen auch nicht immer appetitlich aus, aber mit der Zeit renkte sich das ein. Was immer problematisch blieb, war die Zahlungsmoral des Chefs.

Für den ersten Monat hatte der Vorarbeiter ein riesiges Bündel Geld aus der Tache gezogen und bar bezahlt. Danach kam die Miete nie mehr pünktlich. Mal dauerte angeblich die Überweisung nach Deutschland zwei Wochen, dann war die Buchhalterin krank oder nicht anwesend, weil ihre Mutter gestorben sei. Ich staunte nicht schlecht, als ich das zu hören bekam.

Wir sahen schon langwierige Mahnverfahren mit dem österreichischen Unternehmen auf uns zukommen. Ich schrieb Erinnerungen und bat mehrfach zunehmend unfreundlicher um Zahlung. Tatsächlich wurde die zweite Rechnung irgendwann beglichen. Dann gaben 6 Arbeiter am Monatsdritten ihre Schlüssel ab und checkten aus - ohne dass wir eine Nachricht von ihrer Abreise bekommen hatten. Ein Telefonat nach Wien klärte, dass man in diesem Monat sechs Zimmer weniger brauche. Ich bemerkte, dass es nett gewesen wäre, uns davon vor Monatsbeginn zu informieren und die Leute doch bitte pünktlich, nämlich zum Ersten des Monats ausziehen zu lassen, was unverständliches Gemurmel am anderen Ende des Telefonhörers provozierte.

Doch 10 Tage später rief die Sekretärin an und meinte, jetzt wollten sie doch wieder Leute schicken, zum 12. seien sie da. Ich erklärte ihr, dass wir nichts mehr frei hätten, zugegebenermaßen mit einiger innerer Schadenfreude, aber die günstigen Zimmer waren tatsächlich alle belegt. Offenbar hatte die Firma Ristic ein paar Tage Miete sparen wollten. Offenbar focht aber so eine Aussage die Ristic-Männer nicht an, denn am zwölften desselben Monats, einem Samstag, fand ich sie, als ich aus meiner Mittagspause kam, in der Vorhalle unseres Hauses, zusammen mit ihrem Chef, Herrn Ristic. Überfreundlich charmierte er um mich herum, nur dass ich ihm nicht helfen konnte, es gab einfach keine

Zimmer für seine Leute. Ehrlicherweise *wollte* ich ihm auch gar nicht helfen, nach all dem Ärger mit den Bezahlungen und dem Benehmen der vorherigen Leute. Um es vornehm auszudrücken: Er hatte es versäumt, eine gute Geschäftsbeziehung aufzubauen.

Trotzdem taten mit die Arbeiter leid, die nun eine lange Anreise hinter sich hatten, und wegen ihres säumigen Chefs keine Unterkunft bekommen sollten. Ich rief ein paar andere Pensionen an, ob sie freie Kapazitäten hatten, aber in Kiel war alles voll. Letztlich übernachteten die 6 Leute dann doch in unserem Hostel, allerdings für den ganz normalen Zimmerpreis. Später fanden wir dann eine Unterbringung, aber zu meiner Befriedigung kostete das Ganze Herrn Ristic weit mehr, als wenn er die seine Zimmer einfach über die neun Leerstandstage hinweg bezahlt hätte.

Immerhin bewirkte der Zwischenfall, dass in den nächsten Monaten die Rechnungen nur mit wenigen Tagen Verspätung bezahlt wurden. Bis Weihnachten.

Am 15. 12. sollten die letzten Arbeiter ausziehen, doch nichts geschah, wir hörten sie in der Küche gemütlich feiern. Ein Gespräch mit dem Vorarbeiter ergab, dass sie bis zum 18. 12, teilweise auch bis zum 21. 12 bleiben sollten. Entgeistert meinte ich, dass dafür keine Miete bezahlt worden sei. Ein neues Telefonat nach Wien erhellte die Lage. Seine Arbeiter würden im Januar erst am 8. 1. wiederkommen, das würde man mit den überzähligen Tagen im Dezember verrechnen.

Mir fehlen in solchen Situationen immer die richtigen Worte. Immerhin war Herr Ristic der MIETER, und wir die VERMIETER. Wie kam er darauf, einseitig so eine Regelung zu beschließen, vor allem, ohne uns überhaupt davon in Kenntnis zu setzen? Mußte man so etwas nicht zumindest absprechen? Offenbar fand er das nicht. Nun, wir hatten keine weiteren Anmeldungen für den Zeitraum, also ließen wir uns zähneknirschend darauf ein, unter der Bedingung, dass die Miete für Januar am ersten Januar bei uns auf dem Konto sei.

Wie eigentlich nicht anders erwartet, war das Geld natürlich nicht da. Nicht am ersten, nicht am zweiten und nicht am dritten Januar. Am 5. Januar rief Jürgen Herrn Ristic an und erklärte ihm, dass seine Leute hier nur wohnen könnten, wenn das Geld da sei. Ich schickte noch ein Fax mit der gleichen Aussage hinterher, damit er später nicht

behaupten konnte, er sei nicht informiert gewesen.

Am siebten Januar standen 12 müde Arbeiter mit einer Unmenge Gepäck im Hausflur und wollten in ihre Zimmer. Und kein Geld war bei uns angekommen. Morgen reise der Vorarbeiter mit dem Geld an, versicherte einer der Arbeiter. "Morgen ist morgen", antwortete ich mit klopfendem Herzen und versuchte souverän zu wirken: Ohne Geld kein Bett, wir hätten schon zu viele Ausflüchte gehört. Herr Ristic war telefonisch natürlich auch nicht zu erreichen. Schließlich einigten wir uns, dass jeder der Arbeiter 100€ Kautions hinterlegte. Dafür gab ich die Schlüssel aus und versicherte ihnen, dass sie das Geld zurückbekämen, sobald ihr Chef seinerseits gezahlt hätte. Abends rief dann der Chef persönlich an: "Ein frohes Neues Jahr, wie geht es Ihnen", fragte er sehr freundlich. "Es ginge mir besser, wenn Sie Ihre Rechnung bezahlt hätten", antwortete ich unwirsch. Die sei längst bezahlt, schon am 29. Dezember hätten sie das Geld überwiesen. Ich verkniff mir die Frage, warum er das nicht Jürgen erzählt und uns eine Überweisungsbestätigung gefaxt hatte und meinte zuvorkommend, dann sei das ja kein Problem, das Geld käme dann bestimmt am Montag und ich würde die Arbeiter dann ausbezahlen.

Tatsächlich hatten wir die Miete am Montag auf dem Konto. Wir kamen allerdings nicht sofort dazu, die Kautions zurückzugeben und gleich am Dienstag rief Herr Ristic wieder an. Offenbar hatten seine Leute Druck gemacht. Diesmal ging es um sein Geld, da hatte er es offenbar wesentlich eiliger. Wir zahlten am selben Abend die Arbeiter aus. Viele hatten kaum mehr als diese 100€ nach Deutschland mitgenommen und irgendwie tat es mir leid, dass sie nun den Ärger ausbaden mussten. Aber offenbar ließ sich mit ihrem Chef tatsächlich nur mit solchen Druckmaßnahmen verhandeln.

Unerfreulich für uns ging eine andere Angelegenheit aus. Als Service für unsere Gäste hatte ich auf unserer homepage einige Spaziergangsvorschläge mit Bildern und Beschreibungen für Kiel und Umgebung ausgearbeitet. Einem Spaziergang war eine Kartenausschnitt vorangestellt, der von einer Karte aus dem Internet kopiert worden war. Natürlich wusste ich irgendwo im Hinterkopf, dass diese Karte das "geistige Eigentum" der Firma *Kalte Karten* war, aber da wir mit dem Bild keinerlei kommerzielle Interessen

verbanden, machte ich mir darüber nicht viele Gedanken.

Ein kapitaler Fehler!

Eines Tages lag ein dicker Brief der Anwaltskanzlei Scheinbeter in der Post. Acht promovierte Anwälte und Anwältinnen verdienten ihren Lebensunterhalt damit, im Internet nach Verstößen gegen das Lizenzrecht zu forschen. Da sie sich natürlich nicht mit großen Firmen und ihren Rechtsabteilungen anlegen, verfolgen sie besonders derartige Verstöße im privaten Bereich und bei Kleinunternehmern. Wir hätten Lizenzgebühren gemäß einer im Internet zu findenden Tabelle an die Firma *Kalte Karten* zu zahlen, mehrere Tausend Euro, wie wir nachlesen konnten, pro Jahr wohlbemerkt. Irgendwo in dem vierseitigen, in schönstem Juristendeutsch verfassten Brief fanden wir dann den freundlichen Hinweis, dass man großzügig auf die Begleichung des vollen Betrages verzichte und wir **nur** 1140€ zu zahlen hätten, dies aber innerhalb von 10 Tagen, sonst gäbe es keine Gnade. Zusätzlich sollten wir mehrere Unterlassungs- und Anerkennungserklärungen unterzeichnen.

Und für ihre schwere juristische Tätigkeit legten Scheinbeter & Partner noch eine unbedeutende Rechnung von 677€ bei. Der Streitwert, ergab sich aus ihrer Rechnung, hatte einen Umfang von 7140€.

Uns war schleierhaft, woher diese Summe sich ableiten sollte, noch schleierhafter war uns allerdings, wie wir das Geld auftreiben sollten.

Wir zweifelten gar nicht an unserer grundsätzlichen Schuld, aber wäre es unter normalen Menschen nicht das Normale gewesen, dass uns die Firma *KalteKarten* erst einmal kontaktiert und auf unser Vergehen aufmerksam macht. Selbstverständlich hätte ich sofort den Plan von unserer homepage entfernt, und man hätte sich auf eine moderate Strafzahlung geeinigt. Die nun aufgezeigten Summen, vor allem die unverschämte Rechnung der Anwaltskanzlei, mochten ja gesetzlich korrekt sein, moralisch war das Vorgehen höchst bedenklich.

Einige Recherchen ergaben z. B. dass eine Zoomkarte einer anderen Firma mit der ganz Deutschland abgedeckt wurde (nicht etwa ein kleiner Kartenausschnitt, wie ich ihn verwendet hatte), für eine einmalige Zahlung von 250€ zu erwerben war. Wie also

rechtfertigte *KalteKarten* den Preis von über Tausend Euro jährlich? Das würde doch kein Mensch oder Unternehmen jemals kaufen!

Uns schien, als habe die Firma ihre Preisgestaltung einzig im Hinblick auf Fälle wie den unseren konzipiert, um möglichst hohe Lizenzgebühren von den naiven Opfern zu erlangen. Eine Umfrage unter anderen Hostels machte schnell deutlich, dass viele mit ähnlichen Problemen konfrontiert gewesen waren und letztlich immer hatten zahlen müssen. Es bestand Einigkeit, dass die jeweiligen Forderungen ungerechtfertigt hoch seien, was sogar vor Gericht bestätigt wurde, doch die eigenen Anwaltskosten machten diese Urteile zur Farce - es wurde immer teuer.

Trotzdem juckte es uns in den Fingern, gegen die Forderung vorzugehen. Allerdings erklärte sich unsere Rechtsschutzversicherung (wie bei allen unseren Anfragen) auch in diesem Fall nicht für zuständig, und wenn wir uns schon diese Strafsumme nicht leisten konnten, dann noch viel weniger einen langen Rechtsstreit. Auch das ist sicher ein Punkt, mit dem Scheinbeter & Partner bei ihrer Arbeit rechnen.

Jürgen rief schließlich bei der Kanzlei an und erklärte unsere Lage. Tatsächlich war nicht viel zu holen bei uns. Das Bekpek war an die Bank verpfändet und wir bezogen Sozialhilfe. Wie heißt es doch so schön: Einem nackten Mann kann man nicht in die Taschen greifen.

In der Kanzlei war man erstaunt, dass es Unternehmer geben sollte, die nicht im Mercedes fahren (sagten sie natürlich nicht so), aber gegen Vorlage unserer Sozialhilfebescheide könne man ja nochmal über die Summen sprechen. Wir reichten unsere Armutzeugnisse ein, und schließlich erklärte Scheinbeter & Partner, dass sie und ihr Mandant KalteKarten mit einer Zahlung von 500€ zufrieden wären - richtig menschlich wurden sie, als sie uns die Zahlung auch noch in drei Raten ermöglichten, so dass wir diese unerfreuliche Sonderausgabe tatsächlich leisten konnten.

Werbung ist alles

Für uns Anfänger öffnete sich eine weite Welt der Werbemöglichkeiten. Fast täglich riefen Werbeagenturen an, um uns behilflich zu sein, für gaaaanz wenig Geld.

Manchmal fiel es leicht, sie loszuwerden, manche waren richtig hartnäckig. Ein Grafiker aus einem Hamburger Büro war ein besonders unsympatischer Vertreter seiner Kunst. Er telefonierte zunächst an einem Mittwoch vormittag mit Jürgen, der darauf verwies, dass ich für die Gestaltung des Internetauftritts zuständig und nachmittags, oder am Donnerstagmorgen erreichbar sei. Der Typ versuchte es stattdessen am Donnerstag nachmittag, wo natürlich wieder Jürgen am Apparat war, der nun auf den Freitag Nachmittag verwies. Das hatte der Typ wohl mißverstanden und rief am Freitag vormittag an - wieder bei Jürgen. Dies war nun wirklich nicht unser Fehler, Jürgens Angaben waren durchaus präzise gewesen, aber der Typ beschwerte sich doch tatsächlich und sagte zu Jürgen wir sollten doch "mal etwas Ordnung in unsere Personalplanung bringen...." Als er dann am folgenden Montag gegen Mittag endlich mich erreichte, war ich entsprechend schlecht auf ihn zu sprechen, aber selbst wenn ich ihm alle mir mögliche Sympathie entgegengebracht hätte, so wäre diese in kürzester Zeit verbraucht gewesen. Er sei auf unsere Internetseite gestoßen und fände unser Konzept gut. Aber unsere homepage sei nicht gut aufgebaut. Ich warf ein, dass es sich um meinen eigenen Entwurf handle, was jeden normalen Menschen zu einem vorsichtigen Rückzieher veranlasst hätte, doch ihn nicht. Ja, man sehe, dass dort Laien am Werk gewesen seien (unser Internetspezialist ist von Beruf Programmierer und gewiss kein Laie, aber das erwähnte ich nicht, es hätte das Gespräch kompliziert).

Also fragte ich, was er denn besser machen würde. Man müsse das ganz anders aufziehen, 3000 - 4000€ und wir hätten eine tolle Seite. Seine Firma arbeite mit einer Kamera, da könne man Filme einbauen. Z. B. sei es völlig veraltet einen Stadtplan abzubilden, da könne man besser einen Film abspielen, der den Weg vom Bahnhof zum Backpacker beschreibe, als ob unsere Gäste es mit ihren eigenen Augen sähen. Vor *meinem* geistigen Auge sah ich die Gäste vor dem Bahnhof stehen, und solch ein Filmchen über irgendein w-Lan auf das Display ihrer Handys herunterladen, um den Weg zu uns zu finden, aber ich sagte nur, dass unsere Seite gerade mal 400 € gekostet hätte. Nun, auch für 2000€ gäbe es gute Möglichkeiten. Ich meinte, dass viele unserer Gäste die homepage gerade so gelobt hätten wie sie momentan aussehe. "Nein, das kann man

so nicht sehen", erwiderte er, " die Leute, die auf ihre Seite kommen und sofort wegklicken, weil sie ihnen nicht gefällt, die kommen ja gar nicht als ihre Gäste".

Seine Unverschämtheit begann mir Spaß zu machen, denn einen derart unfähigen Verkäufer findet man nicht oft. "So grauenhaft, dass man sofort flüchtet, finde ich unsere Seite gar nicht, und es kommen tatsächlich viele Gäste zu uns, die uns über das Internet finden".

"Mit einer besseren Seite kommen aber viel mehr Gäste"

Ob er dafür garantieren könne, fragte ich hinterhältig, schließlich sei es ja möglich, dass die Leute, die unsere Seite bisher gut fanden, sie dann nicht mehr mögen würden und entsprechend wegblieben.

Er sprach von Erfahrungswerten und verwies auf zahlreiche Projekte im Hotelbereich, die seine Firma betreue. Ich sollte mir im Internet doch einmal ansehen, wie professionell man arbeiten könne, er würde später nochmal anrufen.

Tatsächlich machte ich mir die Mühe. Die Internetseite der Firma war für meinen Geschmack völlig unansprechend (zum Weg-Klicken, förmlich) und die von der Firma gestylten Seiten gefielen mir ebenfalls nicht. Alle ähnlich in orange-beige-ocker-pastell und bevor man irgendeine Information bekommt, lassen sie in der Tat überall ein Filmchen ablaufen: lächelnde Rezeptionistinnen, Vegetation im Empfangsbereich, Weichzeichner über adretten Zimmermädchen.

Man mag es kaum glauben, aber der Mensch rief wirklich wieder an, und er hatte auch gleich mich am Telefon, was er erfreut erwähnte, denn wir hätten ja eine so unübersichtliche Dienstenteilung. Das war - finde ich - ein schlechter Anfang. Ich erwiderte scharf, dass wir ihm schon mehrfach erklärt hätten, dass er mich immer Montags morgens erreichen könne. "Montags fange ich immer erst später an zu arbeiten", erwiderte der Mensch völlig im Einklang mit sich selbst. Ja dann...ich ging nicht weiter darauf ein und erklärte ohne Umschweife, dass keine der vorgestellten Seiten meinen Vorstellungen entspräche.

"Das machen wir natürlich individuell", beeilte er sich einzuwerfen, aber sofort schnitt ich ihm das Wort ab: "Unsere Gäste wollen Information über die Preise, die Lage und den

Anfahrtsweg. Das gibt es mit zwei Klicks auf unserer Seite. Solcher Schnickschnack wie Sie ihn einbauen, entspricht gar nicht unserem Anspruch, wir sind ein low-cost-Betrieb. Und überhaupt, wenn sie es individuell so machen, wie ich es haben will, dann bekomme ich doch wieder das, was ich jetzt schon habe. Nur teurer".

Noch immer gab er nicht auf, obwohl mein Tonfall schon ziemlich unfreundlich war. "Sie müssen ihren zukünftigen Gästen doch zeigen, wie gemütlich es bei Ihnen ist", begann er. Ich fiel ihm ins Wort: "Wir haben Bilder von unseren Räumen auf der homepage."

"Aber die sind schlecht" setzte er an, weiter ließ ich ihn nicht kommen, "die reichen aus! Unsere Gäste suchen nicht in erster Linie nach Komfort, sie suchen nach einer preiswerten Unterkunft. Wissen Sie eigentlich, was ein Backpacker ist?"

Hörbar empört verwies er auf die vielen einschlägigen Erfahrungen seiner Firma, das hätte ich doch auf seiner homepage sehen können. Überhaupt, ob ich denn wüßte, wie gut man unser Hostel denn bei **hrs** finde, es sei eine Kunst, dort gut gelistet zu werden, dafür brauche man Profis. Nun wollte er offenbar Kompetenz beweisen. Hrs ist die Abkürzung für "Hotelreservierungssystem", eines der größten Internetforen für die Suche und Buchung von Hotels weltweit. Sucht ein Gast ein Bett in irgendeiner Stadt, gibt er den Ort nebst weiteren Angaben wie z. B. Preis oder Sternezahl in die Suchmaschine ein und bekommt dann eine Liste mit Hotels, die zutreffen könnten. Klickt man dann ein Hotel an, kann man online ein Zimmer buchen, das HRS-System schickt eine entsprechende Meldung an das Hotel und man kann anreisen.

Natürlich ist es sehr erstrebenswert in so einem System gelistet zu sein. Nun gibt es dererlei Systeme viele. HRS ist eine Suchmaschine für Hotels, das heißt, um dort aufgenommen zu werden, muß das Beherbergungsunternehmen bestimmte Kriterien erfüllen, in diesem Fall u. a. WC und Dusche in den Zimmern aufweisen und Frühstück anbieten.

Logischerweise sind wir dort nicht aufgeführt. Hostels, Backpacker und andere alternative Unterbringungsbetriebe haben andere Plattformen, z. b. mehrere

*Hostel*buchungssysteme wie *hostelworld*, *hostelbookers* o. ä. Bei denen haben wir uns angemeldet, aber mir schien, als wüsste der charmante Werbemann nicht einmal von

deren Existenz.

Ziemlich unfreundlich antwortete ich: "Nun, wenn sie wirklich so ein Fachmann auf dem Gebiet sind, dann wüssten Sie, das man, um am hrs überhaupt teilnehmen zu können, bestimmte Bedingungen erfüllen muss, z. B. WCs auf den Zimmern. Das haben wir nicht. Das zeigt doch schon, dass Sie sich noch nicht einmal vorstellen können, um was für einen Betrieb es sich bei uns handelt."

Das verschlug ihm die Sprache. Endlich!

Ich sagte ihm nochmal, das wir auch in Zukunft kein Interesse an seinem Büro hätten und er auch in einem Jahr nicht nocheinmal anrufen müsse (unglaublich, dass er das nach diesem Gespräch überhaupt noch vorschlug!), dann beendete ich das Telefonat und hinderte ihn so am weitersprechen.

Inzwischen denke ich, das es vielleicht ein ganz armer Mensch war, der unbedingt einen Auftrag brauchte. Aber dann hat er die Angelegenheit schon sehr ungeschickt angefangen.

Wenn ich doch so begehrt wär...

Der Herr von der Werbeagentur fiel im Grunde auch in die Kategorie jener, die an unserem Projekt mitverdienen wollten. Und davon gab es viele. Natürlich machen auch wir Werbung und schreiben potentielle Gästegruppen an, um auf uns aufmerksam zu machen. Aber das Ausmaß und die Frechheit, mit der wir täglich mit Angeboten bombardiert werden, ist schon erstaunlich.

Da sind zunächst die Fax-Attacken, gegen die man sich nur schlecht zur Wehr setzen kann. Unangefordert bekommen wir immer wieder sensationelle Angebote von Autoverkäufern und Vermietern zugesandt. Oder diese fantastischen Bohrmaschinen, 3 Stück für 60€ inklusive Zubehör. Der Anbieter versicherte auf dem Ausdruck lebhaft, das wir von dem günstigen Preis keinesfalls auf eine niedrige Qualität schließen sollten! Manchmal werden auch Digitalkameras auf diese Weise beworben. Als eine obskure Autovermietung gleich mehrfach täglich unser Fax-Papier verschwendete, wurde es mir

zu bunt. Ich scannte den Ausdruck, veranlasste eine Farbumkehr, so dass das Blatt nun Schwarz mit weißer Schrift war und setzte ein großes "Wir verzichten auf das Angebot" darüber. Dann schickte ich diese deutliche Meinungsäußerung 10x per Fax an die angegebene Bestellnummer, in der Hoffnung, dass ihnen dort die Druckerfarbe ausgehen würde. Es wirkte immerhin soweit, dass wir in den nächsten Wochen von dieser Firma keine Angebote mehr bekamen.

Auch das Internet bereichert uns mit märchenhaften Gelegenheiten, unser Glück zu machen. Hohen Unterhaltungswert hatte das Angebot der Firma LifeProfit Inc:

LifeProfit Inc. kann Ihnen helfen, ihre Traume zu zwingen, sich, bekommend das monatliche Gehalt, das das Internet einwirkt, zu verwirklichen.

Um mit LifeProfit inc. zu arbeiten, brauchen:

- *Ein Bürger Deutschlands zu sein*
- *das Vorhandensein der Rechnung in der Bank*
- *die Vereinigung des Computers zum Internet*
- *ist ein wenig es Ihre freie Zeit*

Wie es arbeitet

Arbeitend für uns wie die Bezahlung, Die den Manager bearbeitet, werden Sie Teil Aus der neuen Tendenz im weltumfassenden Banksystem. Die Pflichten Die Lage ist einfach, und das Einkommen hängt nur von Ihren Bemühungen ab.

Sie Sollen- die Zahlungen der Sendung zwischen unseren Kunden, die Ihr Interesse von jeder Operation bekommen, machen.

Hauptsächlich werden es 5%, mit jeder Sendung, die Ihr Interesse züchten wird. Unsere kunden bekommen 1000 EURO zu 20000.

LifeProfit Inc. sorgt sich um Ihr Blühen. Machen Sie Ihr Leben besser

zusammen mit der LifeProfit Inc.

Das war zweifellos die exotischste Blüte in der Flutwelle der seltsamen Geldangebote. Häufiger vertreten war der Bankvertreter aus Liberia/Zimbabwe/Kongo/Elfenbeinküste, der eine gewaltige Erbschaft verwaltete (20-100 Mio Dollar,) für die es keine offiziellen Erben gäbe. Gegen Überweisung von 20.000€ für einen Anwalt könne er das Geld einem freundlichen Helfer vermitteln.....

Sachlicher und verständlicher waren die schon erwähnten Anfragen uns auf bestimmte Werbeseiten zu verlinken, wobei gerade diese eine Seite nun der Star unter den Tausenden sein sollte. Für "schlanke 95€" bot uns eine Internetredaktion an, uns bei den gängigen Suchmaschinen anzumelden, denn *"erst durch eine fachkundige Anmeldung kann eine Suchmaschine einem Gast Ihr Werbeangebot vorlegen. Keine Vorlage=keine Umsätze"*

So steht es dort.

Aber das war noch günstig, für immerhin 240€ Jahresbeitrag hätten wir uns von einem Motorsportanbieter vermarkten lassen dürfen und 300€ kostet die Mitgliedschaft bei einem skandinavischen Touristikvermarkter.

Schon am Rande der Legalität arbeitete dagegen der Branchen -online Verlag. Wir erhielten eines Tages einen Anruf, bei dem eine freundliche junge Dame sich als Servicemitarbeiter eben jenes Verlages vorstellte und die "aktuellen Angaben überprüfen" wolle. Sie fragte Adresse und Telefonnummern ab und meinte, sie würde uns ein Formular faxen, das wir bitte heute noch zurücksenden sollten, damit sie den Eintrag korrekt in das Branchenverzeichnis aufnehmen könnten.

"Branchenverzeichnis" hörte sich ziemlich offiziell an, ich dachte an eine Art "Gewußt wo", das ein kostenloses Kieler Branchenverzeichnis ist.

Das FAX kam auch nach kurzer Zeit mit der schriftlichen Aufforderung, die unten stehenden Daten für eine Aufnahme in das bundesweite Branchenonlineverzeichnis zu überprüfen, zu ergänzen und unterschrieben zurückzusenden. Ich überprüfte, ergänzte und unterschrieb gewissenhaft, doch als ich gerade den Bogen an die Abteilung

"Auftragserteilung" zurückschicken wollte, begann in meinem Hinterkopf eine Warnklingel zu rasseln: "Wieso Auftragserteilung?", ich wollte doch gar keinen Auftrag erteilen! Auf dem Zettel gab es 20 Zeilen Kleingedrucktes der Größe 4. Die ersten 6 Zeilen hatte ich überflogen, sie behandelten die Freiwilligkeit der Angaben. Als ich nun genauer hinsah, entdeckte ich dank meiner scharfen Augen sogar ohne Lupe den folgenden gravierenden Satz: *Die Richtigkeit der oben aufgeführten Daten sowie die Aufnahme in das Firmenverzeichnis zum Preis von 877,00 Euro netto wird durch die Unterschrift bestätigt. Die Laufzeit beträgt 2 Jahre.*

Ich riss das Formular vom Faxgerät als hätte es Feuer gefangen. Diese Firma versuchte es regelmäßig wieder, uns in Ihre Fänge zu bekommen - wahrscheinlich haben sie unsere Adresse in einem ihrer turnusmäßigen Verteiler.

Auf der "Formalschiene" reist auch die Firma FormSolutions, die in einem Anschreiben mit Gesetzesbezug und Bußgeldwarnung auf die Meldepflicht in Beherbergungsbetrieben hinweist. Dem Bußgeld könne man entgehen, wenn man bei der Firma FormSolutions "aktuelle Meldescheine in ansprechendem Design und praktischem DIN A6-Format" beziehe. Besonders interessant waren dann die großzügigen Rabatte bei Bestellung großer Mengen:

10 Blöcke = 19,90€

30 Blöcke = 59,90€

60 Blöcke = **159,90€**

Da bestellt man doch lieber 2x30 Blöcke - oder besser gar nicht?

Das liebe Geld

Man darf sich nichts vormachen, am Anfang hat man zu wenig und später fehlt es auch an allen Ecken und Enden, das Geld.

Jürgen und ich hatten Glück, dass wir als HartzIV-bezugsberechtigt anerkannt worden waren, so dass unser Lebensunterhalt zumindest gesichert war. Doch auf dem

Arbeitsamt, oder besser dem Jobcenter, wie es heute heißt, machte man es uns nicht leicht. Bekamen wir zunächst noch die Unterstützung halbjährlich bewilligt, schrumpften die Zeiträume erst auf drei Monate und schließlich mussten wir jeden Monat einen Stapel Papiere ausfüllen und wälderweise Geschäftsunterlagen vorlegen, um zu beweisen, dass wir tatsächlich wenig genug verdienten, um bezugsberechtigt zu bleiben. Wörtlich sagte mir eine Sachbearbeiterin, dass für sowenig Geld doch keiner arbeiten würde - eine ziemlich unverhohlene Beschuldigung, dass wir "schwarz" Geld scheffeln würden. Besonders schwierig wurde es im Juni 2005, also im ersten richtigen Sommergeschäftsmonat. Wir hatten eine harte Zeit hinter uns, denn wie es bei einem Saisongeschäft nun einmal der Fall ist, gab es in den ersten vier Monaten weitaus weniger Einnahmen als Ausgaben. Als ich die Junimiete überwiesen hatte, befanden sich noch 15€ auf unserem Konto und ich zitterte, dass das Zeitungsabonnement erst abgebucht werden würde, wenn wir wieder ein paar Einnahmen eingezahlt hätten. Unser Vermieter kam uns mit einer Mietsenkung entgegen und im Juni ging es dann aufwärts. Die Kieler Woche, eine Großereignis in Kiel, brachte enorme Einnahmen und wir konnten alle unsere Schulden ausgleichen. Glücklicherweise präsentierte Jürgen seiner Sachbearbeiterin die das Betriebsergebnis: Wir kamen im Juni erstmals in die Gewinnzone. Als er wenige Tage später den Bescheid des Amtes erhielt, fielen wir aus allen Wolken. Die Sozialhilfe wurde gestrichen und eine Nachzahlung von 1300€ für den Juni eingefordert.

Was war geschehen?

Viele Telefonate und Auseinandersetzungen mit verschiedenen Sachbearbeitern bis zum Chef des Arbeitsamtes später waren wir klüger und noch fassungsloser. Die Grundlage für die Berechnung unserer Unterstützung waren unsere Geschäftsberichte: Saldenlisten und die Umsatzsteuervoranmeldungen der einzelnen Monate. Letztere, für das Finanzamt vollkommen akzeptabel, wurden von der Dame im Arbeitsamt mit der Begründung abgelehnt, so einen Zettel könne sie mit Exel auch formulieren, da könne ja jeder schreiben was er wolle. Offenbar hatte sie keine Kenntnis von der Funktionsweise einer Finanzsoftware. Diese Programme sind so aufgebaut, wie

es früher die riesigen schriftlichen Kontorbücher der Betriebe waren. Man kann darin nichts löschen oder verschieben. Das Finanzamt akzeptiert heutzutage sogar nur noch die entsprechenden Daten, wenn sie elektronisch übermittelt werden. Aber all das war unerheblich, die Sachbearbeiterin verlangte schriftliche Belege, mindestens von einem Steuerberater und von uns unterschrieben. Tatsächlich gibt es solche handschriftliche Buchhaltung heute gar nicht mehr.

Das zweite Problem war die Saldenliste, die einen dreiteiligen Aufbau besitzt. In der ersten Spalte sind die einzelnen Konten oder Kontengruppen aufgeführt, also z. B. die Konten für Ausgaben wie Miete oder Versicherungen oder die Erlöskonten. In der zweiten Spalte stehen die entsprechenden Beträge für den jeweiligen Bezugsmonat, also für Januar, Februar usw. In der dritten Spalte findet man dann die kumulierten Beträge bis zum letzten Bezugsmonat, das heißt also im Juni die gesamten Kosten für Januar bis Juni zusammengerechnet, oder eben die gesamten Erlöse bis zu diesem Monat. Diese dritte Spalte gibt eine Art vorläufigen Überblick über das bis dahin aufgelaufene Betriebsergebnis.

In der zweiten Spalte stand nun für den Monat Juni ein erfreulich hoher Betrag, der Gewinn dieses einzelnen Monats. Doch in der dritten Spalte, wo diesem Monatsgewinn alle bisherigen Verluste gegengerechnet wurden, schrumpfte dieser Gewinn auf einige hundert Euro zusammen, eben das "Plus", was wir auf das Jahr gerechnet bisher erzielt hatten.

Nun, die Sachbearbeiter bezogen sich bei Ihrer Berechnung nun nicht auf den Zeitraum von Januar bis Juni, sondern berechneten aus dem Ergebnis des Junis fröhlich, dass wir offenbar zuviel Geld bekommen hatten. Dass wir in den ersten Monaten erhebliche Verluste gemacht hatten, die zunächst auszugleichen waren, ja, dass ein Unternehmensgewinn nicht gleichzusetzen ist mit unserem persönlichen Einkommen, weil wir das Geld nicht komplett entnehmen können, all das war unerheblich.

Wir baten unseren Steuerberater, bei der zuständigen Sachbearbeiterin anzurufen und ihr die Geschäftsunterlagen zu erklären. Er rief kurz darauf völlig empört bei uns an und

meinte, das sei zwecklos, die Dame hätte keinerlei Einblick in die Materie (er drückte sich sogar wesentlich deftiger aus).

Wir baten beim Arbeitsamt um eine Neuzuweisung des Falls an einen kompetenten Sachbearbeiter und legten eine neue, sehr detaillierte Erklärung unseres Steuerberaters bei. Jürgen rief bei seinem Vermieter an und bat um einen Aufschub, denn ohne das Geld vom Arbeitsamt konnte er seine Miete natürlich nicht bezahlen. Die Entscheidung zog sich hin, es gab weitere Telefonate in denen wir mühsam erklärten, wie sich unsere Gewinne zusammensetzten. Es herrschte bei den Sachbearbeitern die Meinung, dass wir den Gewinn eines Monats vollständig für unseren persönlichen Bedarf entnehmen konnten. Als ich fragte, wovon ich dann im Folgemonat die Miete für das Unternehmen bezahlen sollte, meinte die Dame, das könne Sie nicht wissen, sie sei keine Betriebswirtin.

Nun, nach zäher Überzeugungsarbeit bekam Jürgen schließlich doch seinen Unterhalt, und kurz darauf wurden auch meine Bezüge ausgezahlt.

Hotlines und Billiganbieter

Eigentlich hätten wir schon aus der ersten Erfahrung klug werden sollen:

Unser erster Versuch mit einem Internetprovider hatte uns zur Firma Evanzo gebracht - kurzfristig allerdings. Dort funktionierte nichts, so dass wir noch in der Gründungsphase zu einem teureren Anbieter wechselten, der jedoch einen hervorragenden Service bot und niemals Anlass zu Klagen bot. Wir wussten also schon, dass billiger nicht gleich besser heißen muss.

Dennoch beschlossen wir im März, einen Vertreter der Firma Arcor einzuladen, um ein neues Angebot für unseren Telefonanschluss zu erfahren. Wir waren zwar mit der Telekom nicht unzufrieden, doch die Werbung von Arcor versprach eine Reduktion unserer Telefonkosten von ca. 40 %, u. a. durch eine Telefonflatrate.

Zwei geschniegelte junge Männer trafen ein und versprachen das Blaue vom Himmel. Billiger, schneller, besser, sollte Arcor sein. Eine kostenlose Hotline gab es für

Problemfälle und da sei auch - ich fragte extra nach - wirklich kompetentes Personal erreichbar.

Da in unserer örtlichen Tageszeitung gerade erst ein Bericht über einen Betrieb erschienen war, der bei der Umstellung von der Telekom auf Arcor drei Wochen ohne Anschluß gewesen sei, hielten wir auch ausdrücklich fest, das wir in einem solchen Fall eine Weiterleitung auf unsere Handys benötigten, zulasten von Arcor natürlich. Das verstehe sich von selbst, versicherten die beiden Herren beflissen. Und natürlich übernehme Arcor auch eventuelle Verdienstauffälle..... Aber dieser geschilderte Fall sei ein Einzelfall gewesen und käme nie wieder vor, wir sollten ganz beruhigt sein.

Wir unterzeichneten einen Vertrag und bald darauf erhielten wir von der Telekom einen bedauernden Brief über das Ende unserer Geschäftsbeziehung. Zwei Monate später schrieb uns auch Arcor und teilte den genauen Termin der Anschlußumstellung mit. Am 23. Mai sollte zwischen 8.00 Uhr und 12.00 Uhr das Telefon von der Telekom auf Arcor umgeschaltet werden. Dass wir dabei zeitweise nicht erreichbar sein würden, schien uns ein verschmerzbares Zugeständnis, der Zustand wäre ja nur kurzfristig - dachten wir. Der 23. Mai nahte heran. Am Morgen des Tages führte ich noch einige Telefonate, versandte ein Fax und recherchierte im Internet. Ab halb Zehn war dann die Telefonleitung tot und ich freute mich, dass die Umstellung offenbar planmäßig ablief. Um 13.00 Uhr freute ich mich nicht mehr, denn das Telefon funktionierte immer noch nicht. Die diversen Service-hotlines waren besetzt. Manchmal erreichte man eine freundliche Ansagestimme, die versprach, den Anrufer mit dem nächsten freien Mitarbeiter zu verbinden. Dann hörte man Musik, die Ansage wiederholte sich einmal, zweimal - und dann klickte es und eine neue freundliche Stimme verkündete, alle Leitungen seien besetzt, man solle es später noch einmal versuchen, oder die Serviceseite im Internet aufrufen. Letzteres konnte ich nicht, denn ohne Telefonleitung funktionierte natürlich auch unser Internet nicht.

Ich rief von meinem Handy unseren geschneiegelten Vertreter an, der sich für nicht-zuständig erklärte, er mache nur die Verträge. Auf meine Bitte, die Servicetechniker von unserem Problem in Kenntnis zu setzen, erwiderte er, dafür sei die hotline da, die sei

schließlich umsonst. Er hätte auch keine andere Möglichkeit.

Es wurde Nachmittag und Stille breitete sich im Hostel aus. Ich stellte mir all die Gäste vor, die bei uns anriefen und nur die Ansage "Der Anschluß ist im momentan nicht zu erreichen" hörten.

Jürgen begann von seinem Handy erneut, die Servicehotline anzuwählen. Die erste Dame, die er endlich erreichte, erklärte, er solle die Endgeräte von Arcor anschließen, dann könne man weitersehen. Wir versuchten zu erklären, dass die Anlage 1. bis morgens um 9.30 mit den vorhandenen Endgeräten wunderbar funktioniert hatte, und 2. der geschneigelte Vertreter uns ausdrücklich versichert hatte, wir bräuchten nichts umzubauen, aber es nützte nichts, das Gespräch wurde einfach beendet. Beim nächsten Versuch geriet Jürgen an eine etwas hilfsbereitere Dame, die ihn immerhin weiterverband. Der Techniker, der nun am Apparat war, bot zwar an "ein Signal zu schicken", aber das koste auf dieser Leitung 24c pro Minute. Da wir von einer kostenlosen Hotline ausgegangen waren, beendete Jürgen das Gespräch nach kurzer Diskussion. Er gab aber nicht auf und versuchte es erneut. Diesmal geriet er an einen unangenehmen Zeitgenossen, der ihn der mangelnden Kooperation beschuldigte und drohte, seinerseits einfach aufzulegen. Immerhin erhielten wir die Auskunft, es gäbe da eine Nachricht von der Telekom, die er nicht verstehe. Dann hörten wir nie wieder etwas von ihm.

Jürgen aktivierte inzwischen die "Incognito-Funktion" seines Handys - wir trauten Arcor durchaus zu, uns in endlose Warteschleifen zu schicken, wenn sie die Nummer erkannten.

Es wurde Abend und Nacht und wir hatten noch immer weder Telefon noch Internet.

Das änderte sich auch am nächsten Morgen nicht. Es gelang mir, von einem anderen Computer immerhin unsere emails abzurufen - es waren mehrere Buchungen eingegangen -eine davon wurde tatsächlich später storniert, weil wir nicht rechtzeitig hatten antworten können. Es traten also schon die ersten materiellen Verluste auf.

In dem zuständigen Arcor-Laden war kein Mitarbeiter anzutreffen, als ich dort vorbei fuhr. Gegen Mittag telefonierte ich nochmal mit unserem Vertreter. Er warf mir vor, ich sei zu

erregt, wenn ich so mit der Hotline spreche, würden die dort sowieso auf stur schalten....das machte mich fast sprachlos - immerhin war ich ja die Geschädigte. Er bot dann großzügig an, am nächsten Vormittag selbst nochmal nachzuhaken - offenbar rechnete er gar nicht damit, das wir heute noch unseren Anschluss bekommen würden. Jürgen rief die kaufmännische Hotline an, denn langsam schien uns die Frage des Verdienstauffalls relevant. Den Leuten dort fiel vor Lachen fast der Hörer aus der Hand, so schien es zumindest. Die vollmundigen Versprechen unseres Vertreters waren völlig aus der Luft gegriffen. Wir könnten allerhöchstens etwas später bezahlen, weil wir den Anschluss ja nun auch später bekämen. Von einer Handyweitchaltung wussten sie nichts, aber sie wollten von Jürgen gern erfahren, wie er denn ihren Service beurteile Manchmal kann man nur staunen über soviel Ignoranz. "Der schlechteste, den man sich vorstellen kann", antwortete Jürgen etwas grantig und hörte den Arcormann schlucken. Wer in solch einem Unternehmen arbeitet, muss auch die Wahrheit vertragen können. Der telefonlose Zustand zog sich hin, bis plötzlich die Stille des Raumes durch ein Klingeln gesprengt wurde. Und wer rief uns an?

Ein Techniker der *Telekom*. Er sei einer Fehlermeldung von Arcor nachgegangen, und tatsächlich habe es einen Fehler im Telekom-Anteil des Übertragungsweges gegeben. Der Fehler sei nun behoben. Wir staunten nicht schlecht und überlegten, ob wir nicht sofort wieder zu diesem Unternehmen zurückwechseln sollten. Hätte nicht einer unserer vielen Gesprächspartner bei Arcor ein einziges Mal darauf hinweisen können, dass man den Fehler schon bemerkt habe und an einer Lösung arbeite? Wir hätten uns gar nicht erst aufgeregt, aber bis zu diesem Moment waren wir nicht einmal sicher gewesen, ob unsere Fehlermeldung überhaupt angekommen war - es hätte schließlich auch jemand einfach "auf stur schalten können" - wie es unser geschneigelter Vertreter angedroht hatte.

Leider hatten wir schon einen Zweijahrsvertrag abgeschlossen und harrten nun der Dinge, die noch auf uns zukommen.

Schon kurz darauf kamen sie. Für einen Gast, der Probleme mit seinem Zugticket hatte, wollte ich bei der Bundesbahn anrufen, aber mit der normalen Nummer schien das nicht

möglich. Es knackte in der Leitung und kein Anschluss, nicht einmal eine Ansage, kam zustande. Nach diversen (kostenpflichtigen) Telefonaten vom privaten Handy erfuhr ich das Erstaunliche. Die entsprechenden Servicenummern der Bahn ließen sich nur vom Netz der Deutschen Telekom erreichen, nicht vom Arcor-Netz. Ich konnte das kaum fassen, zumal die Bahn immerhin Anteilseigner bei dem Unternehmen Arcor ist. Irgendwie mussten doch auch Arcor-Kunden Zugang zum Servicecenter bekommen, dachte ich mir und versuchte es bei verschiedenen Kontaktnummern unseres Telefonanbieters. Nachdem das Problem bei der Hotline zunächst einfach abgestritten wurde, stellte man mich doch irgendwann zu einem Techniker durch, der wundersamerweise durchaus informiert war. Das sei bekannt und man arbeite an einer Vertragslösung. Wann die denn anstehe, fragte ich ungläubig, ich bräuchte jetzt eine Auskunft. Daraufhin gab er mir bedauernd eine Sondernummer der Bahn, unter der ich die gewünschten Auskünfte für **67c pro Minute** erhalten könne (die normale Hotline kostet wohlbemerkt 12c/min). Als ich dann dort anrief, wurde ich zunächst - bereits kostenpflichtig - auf die Kosten hingewiesen, dann musste ich einen halbminütigen Werbeblock über mich ergehen lassen um dann - natürlich bei laufender Uhr - in einer Warteschleife zu hängen. Nachdem ich dann zwei Minuten Musik und Werbung abgehört hatte, meldete sich tatsächlich ein Servicemitarbeiter, der - glücklicherweise zügig- die Ticketprobleme erledigen konnte. Auf unserer Telefonrechnung versteckten sich die Kosten für die ganze Aktion hinter seltsamen Formulierungen: spätestens zu diesem Zeitpunkt wünschten wir uns zur Telekom zurück (und zwei Jahre später machten wir aus dem Wunsch auch eine Tat.)

Nachtrag

Alle Leute, die mit uns während der Gründungsphase zu tun hatte, stellten früher oder später die Frage:

Seid Ihr eigentlich ein Paar?

Nein, sind wir nicht.

Jürgen und ich kannten uns schon sehr lange, da wir seit Jahren gemeinsam im Zenkreis Kiel meditieren. 2002 brachte es unsere gemeinsame Situation, arbeitslos und schwindende Geldreserven, mit sich, dass wir uns öfter trafen und dann schließlich ein gemeinsames Projekt anstrebten.

In unserer "Bibel" *Wie werde ich Unternehmer?*, dem Taschenbuch zur Existenzgründung, konstatierte der Autor, dass ein Großteil der Firmengründungen mit mehreren Partnern scheiterte, weil sich die Partner binnen kürzester Zeit zerstritten hätten. Da Jürgen und ich in vielen Dingen die gleiche Meinung vertreten, schien uns das für unseren Fall ziemlich abwegig.

In der Planungsphase verfestigte sich unser Eindruck, ein fast ideales Team zu sein. Während ich mich gern und ausgiebig mit Problemen von Design und Formulierungen herumschlug, entwickelte Jürgen heldenhaften Einsatz in der Aufnahme telefonischer Kontakte und im Einholen von Auskünften. Das Zahlenwerk unseres Businessplans stammte größtenteils von ihm, während ich den Schriftsatz beisteuerte. Für Präsentationen und Vorträge war ich dann wieder zuständig. Als es an die praktische Phase ging, lag die Auswahl der Geräte einschließlich der Bestellformalitäten in Jürgens Händen und natürlich später auch ein Großteil der handwerklichen Arbeiten. Auf diese Weise hatte jeder sein Arbeitsfeld.

Als die Situation später hektischer wurde, kamen auch die ersten Spannungen auf. Im Grunde resultierten sie wohl aus dem weiten Feld: Männer sind anders, Frauen auch. Zusammen konnten wir praktisch nicht am PC arbeiten. Jürgen machte es nervös, wenn ich ihm beim Blättern durch die Internetseiten mit Zwischenrufen wie „da unten rechts steht was“ zu dirigieren versuchte, während ich ganz zappelig wurde, weil er jede Zeile einzeln las, bis er auf sein Stichwort stieß, das ich eben unten rechts auf den ersten Blick gefunden hatte. Solche Kleinigkeiten bauschten sich ab und zu zu heftigen Diskussionen auf. In der heißen Gründungsphase kam es dann auch zu einem richtigen Krach. Wir stritten über Einrichtung, Arbeitszeiten, freie Tage, Ordnung, Computerprogramme, Vertretungen.....Aber wir mussten und konnten uns eben auch wieder zusammenraufen,

um unser junges Unternehmen am Leben zu halten.

Es war oft nicht einfach, aber letztlich haben wir mit unserem bekpek etwas Wunderbares aufgebaut. Eine eigene Existenz, die weit mehr ist als ein Platz zum Geldverdienen.

Davon abgesehen, dass wir in den ersten Monaten keinen Euro verdienten, dafür aber sieben Tage in der Woche arbeiten mussten, ist das bekpek auch ein Stück zu Hause geworden. Wenn all unsere netten gut gelaunten Gäste kommen, wenn wir mit ihnen gemeinsam kochen oder bei einem Glas Wein bis in die Nacht auf dem Balkon sitzen und erzählen, wenn Jürgen und ich in unserem Aufenthaltsraum mit Freunden Sonntagsbrunchs veranstalten, dann weiß ich, das es sich gelohnt hat. Das ist, es was ich machen möchte.

Wir hätten all das nicht bewältigt ohne unsere Freunde, die uns auch jetzt noch immer wieder selbstlos helfen, mit Autofahrten, Werbung, Aushilfe wenn einer von uns ausfällt, Eis und Kuchen, Ermutigung und Verständnis und bei unzähligen anderen Gelegenheiten.

Vielen Dank an

Alle Teilnehmer des ZenSesshins, die hier geschuftet haben

Alle unsere Bürgen für ihr Vertrauen

Anja für zahlreiche Autofahrten zu Bau- und Supermärkten

Bernd und Tilmann für Bettenbau und Regalkunstwerke

Bernhard für den Einsatz bei der Telekom und den Aufbau des Fernsehers

Birgit für sagenhafte finanzielle Nothilfe und fürs Malern

Christof für die Internetseite

Dirk für Tipps und gute Laune

Eka für alles

Elke fürs Farbmixen und Malern

Elsa Brügge für das Nähen von Vorhängen

Florian für zahlreiche Übersetzungen der Hausordnung in ausgefallene Sprachen

Frank für das Abdichten von Türen und den Einbau der Küchenplatte
Frank H. für den Wanddurchbruch und zahlreiche Fahrdienste
Frau Selmer-Schönhoff für die gemeinsamen Tage im Büro
Frieso für zahlreiche Versuche mit Dateiformaten und Softwareprogrammen
Gordon für sehr viel Geduld beim Herstellen der Flyer
Großer Martin für die Dauerleihgabe des Akkuschraubers
Gudrun fürs Malern und Gipsen
Handwerker Göhrke für die Geduld, als wir unsere Rechnungen nicht zahlen konnten
Harry, Inga, Arved und Ninja für Maler- und Abklebeeinsätze
Harry G für Fragen zu Steuern und Abschreibungen
Herr Balk für die klaren aber aufmunternden Worte
Herr Goldschmidt, der beweist, dass es auch in Behörden fähige Leute geben kann
Herr Lohrke für den persönlichen Einsatz im Behördenkampf
Jürgen Heinen für akute Mörtelarbeiten
Kai und Susanne fürs Malern, Ideen haben und Mitbringen von unverzichtbaren Dingen, die sonst immer fehlen
Karen und Stefan für die Informationsbeschaffung und den Fußball
Katrin vom „Penthouse“ in Osnabrück für Tipps und Erfahrungsberichte
Kleiner Martin fürs Abschleifen von Türen und Herausreißen von Kabelkanälen
Kristina für alle Tipps und Hilfe, offene Ohren und selbstgemischten Früchtetee
Martina für Gipsen, Malern, Putzen, Fahren und gute Laune und viel mehr
Norbert fürs Schleifen und Malern
Peter fürs Malern, Programme einrichten und drucken und das Kletterseil
Petra Ittrich für das Entgegenkommen der TiK im ersten Jahr
Pierre für Estrich, Türen, Fliesen, Rat und Tat, Grillmeisterei und gute Laune
Rita Bauer für köstliche Kuchen
Sabine H für Beratung als wir noch gar nichts wussten und für das tolle Besteck
Sabine S für die tolle Zeit im „Gasthaus Bremen“ und die die unbezahlbaren Tipps zur Organisation

Sigrid Heinen fürs Malern und für zahlreiche Suppen und Salate
Stefan für die Küchenrenovierung und die Rumschnitten
Tanno für heldenhaften Einsatz und Classic Radio im Büro
Tina für unser Logo Bekky
Tischlermartin für Drehspreizen, Säge, Marmelade und den Notschreibtisch
Tobi, Sina und Kaja für Spielzeugspenden
Ulrike fürs Malern
Ursula T für Tipps zur Ertragsvorschau und zu Abschreibungen

Dinge, die einem niemand sagt:

Den unzähligen Ratschlägen unzähliger Existenzgründungsbücher noch etwas hinzuzufügen scheint Eulen nach Athen zu tragen. Aber trotz unserer ausgiebigen Vorbereitung haben wir auch noch viele persönliche Erfahrungen gemacht, die anderen vielleicht nutzen könnten.

Hier also unsere sehr persönlich gefärbten Tipps.

1. Ein Nein ist kein Nein.

Mehrfach hörten wir in unserer Gründungsgeschichte, dass ein Antrag nicht genehmigt werde, eine Auflage unumgänglich sei, dieses oder jenes unmöglich sei. Und immer haben wir einen Weg gefunden weiterzumachen. Gerade Behörden und Ämter sind eher Hecken als undurchdringliche Mauern, man darf sich nur nicht abschrecken lassen. Ein Schild auf dem Grünstreifen vor unserem Haus „kriegen sie nie genehmigt“, orakelte unser Unternehmensberater. Wir versuchten es dennoch. Nach drei Ämtern, einer Ortsbegehung und einem neuen Bauantrag haben wir nun eine Genehmigung. Es war schwierig, aber es ging!

2. Keine Angst vor Autoritäten

Besonders im Umgang mit Behörden gilt: Unwillige Sachbearbeiter sind nur die unterste Ebene der Hierarchie. Weiter oben sitzen durchaus flexible Mitarbeiter. An die sollte man sich wenden, wenn es nicht weitergeht. So unangenehm es einem anfangs sein mag: „Verbinden Sie mich bitte mit ihrem Vorgesetzten“, macht oft verstopfte Wege frei. Aber auch in Firmen ist es besser sich (immer freundlich) mit dem Chef in Verbindung zu setzen, anstatt sich wochenlang mit Mitarbeitern der dritten Ebene auseinanderzusetzen. Wir hatten z. B. einen Vertreter einer Gewerbemittelfirma eingeladen, um Sanitärwaren wie Toilettenpapier, Reinigungsmittel u. ä. in größerem Stil einzukaufen. Das zugesicherte Angebot kam auch auf Nachfrage nicht. Schließlich rief Jürgen beim Vertriebschef der Firma an, schilderte die Sachlage und am nächsten Tag war das Angebot der Firma in unserem Briefkasten.

3. Nichts glauben, alles überprüfen

Und das ist ernst gemeint. Es versteht sich von selbst, das man bei Preisangeboten, so günstig sie auch sind, mehrere Anbieter abfragt. Aber dann sollte man sich die Angebote schriftlich geben lassen und auf deren Einhaltung bestehen. Am besten lässt man sich eine Auftragsbestätigung schicken. Und wenn nichts passiert, ist es keineswegs falsch, sich hin und wieder telefonisch bei den Firmen zu melden.

Liefertermine scheinen praktisch nie eingehalten zu werden, das sollte man einkalkulieren.

Waren müssen keineswegs unversehrt sein, wenn sie neu angeliefert werden. Wir mussten Schränke, Stühle, 10 von 34 Lattenrosten (!) und auch ein Telefon reklamieren, die schon bei der Lieferung defekt waren.

Ganz besonders sollte man niemals den Anschuldigungen glauben, man selbst sei das Problem. Wir hatten eine Vielzahl nicht funktionierender Geräte, leckender Duschen, liegengebliebener Anträgeund nachdem wir dem ersten Ansturm von Anschuldigungen widerstanden hatten, stellte sich immer heraus, das der Verzug oder Fehler tatsächlich bei den anderen, nicht bei uns lag.

4. Der Zeitfaktor

Bevor man irgend etwas zu planen beginnt, sollte man abklären, wie lange entsprechende Anträge bei den Behörden in der Regel liegen, bevor sie bearbeitet werden. Eine Konzession, wie wir sie benötigten, dauert im Regelfall mindestens 3 Monate!!. Eine zügige Existenzgründung ist meistens schon aus solch organisatorischen Gründen nicht möglich. Auch zugesagte Bearbeitungszeiten werden selten eingehalten, weil aufgrund der Personaleinsparungen im öffentlichen Dienst auf Arbeitsplätzen, die durch Urlaub oder Krankheit nicht besetzt sind, nur selten Vertreter die Arbeit fortführen. Es dauert alles länger, als versprochen und auch länger, als man großzügig kalkuliert! In Kiel soll es jetzt wie in einigen anderen Städten auch „Förderlotsen“ geben, die beim Irrweg durch den Behördenschwung helfen sollen. Vielleicht können sie etwas bewirken. Für viele Projekte müssen zum Teil völlig unsinnige Nachweise erbracht werden: Man denke an den Nachweis über die lebensmittelrechtliche Aufklärung für mindestens einen der GbR-Mitglieder, obwohl wir mit Lebensmitteln nichts zu tun haben und der Nachweis schon aus organisatorischen Gründen zum Zeitpunkt der Erteilung der Konzession nicht mehr gültig war.

Diese Nachweise kosten Zeit (und Geld), denn die Kurse werden natürlich nur in bestimmten Intervallen angeboten. Diese Zeiten muss man unbedingt einplanen.

Auch Firmen, die man beauftragt, haben nicht immer Zeit. Es ist sehr wichtig, in der entscheidenden Phase die richtigen Handwerker in der richtigen Reihenfolge zur Verfügung zu haben, möglichst ohne lange Leerzeiten mit halber Baustelle. Wir sind sehr blauäugig an diese Planung gegangen und hatten viel Glück mit unserem Hausmeister, der sich als Alleskönner entwickelte. Ansonsten wären Sanitär- und Fliesenarbeiten oder der Einbau der Rauchschutztüren nie rechtzeitig fertig geworden.

5. Arbeitstest

Eine der wichtigsten Vorbereitungen für unseren Backpacker war das 1-wöchige Praktikum im Bremer Backpacker „Gasthaus“. Jeder, der etwas gründet, sollte vorher in

ein ähnliches Unternehmen hineinschnuppern. Man lernt etwas über die Organisation, die Arbeitsabläufe und wie man selbst mit der realen Situation vor Ort klar kommt: Wie reagiere ich denn wirklich, wenn jemand bierflaschenschwingend auf mich zu stürmt? Kann ich einen 14h Tag durchhalten und produktiv arbeiten? Kann ich nett sein zu Leuten die mir unsympathisch sind?

Uns erreichen immer wieder Anfragen für Ferienjobs von jungen Menschen, die es sich *to//* vorstellen, in einem Backpacker mit Menschen aus der ganzen Welt zu plaudern. Wenn wir antworten, das die Arbeit auch das Reinigen der Toiletten, Schrubben fettverspritzter Küchen, Ausleeren von Aschenbechern und Wischen von Fußleisten beinhaltet, stoßen wir oft auf erschrockenes Schweigen.

6. Der Rückhalt von Familie und Freunden

Es ist nach meiner Ansicht unmöglich(!!) einen Schritt wie eine Existenzgründung zu unternehmen, wenn man allein davor steht.

7. Nutzen von öffentlichen Stellen

Erheblich zu unserer Existenzgründung beigetragen haben die KOGGE an der Uni und die Kieler Wirtschaftsförderung (KiWI), sowie die IHK. Die Mitarbeiter dieser Organisationen sind nach unserer Erfahrung kompetent und hilfsbereit, und ihre Hilfe ist für Existenzgründer kostenlos. Wenn ich jetzt als Unternehmer die jährlichen Gebühren an die IHK überweisen muss, ärgere ich mich zwar manchmal über die Höhe des Betrages, aber letztlich zahle ich ihn lieber als manche andere Zwangsabgaben, denn wir haben die Hilfe dankbar in Anspruch genommen.

Wenn auch der öffentlichen Seite selten finanzielle Hilfe zu erwarten ist, so ist Bedeutung der Beratung und Motivation durch diese Stellen nicht zu unterschätzenden.

8. Es wird immer teurer als man denkt

Das ist zwar eine alte Weisheit, aber sie ist so traurig wie wahr. Kalkulieren Sie großzügig, denn früher oder später stößt man auf Punkte, die man nicht bedacht hat. Wir glaubten

bis ins letzte Detail unsere Gründungskosten geplant zu haben, einschließlich Gelder für Bleistiftanspitzer und Seifenspender. Aber dann kamen 5 Rauchschutztüren dazu, vier hatten wir für den „worst case“ eingeplant – der Abschnitt der Bauordnung über die maximale Länge ungeteilter Flure war uns leider entgangen.

Hier wird eine zusätzliche Lampe notwendig, dort ein extra Schloss, eine besondere Werbung, die Berufsgenossenschaft meldet sich – schon explodieren die Kosten. Leider kann man im Businessplan schlecht einen größeren Posten „unerwartete Ausgaben“ einbauen, da dem Gründer dann unterstellt wird, er hätte sein Projekt nicht genügend durchdacht. Wir hatten dennoch 2000 € „Weitere Kosten“ eingeplant, nach heutiger Sicht weitaus zuwenig. Da wir aber bei vielen anderen Punkten sehr pessimistisch gerechnet hatten, kamen wir letztlich mit unserem Kreditvolumen gut aus.

Aber dennoch: Man sollte bei jeder Kalkulation von der ungünstigsten Möglichkeit ausgehen, Zweckoptimismus („das klappt schon..“) ist fehl am Platz, so euphorisch man sein eigenes Projekt gern sehen möchte.

Ein besonderer Posten sind hierbei die Gebühren: Man kann es nicht ahnen oder kalkulieren, bevor man nicht mitten im Geschehen steckt. Ich habe eine kleine Auflistung der wichtigsten Gebühren vor und während unserer Startphase zusammengestellt. Nicht darin enthalten sind z. B. Mitgliedschaften bei der Tourismusinformation, dem Backpackernetzwerk, dem ADFC, dem Landesjugendring, der IHK und weiteren Institutionen, die natürlich unabdingbar sind.

Institution	Zweck	Kosten für beide Gründer
IHK Kiel	Bescheinigung zur Gaststättenbelehrung	70,00 €
Starter	Kursmaterial	10,00 €
Unternehmensberater	1 Stunde Informationsgespräch	121,80 €
Einwohnermeldeamt	Polizeiliches Führungszeugnis	26,00 €
Finanzamt	Steuerunbedenklichkeits erklärung	10,00 €
Gesundheitsamt	Information zur Lebensmittelsicherheit	20,00 €
Rechtsanwalt	GbR-Vertrag	284,07 €
Bürgschafts-Bank SH	Gebühren	774,33 €
Bauordnungsamt	Gebühren	300,00 €
Ordnungsamt	Gebühren	1705,04 €
Gewerbeamt	Anmeldung des Hotelbetriebes	40,00 €
Gewerbeamt	Anmeldung des Fahrradverleihs	40,00 €
<i>Summe</i>		3.401,24 €

Vor dem Start

Institution	Zweck	Kosten für beide Gründer	
Bürgschaftsbank SH	Gebühren	215,55 €	Nach dem Start
Makler	Maklercourtage	3248,00€	
Architekt (obligat)	Gebühren	1250,00 €	
Steuerberater	Beratung und Eröffnungsbilanz	858,86 €	
Berufsgenossenschaft	Mitgliedschaft (obligat)	670,00 €	
GLS -Bank	Anteil (obligat)	1600,00 €	
Bauordnungsamt	Gebühren für Aufstellung eines Schildes	100,00 €	
Grünflächenamt	Weitere Gebühren für Aufstellung desselben Schildes	100,00 €	

Gesamtsumme

11.443,65 €