



Berufliche Weiterbildung läuft über Netzwerke.



Verkaufen Sie auch Computer?

Die alte Adler Triumph Schreibmaschine darf endlich in den Ruhestand gehen: Als Oliver Gromnitza 1994 bei der Bundeswehr die Dienstpläne schreiben muss, kommt dem Hobbyinformatiker die entscheidende Idee. Er bringt einen Rechner von zu Hause mit und schickt damit die ganze Kompanie ins IT-Zeitalter. So erfolgreich, dass er vom damaligen Verteidigungsminister Volker Rühle sogar einen Orden bekommt.

Gründer	Oliver Gromnitza
Geburtsjahr	1973
Studiengang	Wirtschaftingenieurwesen
Unternehmen	ikt Gromnitza GmbH & Co. KG
Gründungsjahr	1997
Mitarbeiter	10
Kontakt	www.gromnitza.de

Eigentlich waren die Weichen schon früh gestellt: In der Schule nimmt Gromnitza am Wettbewerb „Jugend forscht“ zum Thema Informatik teil, beginnt in der Oberstufe selbst Computerkurse zu geben. Aber nach dem Abitur geht es zunächst in eine andere Richtung: „Informatik wollte ich nicht studieren, weil ich mich da eigentlich schon sehr gut auskannte!“ So schrieb er sich an der Universität Siegen für den Studiengang Wirtschaftsingenieurwesen ein.

Nebenbei bekam Gromnitza durch seine Kurse einen Einblick in viele regionale Unternehmen. Damals war der Bedarf an Schulungen noch recht groß, der Wechsel von MS-DOS zu Windows machte vielen zu schaffen. Und schon bald kam die Frage auf: „Verkaufen sie auch Computer?“ Kurzerhand richtete er sich eine kleine Werkstatt im Keller ein, in der er seine ersten Computer zusammenschraubte und verkaufte. 2000 machte er seinen Abschluss als Diplomwirtschaftsingenieur, zwischenzeitlich folgte ein Auslandspraktikum bei IBM auf den Philippinen, wo er sich Microsoft-zertifizieren lässt.

Gründertipp

Ein Gründer muss kommunikativ sein, er muss sich mitteilen, verkaufen können, das ist das A und O einer jeden Gründung.

Aber schon vor Abschluss seines Studiums gründet Gromnitza sein Unternehmen, pachtet ein Ladenlokal in der Betzdorfer Innenstadt und stellt auch schon bald seinen ersten Mitarbeiter und einen Auszubildenden ein - mit Sondergenehmigung, da er noch keine eigene Berufsausbildung vorweisen konnte. „Mitarbeiter ausbilden und führen habe ich nirgendwo gelernt, das ist wirklich eine Schwierigkeit, die es zu meistern gilt“, so der Gründer heute. Gromnitza sieht vor allem Vorteile darin, schon während seines Studiums selbstständig gearbeitet zu haben: „Ich habe es als sehr positiv empfunden neben der sehr theoretischen akademischen Ausbildung schon unternehmerische Praxiserfahrung zu sammeln. Ein gro-

ßer Vorteil war das relativ überschaubare Gründungsrisiko, denn eigentlich war ich „hauptberuflich“ Student und hätte mich bei Mißerfolg mit dem eigenen Unternehmen einfach nach dem Studium regulär auf dem Arbeitsmarkt bewerben können. Außerdem macht ein selbst finanziertes Studium auch im Lebenslauf einen guten Eindruck.“ Doch neben seinem Studium hat Gromnitza auch den Erfolg seines Unternehmens finanziert: „Ich hab in den ersten Jahren – und das hat sich eigentlich bis heute so gehalten – immer die Überschüsse, die ich erwirtschaftet habe im Unternehmen gelassen und dadurch das Wachstum finanziert.“ Ganz wichtig für den Start sind für den Unternehmer gute Kontakte; jedes Netzwerk sollte man nutzen, um sich bekannter zu machen: „Wenn sie nur gut sind und das weiß keiner, oder sie können viel und das glaubt keiner – dann nützt ihnen das alles gar nichts. Ich selbst habe den Einfluss sozialer Netze auf meine berufliche Weiterentwicklung erst im Nachhinein zu schätzen gewusst.“

Mittlerweile besteht Gromnitzas Leistungsportfolio nicht mehr nur aus dem Halten von Seminaren: ikt Gromnitza deckt den weiten Bereich der Informations- und Kommunikationstechnik ab. Als klassisches IT-Systemhaus hat sich ikt Gromnitza besonders auf das IT-Outsourcing von mittelständigen Unternehmen spezialisiert. Von der Beratung, über die IT-Dienstleistung bis hin zur Hardware-Lieferung und Netzwerkinstallation bietet das Unternehmen eine ganzheitliche IT-Betreuung an. „Das Schöne an einer Selbständigkeit ist, dass es eigentlich nie Routine gibt: Jeder Tag hat neue Herausforderungen.“

