

Interview

„Gründen sollte als Karriereoption populärer werden“

Das Autoren-Duo Christoph Warmer und Sören Weber berichtet, worauf es bei der Existenzgründung ankommt

RAVENSBURG - Es klingt simpel, wird aber oft missachtet: Existenzgründer müssen sich fragen, ob es tatsächlich das Problem gibt für die Lösung, die sie ihren Kunden anbieten. Manche Ideen gehen auch einfach am Markt vorbei, weil sie niemand braucht. Das ist nur eines der Ergebnisse von Sören Weber und Christoph Warmer, die ein Buch über die deutsche Gründerszene geschrieben haben. In „Mission: Startup“ schildern 21 Top-Gründer aus Deutschland ihren Weg von der Idee zum Unternehmen. Im Zentrum stehen Interviews mit Gründern von Startups wie mymuesli, ergobag oder Vapiano. Die Autoren beleuchten Rückschläge, Wendepunkte und Erfolge. Tanja Schuhbauer hat die beiden Autoren gefragt, welche Erkenntnisse sie dabei gewonnen haben.

Steve Jobs, Bill Gates, Mark Zuckerberg - alles amerikanische Gründer. Fehlen uns die Vorbilder? Sören Weber: Vorbilder gäbe es genug. Mit den Erfolgsgeschichten deutscher Gründer zeigen wir, dass es auch in Deutschland möglich ist, als Gründer international erfolgreich zu sein. Ein Problem ist eher die Wahrnehmung hierzulande. In den USA sind Gründer eine Art Rockstar. Gründer in Deutschland, die große Unternehmen hervorgebracht haben, kennt oft keiner - oder sie werden skeptisch betrachtet.

Was haben erfolgreiche Gründer gemeinsam? Welche Eigenschaften und Fähigkeiten bringen sie mit? Weber: Es gibt nicht den einen Gründertyp. Das ist auch die Aussage diverser Studien. Trotzdem haben wir bei den Gründern, mit denen wir gesprochen haben, ein paar Gemeinsamkeiten festgestellt: Alle waren sehr hartnäckig. Uns wurde immer wieder gesagt: Wenn ich nicht so viel Ausdauer hätte, dann hätte ich vielleicht schon aufgegeben. Christoph Warmer: Gründer zeichnen sich auch dadurch aus, dass sie ihre Kunden sehr genau im Fokus haben. Gleichzeitig brauchen sie die Fähigkeit, analytisch zu denken, um aus der Vielfalt der Informationen die richtigen Schlüsse für ihre Situation zu ziehen.

Woran erkennt ein Gründer, ob seine Idee erfolgversprechend ist? Warmer: Eine Geschäftsidee ist erfolgversprechend, wenn sie eine überzeugende Lösung für ein Problem darstellt. Ein gängiger Fehler ist, ein Produkt zu entwickeln, das der Markt nicht benötigt. Es gibt Startups, die ein super Team haben, total organisiert sind, aber letztlich kein Problem lösen. Die erfolgreichen Gründer, die wir gesprochen haben, haben ein existierendes Problem am Markt gelöst. Kernfragen, die sich angehende Gründer stellen sollten: Für welche Zielgruppe löse ich welches Problem? Und ist meine Lösung besser als die bestehenden Lösungen am Markt? Idealerweise bringt das Gründerteam beide Kompetenzen mit: ein tiefes Verständnis des Problems und die Fähigkeit, ein Produkt oder einen Dienst zu etablieren, das das Problem wirksam löst. Es klingt trivial, aber es ist oft nicht einfach umzusetzen. Wichtig ist vor allem, die Geschäftsidee gut vermitteln zu können.



Einfache Idee, große Wirkung: Max Wittrock, Hubertus Bessau und Philipp Kraiss (von links) bereiteten 2007 dem Rosenpicken im Müsli ein Ende. Sie setzten ihre Vorstellung von Müsli in die Tat um und schufen mymuesli: Bio-Mischungen, die nach persönlichen Vorlieben individuell kreiert und im Internet bestellt werden können. Die Gründer, drei Freunde aus Studienzeiten, führen heute von Passau und Berlin aus ihr Unternehmen. FOTO: SH

nen. Geschäftsideen, die sehr komplex sind, sollten nochmal hinterfragt werden. Das Ganze muss sich so verpacken lassen, dass es vom Kunden auch verstanden wird.

Welcher Gründer in ihrem Buch hat Sie am meisten beeindruckt? Weber: Das ist schwierig zu beantworten, weil jeder Gründer auf eine andere Art beeindruckt hat. Es ist schwer, einen hervorzuheben. Ich mache mal zwei ganz verschiedene Beispiele: Beendreck fanden wir zum Beispiel Delivery Hero aus Berlin, die innerhalb kürzester Zeit Millionenumsätze erzielt haben, sehr schnell gewachsen und international unterwegs sind. Erfolg sollte aber nicht immer gleich am Wachstum und an Mitarbeiterzahlen gemessen werden. Genauso bemerkenswert fanden wir, dass jemand versucht, in München noch eine neue Brauerei zu gründen - und damit Erfolg hat.

Bei der Brauerei in München könnte man aber auch annehmen: Das Problem ist schon gelöst.

Warmer: Ja, interessanter Punkt. Allerdings produzieren die etablierten Großbrauereien meist Bier für den Export, und um sie haltbar zu machen werden diese stark gefiltert und dadurch gleichen sie sich geschmacklich an. Giesinger Bräu dagegen bietet Biere, die nicht so stark gefiltert und nur begrenzte Zeit haltbar sind, aber dafür mit einem ganz besonderen Geschmackserlebnis, das man sonst auf dem Markt nicht so findet. Dazu kommt, dass Bier nicht nur als Durststiller getrunken wird, sondern auch als Lifestyle-Gründen. Und hier brachte er eine neue Lösung, weil er eine neue Marke geschaffen hat und den lokalen Bezug hergestellt hat. So entstand eine neue Brauerei, die sich

erfolgreich am Markt positionieren konnte.

In den Interviews fragen Sie auch nach Rückschlägen. Welche ist die traurigste Gründergeschichte?

Warmer: Unter den Gründern in unserem Buch gab es eigentlich keine traurige Geschichte oder zumindest bislang kein trauriges Ende, höchstens schwierige Phasen. Wobei es mehr Rückschläge sind, mit denen Gründer zu kämpfen haben. Aber dessen muss sich ein Gründer bewusst sein, wenn er sich auf den Weg macht. Vielleicht unterscheidet das auch den erfolgreichen vom nicht erfolgreichen Gründer, sich vom Rückschlag nicht ermutigen zu lassen und weiterzumachen. Das sind wir wieder beim Thema Ausdauer.

Was fehlt Gründern hierzulande?

Weber: Ein Aspekt ist die gesellschaftliche Akzeptanz und Wahrnehmung. Dass es etwas Gutes ist, zu gründen, und dass es auch in Ordnung ist, zu scheitern. Das schreibt man eher den USA zu, dass Scheitern auch etwas Positives ist, dass man daraus lernt und wächst. Und in Deutschland sagt man: Der hat es nicht geschafft. Das macht einigen Angst. Gängige Karrierewege von Wirtschaftsstudenten sind: Investmentbanking, Beratung oder Trainee in einem Industrieunternehmen. Diese Wege führen mittelfristig zu einer Laufbahn bei einem Großkonzern. Die Unternehmerlaufbahn sollte man besser als alternativen Karriereweg positionieren.

Wie könnte der Einstieg in die Unternehmerlaufbahn aussehen?

Warmer: Angehende Gründer können zunächst als Mitarbeiter in einem Startup Erfahrung sammeln, das Netzwerk zu Mitgründern, Partnern und Investoren aufbauen und so die Basis für die eigene Gründung legen. Interessant könnten auch Berufungen bei Investoren oder Agenturen sein, die als zukünftige Partner infrage kommen. So entsteht ein gutes Verständnis für die Abläufe aller an einer Gründung Beteiligten. Wichtig ist auch ein sogenanntes „Ökosystem“ unter Gründern, also Netzwerke zu bauen, um Synergieeffekte zu nutzen.

Welche Rolle spielen dabei die schrumpfenden staatlichen Zuschüsse für Gründer?

Weber: Ich sehe das gar nicht als den entscheidenden Faktor. Wenn jemand wirklich gründen will, dann kann er das auch ohne Zuschüsse. Und wenn er etwas Gutes anzubieten hat, dann verdient er auch sein Geld. Es gibt genug Geld, aber zu wenig gute Geschäftsideen. Zuschüsse sind wichtig, aber nicht der entschei-

dende Faktor. Wir bezweifeln, dass mit einer Erhöhung der Zuschüsse die Gründerzahl steigen würde.

Welche Auswirkungen hat das Gründen auf das Privatleben?

Warmer: Das mymuesli Team hat anfangs 18 Stunden am Tag gearbeitet. Andere Startups berichteten uns von Ähnlichem. Es ist eine intensive Zeit, an Urlaub ist da kaum zu denken. Aber die meisten Gründer haben uns mit leuchtenden Augen von dieser Zeit erzählt, sind stolz auf ihre Leistung und würden den gleichen Weg wieder einschlagen. Gründen bedeutet aber nicht zwingend im operativen Tagesgeschäft unterzugehen. Man kann auch ein Startup gründen, sich aus dem operativen Geschäft heraushalten, sich selbst nur als Koordinator sehen und sich so ein Stück Freiheit erkaufen. Ein Leitprinzip des Gründers der RatioDrink AG lautet: Nicht im Unternehmen arbeiten, sondern am Unternehmen arbeiten. Durch die durchdrachte Verketzung bestehender Dienstleistungen wurde dies möglich.

Was können deutsche Gründer von Amerikanern lernen?

Weber: Einfach mal anzufangen, machen und auszuprobieren. Ich glaube, die Amerikaner sind sehr gut darin, etwas zu starten, und sich dann auf dem Weg dahin zu verbessern und zu lernen. Europäer dagegen tendieren dazu, erst einen soliden Plan zu machen und dann zu starten.

Ein Plan ist nichts Schlechtes, aber gerade bei innovativen Geschäftsmodellen lässt sich schwer vorher-sagen, wie viele Kunden man in zwei oder drei Jahren gewinnen wird. Dazu gibt es am Markt zu viele Variablen. Das führt bei manchen Gründern dazu, dass sie in ihrem Plan verharren und gar nicht anfangen. Das ist eben eine Kulturfrage, die in den USA anders ausgeprägt ist. Ein weiterer Punkt ist die Verzahnung mit den Unis, die Inspiration unter den Studenten und die Gruppendynamik in den USA. Da kann sich Deutschland viel abschauen. Gründen sollte als Karriereoption populärer werden.

Christoph Warmer, Sören Weber: Mission: Startup, Gründer in Deutschland schildern ihren Weg von der Idee zum Unternehmen. Springer Gabler 2014, Taschenbuch 298 Seiten, 19,99 Euro.

Die Wirtschaftsredaktion der Schwäbischen Zeitung verlost drei Exemplare. Wer eines gewinnen möchte, schickt bis 14. März entweder eine E-Mail mit Angabe des Vor- und Nachnamens, der Adresse und Telefonnummer, und dem Betreff: Buchverlosung, an gruednerpreis@schwaebische.de oder per Postkarte: Stichwort Buchverlosung/Wirtschaftsredaktion an Schwäbische Zeitung, Karlstraße 16, 88212 Ravensburg.

Bewerben Sie sich für den Gründerpreis!

- Was die Gründer gewinnen können
1. Platz 5000 Euro, Trophäe und Anzeigewert in Höhe des Preisgelds
2. Platz 2500 Euro und Anzeigewert in Höhe des Preisgelds
3. Platz 1500 Euro und Anzeigewert in Höhe des Preisgelds
Sonderpreis der Jury 1000 Euro
Publikumspreis 500 Euro

So bewerben Sie sich:
Teilnahmeberechtigt sind alle Unternehmen, die in einem der zugelassenen Landkreise (siehe Karte) nach dem 1. Januar 2011 gegründet worden sind. Das Unternehmen muss mehrheitlich im Besitz des Firmengründers sein. Tochterunternehmen bestehender Gesellschaften sind nicht zugelassen. Einsendeschluss ist Sonntag, der 19. April 2015, um 24 Uhr.
Füllen Sie online den Bewerbungsbogen unter schwaebische.de/gruednerpreis aus, und laden Sie Fotos, Lebenslauf und Gründungsnachweis hoch.



Haben Sie Fragen? Schreiben Sie eine Mail an gruednerpreis@schwaebische.de oder rufen Sie an unter der Telefonnummer 0751/2955-1815 (Sylvia Blank).

Handwerk fordert Bleiberecht für Flüchtlinge

BERLIN (epd) - Das deutsche Handwerk macht sich für ein Bleiberecht für Asylsuchende in Ausbildungen stark. „Wir brauchen ein humanitäres Bleiberecht für die Dauer der Ausbildung plus x“, sagte der Präsident des Zentralverbandes des deutschen Handwerks, Hans Peter Wollseifer, mit Blick auf die Debatte um Ausbildungsmöglichkeiten für Flüchtlinge. Asylsuchende auszubilden sei auch ein „weiterer Mosaikstein“ in der Fachkräftesicherung, betonte Wollseifer. Dafür benötigten die Betriebe aber Planungssicherheit: „Es kann nicht sein, dass Azubi und Meister während einer begonnenen Ausbildung permanent die Ablehnung des Asylantrags und damit eine plötzliche Abschiebung fürchten müssen.“ Nötig sei außerdem der „unmittelbare Zugang zu Sprachkursen“ für die Asylsuchenden. Der Zentralverband vertritt gut eine Million Handwerksbetriebe in Deutschland.

Kurz berichtet

Busbranche leidet unter Mangel an Fahrern

BERLIN (AFP) - Den deutschen Busunternehmen fehlen Fahrer. Wie die Zeitung „Die Welt“ am Montag unter Berufung auf eine Konjunkturfrage des Bundesverbands Deutscher Omnibusunternehmer berichtete, sehen 74 Prozent der beteiligten Unternehmen aus Nahverkehr, Touristik und Fernlinienverkehr „im Fahrermangel das größte Hemmnis der Entwicklung“. Der Fahrermangel sei „die größte Bedrohung der Busbranche“, schlussfolgerte der Verband laut „Welt“. Besonders groß seien die Sorgen bei den Fernbus-Betreibern, die ihr Angebot seit der Marköffnung vor gut zwei Jahren stark ausgeweitet haben.

Warnstreikwelle bei Postbanken beginnt

MANNHEIM (lsw) - Im Tarifstreit bei der Postbank hat am Montag eine länger andauernde Warnstreikwelle im Südwesten begonnen. Den Auftakt bildete nach Angaben der Gewerkschaft Verdi eine Filiale in Mannheim, die den ganzen Tag geschlossen bleiben sollte. Weitere Arbeitsniederlegungen sollen an verschiedenen Orten in Baden-Württemberg bis zum 17. März folgen. Dann startet die nächste Verhandlungsrunde in dem bundesweiten Tarifkonflikt. Für die 9500 Beschäftigten der Postbank Filialbetriebe AG fordert die Gewerkschaft Einkommensverbesserungen von 5 Prozent und eine Verlängerung des Kündigungsschutzes bis Ende 2020.

Eisenbahngewerkschaft erhebt neue Forderungen

BERLIN (dpa) - In der Tarifrunde bei der Deutschen Bahn gibt es neue Schwierigkeiten. Die Eisenbahn- und Verkehrsgewerkschaft (EVG) habe eine neue Forderungsliste mit 16 Punkten auf den Tisch gelegt, teilte das Unternehmen am Montag mit. Die Forderungen seien „sehr umfangreich“, sagte Bahn-Personalvorstand Ulrich Weber nach einem Treffen in Berlin. Der EVG-Vorsitzende Alexander Kirchner sagte, es gehe dabei unter anderem um familienfreundliche Arbeitszeitregelungen sowie um Schicht- und Dienstplanung. Beide Seiten wollen die Verhandlungen am 25. März fortsetzen. In Detailfragen habe man sich angenähert, bilanzierte die EVG. Beide Seiten kämen „Schritt für Schritt voran“, meinte Bahn-Manager Weber.

Marktberichte

Stuttgart (09.03.) Schweine (100 kg LG). A 123 132 Euro, C1 122 - 132 Euro, O 129,5 Euro, C2 118 121 Euro, O 119,3 Euro, C3 104 - 117 Euro, O 112,6 Euro, O C insgesamt 128,5 Euro. Um Notiz: 627 Schweine. Marktverlauf: mittel. Schwäbisch Gmünd (09.03.) Ferkel (25 kg ohne MwSt.). O-Preise der Woche vom 28.02. bis 06.03.: 100er-Gruppe 42 - 46 Euro, O 44,20 Euro. Stückzahl: 26 319.

Das Autoren-Duo von Mission: Startup



Christoph Warmer ist Stuttgarter. Er gründete als Student sein erstes Startup und arbeitete für ein Forschungsprogramm zum Transfer wissenschaftlicher Erkenntnisse in die Praxis. Aktuell ist er Managementberater bei einem globalen Beratungshaus. Er hat ein Diplom in Medien und Wirtschaft und einen Master in International Business.



Sören Weber stammt aus Bielefeld und gründete mit Beginn der Web 2.0-Startup-Welle 2006 sein erstes Internet-Startup und ist seitdem in der Startup-Szene aktiv. Aktuell ist er hauptberuflicher Unternehmensberater bei einem führenden Beratungshaus. Er hat einen Abschluss in Computer Science & Media sowie in Economics.