

AUF EINEN BLICK

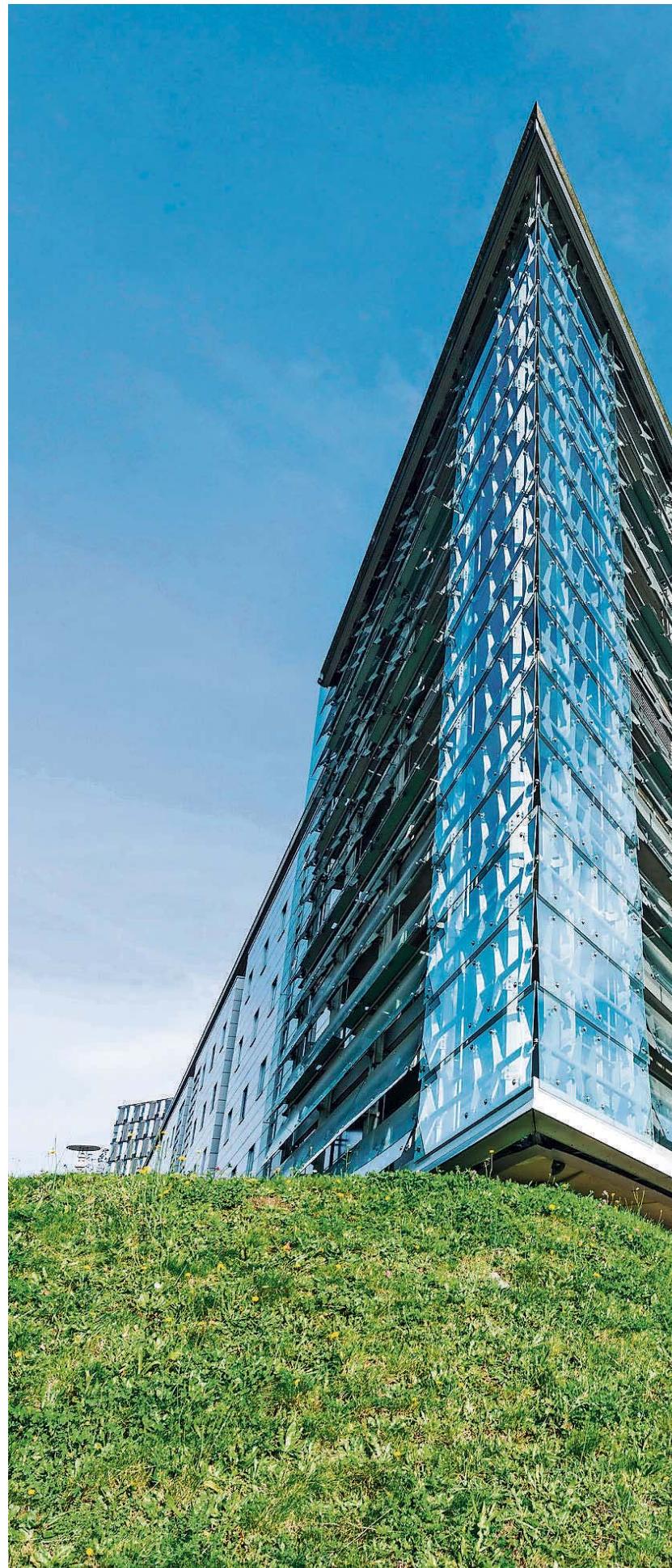
Gründer und Gründungswillige sollten sich schon frühzeitig mit der Saarland Offensive für Gründer (SOG) in Verbindung setzen. Die SOG ist ein Netzwerk zahlreicher Stellen, die sich die Förderung von Gründern im Land auf die Fahnen geschrieben haben. Berater der verschiedenen SOG-Partner können unter anderem Business-Pläne auf Herz und Nieren prüfen und auch schauen, ob das Team ausreichend auf die Selbstständigkeit vorbereitet ist.

Selbstständigkeit ist mit Risiko verbunden. Gut die Hälfte aller Gründungen scheitern schon in den ersten fünf Jahren. Schlechte Finanzierung ist dabei ebenso eine Ursache wie Planungsmangel oder fehlendes unternehmerisches Know-how, sagt Thomas Pitz, der bei der Saar-IHK für Gründer zuständig und Ansprechpartner im SOG-Netzwerk ist.

Ausländische Gründer finden beim Gründungslotsen für Migranten, Faruk Sahin, einen kompetenten Ansprechpartner. Er fungiert als Brückebauer, um den künftigen Unternehmern den Weg ins komplizierte deutsche Bürokratie-System zu ebnen.

Mut zur Gründung sollen seit vergangenem Jahr die Gründungsbotschafter machen. Es sind erfolgreiche Jung-Unternehmer, die im Rahmen des SOG-Netzwerks stellvertretend für alle anderen Existenzgründer ihre eigene Erfolgsgeschichte weitergeben. Dabei sollen sie potenzielle Unternehmer auch auf Chancen und Fallstricke aufmerksam machen.

Zentrales Element der Förderung sind auch die zahlreichen Workshops und Informationsveranstaltungen rund um Gründung und Unternehmensnachfolge wie beispielsweise der Gründerinnen- tag am 14. November oder der Beratershop am 20. November. Außerdem gibt es als Element der Gründer- und Mittelstandsförderungen auch noch die Unternehmensbörse Saar-Lor-Lux. Weitere Informationen im Internet unter www.gruenden.saarland.de. jwo



Platz für junge Firmen bietet die Universität des Saarlandes reichlich. Und der wird gebraucht, zurzeit sind alle Büros belegt. Foto: Universität

„Gründer-Campus Saar“ intensiviert werden konnte, zeigen aktuelle Zahlen. So haben schon in den ersten Monaten dieses Jahres Beratungsgespräche mit 116 potenziellen Gründern stattgefunden – deutlich mehr als die insgesamt 83 des gesamten Vorjahres. Auch ist mit 22

Gründungen im Gründercampus bereits Ende September eine erhebliche Steigerung gegenüber dem Vorjahr zu verzeichnen, in dem zwölf Gründungen realisiert wurden. Für Koch ist es deshalb wichtig, die jungen Unternehmen nicht nur auf den Markt zu bringen, sondern



Axel Koch, Leiter der Kontaktstelle für Wissens- und Technologietransfer an der Uni.

Foto: Rich Serra

sie auch im weiteren Verlauf zu begleiten. „Wir stehen dem Gründer auch nach der Startphase als Berater zur Seite“, sagt er. Geplant ist auch ein sogenannter Startup-Fonds, über den sich die KWT für eine gewisse Zeit an Unternehmen beteiligt und ihnen finanzielle Sicherheit gibt.

Neu ist seit April, dass mit der neuen Uni-Einrichtung Unexin die Gründungen auch wissenschaftlich begleitet werden. Bisher hatte der Lehrstuhl von Professor Heinz Kußmaul bereits Existenzgründerseminare angeboten. Nun untersuchen mit dem Psychologen Martin Obschonka und dem Wirtschaftswissenschaftler Sven Heidenreich zwei Junior-Professoren, was die Erfolgsfaktoren von Gründungen sind.

Ein Defizit sieht Koch noch bei der Finanzierungskultur im Saarland. Nach Angaben von Bitkom, des Branchenverbands der digitalen Wirtschaft, „sind in den letzten beiden Jahren nur wenige hunderttausend Euro Risikokapital ins Saarland geflossen“, sagt er. Hier gebe es erheblichen Nachholbedarf. Doch auch bei einigen Gründern diagnostiziert er fehlenden Mut: „Statt ihr Unternehmen mit Hilfe eines Investors zu stärken und wachsen zu lassen, versuchen sie, es aus eigener Kraft und mit wenigen Mitarbeitern aufzubauen.“ Eine gefährliche Strategie gerade bei kapitalintensiven Gründungen. Denn nicht selten reicht die Größe dann nicht, um am Markt bestehen zu können.

Die Natur der universitären Forschung bedingt, dass viele Ideen – vor allem in der Informatik – nur theoretisch ausgearbeitet werden, um dann nach Abschluss der Diplom- oder Doktorarbeit im Regal zu landen. Auch hier will die Uni künftig mehr Ideen zur Marktreife bringen. Gefördert von der Staatskanzlei prüft ein vierköpfiges Team der neuen IT Inkubator GmbH, einem Gemeinschaftsprojekt der Uni mit der Max-Planck-Gesellschaft, ob Forschung am Ende auch zu einem Markterfolg werden kann. Diese Ideen sollen dann gemeinsam mit den Wissenschaftlern weiterentwickelt und idealerweise in eine Gründung überführt werden. Denn zwar gibt es bereits jetzt viele Ausgründungen aus der Informatik, doch Koch ist überzeugt: „Bei dem Potenzial, das die Saarbrücker Informatik hat, sind es noch viel zu wenig.“

Mehr Mut zum Gründen

Hochschule für Technik und Wirtschaft vermittelt ihren Absolventen Fähigkeiten für die Unternehmensgründung

Von SZ-Redakteur
Joachim Wollschläger

Mehr Mut zur Selbstständigkeit, das ist es, was die Hochschule für Technik und Wirtschaft (HTW) ihren Studenten vermitteln will. „Das Problem bei unseren Studenten ist, dass sie sich nach dem Studium zwischen einer gut bezahlten Karriere in der Industrie und dem Risiko der Selbstständigkeit entscheiden müssen“, sagt Jürgen Griebsch, Prorektor und Professor für Maschinenbau an der HTW. „Unsere Aufgabe muss es sein, ihnen den Weg in die Selbstständigkeit zu ebnen.“

104 Studenten machten vergangenes Jahr ihren Abschluss im Fachgebiet Maschinenbau an der HTW. „Im Schnitt sind es ein oder zwei pro Jahrgang, die sich am Ende mit einem eigenen Unternehmen an den Markt wagen“, sagt Ralf Oetinger, Professor für Betriebswirtschaftslehre. Er legt deshalb besonderen Wert darauf, dass die Studenten im Studium die Betriebsgründung schon einmal theoretische durchspielen. „Im Rahmen der Master-Arbeit müssen die Studenten nicht nur ein Produkt bis zum Prototyp entwickeln, sie müssen auch den kompletten Business-Plan aufstellen“, sagt Oetinger. Der muss nicht nur dem Urteil des Professors standhalten, sondern wird dann auch noch einmal von Experten der Förderbank SIKB geprüft. „Das ist ein harter Test“, sagt Oetinger. „Wenn die Bank aber den Haken macht, haben die Studenten die Sicherheit, dass sie auch im echten Leben eine Finanzierung stemmen können.“

Die Idee einer späteren Unternehmensgründung ist laut BWL-Professor Andy Junker im Studium an der HTW fest verankert. „Unternehmenssteuerung, Kennzahlen aber auch das Aufstellen eines Business-Plans sind bei uns Bestandteil des Studiums“, sagt Junker. Pflichtbestandteil für Master-Studenten der Wirtschaftswissenschaften ist



Jürgen Griebsch



Andy Junker
Fotos: HTW



Ralf Oetinger

auch die Teilnahme am Unternehmensplanspiel. „Da müssen die Studenten in mehreren Teams Unternehmen gründen und sich dann in verschiedenen Modulen mit immer neuen Marktsituationen auseinandersetzen“, sagt Junker.

Eigentlich seien die Startbedingungen für Ausgründungen an der HTW ideal, sagt Griebsch: „Die Studenten haben nicht nur das theoretische Wissen, auch sind viele Produktideen so gut, dass sie durchaus Erfolgsschancen am Markt hätten.“ Und im Masterstudium werden die

„Unsere Aufgabe muss es sein, ihnen den Weg in die Selbstständigkeit zu ebnen.“

Prorektor Jürgen Griebsch

Ideen bis hin zu Business-Plan und Prototyp quasi zur Marktreife entwickelt.

Dass es trotzdem pro Jahr nur zu ein oder zwei Ausgründungen kommt, liegt nach Ansicht des Prorektors weniger an den Studieninhalten als an der anschließenden Betreuung: „Der Schritt in die Selbstständigkeit ist noch immer mit einem hohen Risiko verbunden“, sagt er. Denn anders als in Amerika werten deutsche Industrieunternehmen eine Existenzgründung nicht als folgerichtigen Schritt im Lebenslauf. Scheitert die Gründung, hat der Bewerber eine Lücke, die in der späteren Karriere schädlich sein kann. Griebsch und seine Kollegen wollen deshalb eine Risikoabsicherung für Jung-Gründer initiieren. Sei es über einen Fonds, der Gründungen finanziell

unterstützt, sei es über Kofinanzierungsmodelle des Landes. „Hier wäre auch politische Unterstützung gefragt“, sagt Junker. Jede Gründung sei ja auch ein Gewinn für das Land.

Auch der hohe Finanzbedarf bei einer Gründung ist ein Problem: Zwar können die HTW-Studenten ebenso wie Uni-Studenten die Hilfen der Kontaktstelle für Wissens- und Technologietransfer an der Uni nutzen und auch Räume im Starterzentrum mieten. Doch gerade bei den Absolventen der technischen Berufe gibt es eine größere Starthürde, weil oft höhere Investitionen nötig sind.

Prorektor Griebsch würde sich aber auch über mehr unternehmerisches Risiko bei seinen Professoren-Kollegen freuen. „Wenn ich überzeugt bin, dass die Idee eines Studenten am Markt Erfolg haben wird, kann ich ihn schlecht mit dem unternehmerischen Risiko alleine lassen“, sagt er. Er regt deshalb an, dass sich Professoren häufiger bei den Neugründungen ihrer Studenten beteiligen. Sei es mit Wagniskapital, sei es, indem sie sich als Berater engagieren. „Auf diese Weise könnte manch eine gute Idee wirklich am Markt etabliert werden“, sagt der Prorektor. Den Schritt an den Markt wagen derzeit Studenten des Wirtschaftsinformatik-Professors Thomas Bousonville. Sie haben das Angebot gewöhnlicher Tank-Apps erweitert und ermöglichen durch Premium-Funktionen, eine optimale Tankstrategie zu entwickeln.

Dass Gründungen aus der Hochschule ein Gewinn für das Land sind, zeigen zwei der erfolgreichsten saarländischen Ausgründungen: das Software-Unternehmen Orbis und der Windanlagenbauer Vensys. Orbis beschäftigt über 300 Mitarbeiter, Vensys im Saarland über 100.

Trotz aller Bemühungen der HTW macht sich der Wirtschaftswissenschaftler Junker keine allzu großen Hoffnungen: „Wenn jemand trotz aller Motivation partout nicht gründen will, kann ich ihn auch nicht zwingen.“

AUF EINEN BLICK

Wichtigster Faktor beim Schritt in die Selbstständigkeit ist die Finanzierung. Ohne ausreichendes Finanzpolster ist auch die beste Idee zum Scheitern verurteilt.

Finanzierungsmöglichkeiten gibt es unterschiedliche. Zwar haben bundesweit agierende Wagniskapitalgeber das Saarland kaum im Fokus, dafür deckt die saarländische Förderbank SIKB viele Finanzierungsfelder ab.

Das **Startkapitalprogramm** des Saarlandes gibt Jungunternehmern über die SIKB beispielsweise Zugriff auf einen Startkredit bis zu 25 000 Euro, der zwei Jahre lang zins- und tilgungsfrei bleibt. Dieses Saar-Programm lässt sich auch noch durch ein Startgeld der Förderbank KfW aufstocken.

Beteiligungs-Kapital bekommen Gründer über die Saarländische Kapitalbeteiligungsgesellschaft KBG. Diese steigt mit einem Betrag zwischen 30 000 und 100 000 Euro als stiller Gesellschafter bis zu zehn Jahren beim Unternehmen ein. Der Vorteil: Die Gelder werden dem Eigenkapital zugerechnet und erhöhen die Bonität für weitere Kredite.

Hoch innovative Unternehmen, die mit neuen Produkten an den Markt gehen wollen, können über die Saarländische Wagnisfinanzierungsellschaft (SWG) finanzielle Unterstützung bekommen. Hier steht der innovative Charakter im Vordergrund. Die Finanzierung wird individuell für das Unternehmen angepasst.

Ihre Bonität wiederum können Gründer auch bei fehlenden Sicherheiten über die Bürgschaftsbank verbessern und sich so bessere Zinskonditionen sichern.

Mit Wagniskapital können Gründer aber auch über das Business-Angels-Netzwerk ausgestattet werden. Die in diesem Netzwerk zusammengeschlossenen Unternehmer haben es sich mit ihrer Beteiligungs GmbH auf die Fahnen geschrieben, Saar-Unternehmen finanziell über die Start-Hürden zu helfen. *jwo*