

Die Qualität der Berliner Unternehmensgründungen steigt

Das liegt auch am Businessplan-Wettbewerb – aber nicht nur



Gewonnen im Bereich Technologie beim Businessplan-Wettbewerb Berlin-Brandenburg 2010: Marco Krenar, Stefan von der Mark, Dr. Nils Nöther und Andrea Carradori (v.l.n.r.) von fibrisTerre

(ams) Gründerhauptstadt – diesen Titel konnte Berlin im Jahre 2010 erfolgreich verteidigen. Nirgendwo sonst versuchen so viele Menschen ihr Glück in der Selbstständigkeit. Das Gute: Die Suche verläuft zunehmend erfolgreicher. Denn die Qualität der Gründungen steigt. Parallel dazu steigen auch die Chancen der Starter, sich langfristig am Markt behaupten zu können. Der Businessplan-Wettbewerb ist eine Keimzelle dieser Entwicklung. Ebenfalls bedeutsam sind Anbieter von Gewerbeimmobilien, die Gründern günstige Wachstumsbedingungen bieten. Wir stellen drei Unternehmen aus drei Gewerbehöfen der ORCO-GSG vor. Sie sind auf verschiedenen Wegen unterwegs und schon aus dem Größten raus. Und noch eines haben sie gemeinsam: eine richtig gute Zukunft.

Es weht auch ein Hauch von Berlinale. Wenn der Businessplan-Wettbewerb Berlin-Brandenburg, kurz BPW, seine Sieger kürt, gibt's rote Teppiche und Emotionen pur. Ideen und Esprit liegen in der Luft, ebenso Kontakte und Kapital. Nils Nöther kennt diese Atmosphäre. Im vergangenen Jahr gewann er mit seiner Gründung, der fibrisTerre GmbH, die erste und zweite Stufe im Bereich Technology. fibrisTerre wurde im Januar 2010 als Spin-off der Bundesanstalt für Materialforschung und -prüfung BAM gegründet. „Ziel ist die kommerzielle Verwertung eines innovativen Messsystems zur Überwachung großer Bauwerke, das an der BAM entwickelt wurde“, so Dr.-Ing. Nöther, einer von drei Gründern und Geschäftsführern. Berlin war als Standort gesetzt. „Hier haben wir idealen Anschluss an die wissenschaftliche Infrastruktur, vor allem an unsere Mutterinstitutionen Technische Universität und BAM.“ Entscheidend ebenso die Vielzahl an Fördermöglichkeiten, von denen die Ingenieure mehrere in Anspruch nahmen. Unter anderem den Businessplan-Wettbewerb.

„Ganz wichtig waren hier für uns die Feedbacks der Jurors. Einen Businessplan zu schreiben gehört ja nicht zur Kernkompetenz eines Naturwissenschaftlers. Aber wir sind

erstaunlich schnell hingewachsen.“ Und zwar so gut, das fibrisTerre auch ohne Betriebswirt funktioniert. „Wir haben etliche Berater, auch vom Technologie Coaching Center der IBB. Aber das betriebswirtschaftliche Ruder wollen und können wir noch selber steuern.“ Auch die Deadlines zur Abgabe des Businessplans wirkten motivierend. „Der Wettbewerb gab uns zeitliche Struktur“ – und interessante Kontakte. Denn dort trafen die Ingenieure auch die ORCO-GSG. Heute sitzt fibrisTerre auf 129 Quadratmetern in der fünften Etage im GSG-HOF Köpenicker Straße 154 – zu zeitlich befristeten Sonderkonditionen für Gründer. Nils Nöther blickt aus den Fenstern. Sein Blick schweift weit nach Süden über Kreuzberg. „Ein gutes Büro gibt Kraft.“ Davon brauchen die drei Gründer, seit Januar verstärkt um einen Softwareentwickler, noch jede Menge. „Wir kümmern uns derzeit hauptsächlich um drei Dinge: Zum einen machen wir unser Messsystem final marktauglich, zum anderen akquirieren wir Neukunden. Zum dritten arbeiten wir an der weiteren Finanzierung. Unsere Exist-Förderung läuft im Oktober aus. Wir sondieren Angebote der Investitionsbank und von Venture Capital-Gebern.“

Gewerbeaum als Kraftspender

Der BPW Berlin Brandenburg ist die größte regionale Initiative dieser Art in Deutschland. Er bietet kostenlose Seminare, Coachings, und Kontakte. Gleichzeitig organisiert er den dreistufigen Wettbewerb gleichen Namens. Die Prämiierungsabende mit oft mehr als 700 Gästen gelten mittlerweile als fröhlich-bunte gesellschaftliche Ereignisse. Seit 2002 unterstützt die ORCO-GSG den BPW als Premiumpartner und gibt inhaltliche Anstöße. Die nächste Creative Network Lounge, vor einigen Jahren von der ORCO-GSG ins Leben gerufen, findet statt am 24. März im Betahaus in der Kreuzberger Prinzessinnenstraße. Das berühmte Betahaus, temporäre Büroheimat für die digitalen Nomaden unserer Zeit – auch eine Gründung, die in einem GSG-HOF ihren Anfang nahm.

Vergleichsweise erfahren ist Arndt Kwiatkowski. 2008 gründete er bettermarks, ein innovatives Online-Lernsystem, das Schüler beim Mathelernen fördert und Lehrkräften zu effektiverem Unterricht verhilft.

Kreuzberger Start-up hilft Mathemuffeln

„Die Breite und Anzahl der Aufgaben, die sofortige Rückmeldung an den Schüler mit konkreten Verbesserungsvorschlägen: All dies macht bettermarks weltweit einmalig“, so Mitgründer und Geschäftsführer Arndt Kwiatkowski. Andere sehen dies ähnlich. Die Zeitschrift ELTERN family verließ dem Unternehmen im Oktober 2010 den Softwarepreis „GIGA-Maus“ für das beste Angebot zum Onlinelernen. Das Unternehmen wächst rasant, in zwei Jahren von drei auf 60 Mitarbeiter. Seit Ende 2009 residiert bettermarks im GSG-HOF Reichenberger Straße in einem loftartigen Großraumbüro von 500 Quadratmetern. „Wir fühlen uns sehr wohl hier. Die Lage nahe am Paul-Lincke-Ufer ist für uns extrem attraktiv.“ Gefunden hat Arndt Kwiatkowski die Etage übrigens bei Immobilienscout24, dessen Mitgründer er im Jahre 1997 war. Seine frühere Gründung half ihm, einen passenden Ort für seine neue Gründung zu finden. „Die Räume waren gut präsentiert, das Preis-Leistungs-Verhältnis stimmte. Darauf müssen wir als Start-up besonders achten.“ Nach Immobilienscout24 ist Kwiatkowski ein erfahrener Gründer. Anderen Startern rät er vor allem, mit möglichst vielen Menschen in Kontakt zu kommen, mit Kunden, Mitarbeitern, Geldgebern. „Jede Form des Dialogs hilft dabei, besser zu werden“. Gründerberatungen oder den Businessplan-Wettbewerb hält er ebenfalls für äußerst wichtig. Bettermarks selbst bezieht Rat in der Regel aus einem Beirat, von Investoren oder aus dem eigenen, hoch qualifizierten Team. Auch die Finanzierung, eine Mischung aus Eigenkapital, Investorenmitteln sowie Geldern von KfW und BONVENTURE, einem Risikokapitalgeber für nachhaltig handelnde Unternehmen, steht auf soliden Füßen. „Um 60 Mitarbeitern dauerhafte Einkommen zu sichern, müssen diese Grundlagen einfach stimmen.“



Dr.-Ing. Nils Nöther, Gründer und Geschäftsführer der fibrisTerre GmbH, seit Januar 2010 im GSG-HOF Köpenicker Straße 154

Berlin ist für uns als Standort gesetzt



Jede Form des Dialogs hilft Gründern dabei, besser zu werden.

Arndt Kwiatkowski, Mitgründer und Geschäftsführer der bettermarks GmbH, davor Mitgründer und bis 2008 Geschäftsführer von Immobilienscout24, seit Dezember 2009 im GSG-HOF Reichenberger Straße



Noch zu hohe bürokratische Hürden für Online-Branchen

Dr. Sebastian Sieglerschmidt, Gründer und Geschäftsführer der 7trends-Enamora GmbH aus dem GSG-HOF Wattstraße

Seit langem bemühen sich Verwaltung und Politik, die Gründungsformalitäten hierzulande zu vereinfachen. Mit Erfolg. Im Schnitt dauerte eine Gründung im Jahr 2009 nur noch viereinhalb Tage und kostete preiswerte 166 Euro. Auch Portale wie www.startercenter-berlin.de können Prozesse beschleunigen, indem sie online Gewerbebeantragungen und Ähnliches ermöglichen. Und bekanntermaßen ist gerade die Berliner Förderlandschaft äußerst gut bestückt.

Gründung als emotionale Achterbahnfahrt

Doch die Schwellen an die Fördertöpfe sollten niedriger sein – meint zum Beispiel Dr. Sebastian Sieglerschmidt, Mitbegründer und Geschäftsführer von 7trends-Enamora. Seit März 2009 ist 7trends mit einer Mischung aus Fashion-Shop und -Magazin online. „Unsere Idee war es, einen hochwertig aufgemachten Onlineshop im mittleren Preissegment zu eröffnen.“ Im GSG-Hof Wattstraße haben Sieglerschmidt und seine 60 Mitarbeiter ihren Sitz. Die eigentliche Gründung verlief reibungslos, größere Stolpersteine kamen erst später. „Eine besondere Herausforderung war es für mich, damit fertig zu werden, dass sich Frust und Freude in einem Start-up so schnell abwechseln können. Inzwischen habe ich mich an das emotionale Auf und Ab gewöhnt.“ Nicht gewöhnen konnte Sieglerschmidt sich an bürokratische Hürden. Von den in Berlin verfügbaren Förderinstrumenten nutzt er keines. „Alle Möglichkeiten, die wir uns angeschaut haben, verlangen einen zu hohen bürokratischen Aufwand. Schade, dass hier bei den Anbietern offensichtlich nicht genug Verständnis für die hohe Geschwindigkeit und die Effizienz in der Online-Branche vorhanden ist.“ Als früherer McKinsey-Berater brachte der Betriebswirt eine Menge mit ins Unternehmen. Vielleicht war 7trends im Vergleich zu anderen Startern auch weniger auf Förderung angewiesen. Dennoch sollte es ein erklärtes Ziel bleiben, die Förderschwellen so weit wie möglich zu senken. So könnte Berlin die Schlagzahl bei erfolgreichen Unternehmensgründungen künftig noch steigern. ■