

# Für Gründer ist Motivation alles

› Tragfähige Geschäftsideen, gute Rahmenbedingungen und eine solide Finanzierung gehören zu einer erfolgreichen Unternehmensgründung. Doch am wichtigsten scheint die Motivation zu sein.

VON Syra Thiel (18.03.2005)

Es gibt Investoren, die unser Business richtig sexy finden. Die bekommen glänzende Augen, wenn ich ihnen Fotos von einem Cockpit zeige." Steffen Knödler lächelt, ein bisschen wirkt er wie der nette Junge von nebenan. Dabei kennt er bereits die ganze Welt - oder zumindest die wichtigsten und größten Flughäfen. Denn gemeinsam mit seinem Bruder Harald erobert er gerade einen internationalen Nischenmarkt: die Flugzeugabfertigung. Vor der Gründung von Proveo hat Steffen Knödler mehrere Jahre bei Leos, einer Ground-Handling-Tochter der Lufthansa, im Vertrieb gearbeitet. Als Insider wusste er genau, was die Airport-Betreiber brauchen - und hat eine Lösung entwickelt: Sein Real-Time-System bringt Transparenz in die Prozesse der Flughäfen.

Allen Spezialfahrzeugen wie etwa Tankwägen, Schleppfahrzeugen, Stromaggregaten und anderen wichtigen Einheiten werden "Infomans" eingebaut. Diese erfassen sämtliche relevanten Daten wie die aktuellen Betriebszustände oder den aktuellen Standort. Die Daten werden in Echtzeit an die Leitzentralen weitergeleitet, damit die Einsatzleiter Ordnung in das tägliche Chaos bringen können. Nach Schätzungen des Proveo-Chefs lassen sich mit seinem System auf einem Airport wie dem Frankfurter Flughafen binnen drei Jahren zehn Millionen Euro einsparen.

Nun heißt es, den hundert wichtigsten Flughäfen das System zu verkaufen. Und diesem Erfolg kommt Steffen Knödler täglich einen Schritt näher. Denn dem Schwaben ist es gelungen, große Partner ins Boot zu holen, die mit ihm das System vermarkten. Dazu zählt auch sein früherer Arbeitgeber Lufthansa. Aufgrund dieser strategischen Zusammenarbeit wird die kleine Firma aus Crailsheim sogar in Dubai wahrgenommen. Seinen Erfolg verdankt der 33-Jährige seiner fast unerschütterlichen Beharrlichkeit. Bereits sehr früh lernte er, sich im Leben durchzubeißen. Nach seinem Hauptschulabschluss und einer Lehre absolvierte er die höheren Bildungsinstitutionen im Schnellverfahren. Seine Energie und sein Durchhaltevermögen kommen dem studierten Maschinenbauer heute als Entrepreneur zugute.

Am Anfang war ein Roman

Auch Maik Dorl, Marten Huisinga und Jörg Cohrs steckten in schweren Zeiten nicht auf. Heute beschäftigt ihre Firma Projektron 16 Mitarbeiter. Sie entwickeln und vertreiben eine vollständig Web-basierende Projekt-Management-Software. Damit lassen sich IT- und Entwicklungsprojekte planen, koordinieren und auswerten. Auf die Idee, eine so ausgeklügelte Software zu entwickeln, kamen die drei Gründer durch ihre langjährige Berufserfahrung im Projekt-Management. Bestätigt fanden sie sich durch Tom DeMarcos Roman "Der Termin". "Wer dieses Buch gelesen hat", da ist sich Dorl sicher, "versteht, warum IT-Projekte so oft scheitern." Es bestärkte sie in ihrer Idee, ein Programm zur Unterstützung der Projektkoordination zu entwickeln. Vorab testeten sie ihre Geschäftsidee, indem sie eine Marktumfrage starteten und mit potenziellen Kunden sprachen. Mit 20 Unternehmen entwickelte sich ein intensiver Diskurs. "Ohne diese Befragung hätten wir in eine falsche Richtung

entwickelt." Dorl ist heute noch froh, dass sie ihre Idee in allen Entwicklungsstadien testeten. Die Anregungen und Wünsche der möglichen Anwender nahmen sie ernst - mit dem Ergebnis, dass sie schon im ersten Jahr ihre Software an zehn ihrer Gesprächspartner verkaufen konnten. Mittlerweile wird sie in mehr als 100 Firmen eingesetzt.



Steffen Knödler hat ein System für die Lufthansa entwickelt.

Neben der Umsetzung der Geschäftsidee war es den Jungunternehmern wichtig, eine Firma zu gründen, um stärker in Entscheidungsprozesse einbezogen zu sein. In seiner früheren Tätigkeit als Projektentwickler und Produkt-Manager musste Dorl mit ansehen, wie "gute Programme in die Tonne getreten wurden". Jetzt kann er seine Vorstellungen von Produktentwicklung, Service und Kundenbetreuung in Abstimmung mit seinen Mitgründern umsetzen. Diese Übereinstimmung zwischen seinen persönlichen Zielen und den Zielen der Firma empfindet der 40-jährige Berliner als beflügelnd. "Bei uns gibt es genügend Platz für die Entwicklung eines jeden." Damit lebt die Firma die Werte, die der Held in Tom DeMarcos Roman "Der Termin" als Grundbedingung für ein erfolgreiches IT-Projekt-Management ausmacht.

Auch für Christoph Böhm war der Kontakt zu möglichen Käufern in der Phase der Produktentwicklung wichtig. Gemeinsam mit seinem Kompagnon Andreas Kühnen entwickelte er seine Idee und befragte vorab potenzielle Kunden, ob sie ein solches Produkt kaufen würden. Da sie ein positives Feedback erhielten, wagten sie die Investition. Im Oktober 2004 brachten sie eine Datenbank auf den Markt. Die hier erfassten Landnutzungsinformationen wie die Größe von Grundstücken, die Dichte der Bebauung oder der Zustand der Gebäude wurden durch eine automatisierte beziehungsweise teilautomatisierte Auswertung von Satellitenbildern gewonnen. Mit diesen Daten können Unternehmen ihre Vertriebsstrukturen optimieren oder ihr Direkt-Marketing effizienter planen. Auch für das Versicherungswesen, für Banken oder Makler bieten diese Informationen wertvolle Entscheidungshilfen.

Was Kunden wollen

So erfolgreich die Zusammenarbeit mit potenziellen Käufern auch war, der studierte Mineraloge konnte keine Bank für die Finanzierung ihrer Idee gewinnen. "Die Banker hatten keine Ahnung von Geoinformationen. Das, was wir verkaufen, passt auf eine CD. Das bot in ihren Augen keine Sicherheit." Überzeugen konnte der 42-jährige Thüringer jedoch andere. So förderte das Bundesministerium für Wirtschaft die Hugin-GmbH, und die Technologie-Beteiligungsgesellschaft wurde stiller Teilhaber.

Christoph Böhms negative Erfahrungen mit den Banken teilen Maik Dorl, Steffen Knödler und viele andere Gründer in Deutschland. Dem Global-Entrepreneurship-Monitor 2003 zufolge wurde die Gründungsfinanzierung 2003 im Vergleich zu 2001 als deutlich schlechter eingeschätzt, und dies hat sich seither nicht gebessert. Die nach wie vor schlechte Finanzierungslage ist für Claudia Erben, Geschäftsführerin des Gründer- und Mentorennetzwerks "[Forum Kiedrich](http://www.forum-kiedrich.de/) (<http://www.forum-kiedrich.de/>)", bedenklich. "Deutschlands wirtschaftliche Zukunft liegt in innovativen und technologieorientierten Unternehmen. Die Gesellschaft muss Existenzgründern daher die notwendige Unterstützung zuteil werden lassen." Um die Zurückhaltung der Banken aufzufangen, sollten sich die steuerlichen Rahmenbedingungen ändern. "Privatpersonen müssen über die Steuer stärker motiviert werden, ihr Geld in innovative Start-ups zu investieren."

Nicht aufgeben

Erben wird nicht müde zu betonen, dass der Persönlichkeit der Gründer eine wesentliche Rolle für den

Erfolg eines Unternehmens zukommt. "Menschen, die ihre Ideen umsetzen, stecken nicht so schnell auf, auch wenn sie von Banken oder anderen Kapitalgebern frustriert werden. Sie scheinen über Ressourcen zu verfügen, mit denen sie die üblichen Widrigkeiten als Ansporn begreifen." Das dürfte vielleicht auch erklären, warum so viele Gründer erneut durchstarten würden. Im jüngsten Gründerbarometer des Forum Kiedrich gaben 85 Prozent der Befragten an, dass sie sich wieder für die Selbstständigkeit entscheiden würden. Lediglich elf Prozent waren sich nicht sicher, und nur vier Prozent wollten nach ihren Erfahrungen Abstand davon nehmen.

Die Idee ist wichtig, die gesellschaftlichen Rahmenbedingungen auch. Aber das Wichtigste ist, dass sich erfolgreiche Gründer auch durch Frusterlebnisse nicht von ihrem Ziel abbringen lassen. (hk)

\*Syra Thiel ist freie Journalistin in Tübingen.

Forum Kiedrich

Das Forum Kiedrich richtet zweimal im Jahr Gründermärkte aus und organisiert Fortbildungstreffen. Dort können Gründer im Bereich innovativer Technologien ihr Geschäftsmodell vorstellen und Kontakte zu Mentoren, Business Angels und anderen Jungunternehmern knüpfen.

---

IDG Business Verlag GmbH

Alle Rechte vorbehalten. Jegliche Vervielfältigung oder Weiterverbreitung in jedem Medium in Teilen oder als Ganzes bedarf der schriftlichen Zustimmung der IDG Business Verlag GmbH. DPA-Texte und Bilder sind urheberrechtlich geschützt und dürfen weder reproduziert noch wiederverwendet oder für gewerbliche Zwecke verwendet werden. Für den Fall, dass in Computerwoche unzutreffende Informationen veröffentlicht oder in Programmen oder Datenbanken Fehler enthalten sein sollten, kommt eine Haftung nur bei grober Fahrlässigkeit des Verlages oder seiner Mitarbeiter in Betracht. Die Redaktion übernimmt keine Haftung für unverlangt eingesandte Manuskripte, Fotos und Illustrationen. Für Inhalte externer Seiten, auf die von Computerwoche aus gelinkt wird, übernimmt die IDG Business Verlag GmbH keine Verantwortung.