

Start Ups.

Die größten Mythen - Ist gründen sinnvoll?

- Vreni Deichstetter, Christopher Schaller, Niels Schäffler -



“Gerade die Gründungen aus dem wissenschaftlichen Umfeld bringen die Erneuerungen hervor, die wir in Deutschland benötigen, um die großen Herausforderungen unserer Zeit bewältigen zu können!”

PROF. DR.

CHRISTIANE HELLBACH
(Marketingprofessorin an der Weiden Business School)

Alle erzählen entweder nur vom großen Erfolg bzw. Flop.

Was uns interessiert: Stimmt das oder nicht? Gibt es bei der Selbstständigkeit nur die eine Seite der Medaille oder sind Hoch und Tiefs ganz normal? Ist die Vorbereitung und Gründung wirklich das Schwierigste oder kommen die wirklich großen Hürden erst mit der Zeit? Gibt es ein Verfallsdatum wann man sich selbstständig machen kann und ist ein Misserfolg das Anzeichen dafür, dass man nicht für die Existenzgründung geeignet ist? Bei der Gründung sind jedoch weitaus mehr Faktoren zu berücksichtigen.

All diese Fragen und vieles mehr erfahrt Ihr von dem **Gründer Ferdinand Aptazy, Unternehmensberater und Dozenten Prof. Dr. Hermann Raab** und **Projektkoordinator des Oberpfalz Start-up HUB (O/HUB) Dr. Bastian Vergnon.**

FERDINAND APTAZY

Geschäftsführer und Inhaber von CHEF Construction Sp. z o.o.

- Über 30 Jahre Erfahrung im Modulbau
- Projektleiter für nationale und internationale Projekte
- 30 Mitarbeiter für die Gewerke Trockenbau, Montagen, Maler- und Putzarbeiten, Fassadenarbeiten und viele weitere in den Bereichen Neu- und Altbau



Herr Aptazy, wie sind Sie auf die Idee gekommen Ihr eigenes Unternehmen zu gründen und was war dabei Ihre Vorstellung?

Die Idee kam mir während meiner Tätigkeit als Bauleiter, als mir aufgefallen ist, dass teils große Probleme durch andere Lohndienstleister entstanden. Termine wurden nicht mehr eingehalten und die Qualität war in vielen Fällen nicht gut genug. Deshalb wollte ich etwas Besseres schaffen und ich bin der Meinung, dass wir auf einem sehr guten Weg sind. Mittlerweile beschäftigen wir mehr als 30 Leute und sind bis Anfang 2023 ausgebucht und ständig auf der Suche nach weiteren Fachkräften.

Für mich persönlich war der Weg zur Selbstständigkeit eine super Gelegenheit, zu mehr Freiheit und um mich selbstverwirklichen zu können.

Hat das alles wirklich zu mehr Freiheit geführt, oder gab bzw. gibt es immer wieder Hürden, welche man überwinden muss?

Natürlich viel Negatives, aber auch Positives. Angefangen bei Zweitem, man fühlt sich nicht nur, sondern man ist auch freier. Nur sich selbst ist man Rechenschaft schuldig. Ängste und Sorgen vor der Gründung betreffen nur die Zeit und das Geld, was man vorab investieren muss. Weiteres kommt nach der Gründung, weil man sich jetzt auch über all die anderen Dinge Gedanken macht, was vorher andere Mitarbeiter aus anderen Abteilungen übernommen haben. Vor der Gründung war unsere größte Hürde, dass wir kein festes Gehalt hatten und oft schlaflose Nächte, weil wir viel Geld investieren mussten, noch bevor genügend Aufträge bestätigt waren. Aber auch heute haben wir immer wieder kleine, aber auch große Hürden.

Welche Vor- und Nachteile bietet einem die Selbstständigkeit?

Ganz einfach. Wenn's gut läuft, dann sind es Sachen wie Freiheit, Selbstverwirklichung und Selbstmotivation.

Wenn's schlecht läuft, dann hat man keine Sicherheiten und ist völlig auf sich alleine gestellt.

“Ich bereue nur, dass ich es nicht schon viel früher gemacht habe.“

Gab es schelchte Erfahrungen mit der Corona Pandemie?

Während der Pandemie hatten wir keine Probleme. Natürlich war hin und wieder ein Mitarbeiter krank und musste ein paar Wochen in Quarantäne. Ansonsten jedoch gab es bei uns keinerlei bedeutende Hürden.

Würden Sie es mit der heutigen Erfahrung wieder machen?

Auf alle Fälle!

Auch wenn es viele schwierige Situationen gab oder auch gibt, aber ich würde es jedes Mal wieder machen. Ich bereue nur, dass ich es nicht schon viel früher gemacht habe.

Deswegen kann ich allen jungen Leuten nur empfehlen, diesen Schritt zu wagen!

PROF. DR. HERMANN RAAB

Studiengangsleiter Betriebswirtschaft und Digital Entrepreneurship
an der Weiden Business School

- Professor für Controlling, Unternehmensbewertung und Entrepreneurship
- Seit 20 Jahren selbstständiger Unternehmensberater
- Gründungsbeauftragter der Ostbayerischen Technischen Hochschule Amberg Weiden (OTH Amberg -Weiden) und Projektleitung des O/HUB



Welche Tipps und Empfehlungen haben Sie für Gründer ganz allgemein?

Ein guter Tipp von mir ist natürlich, sich in unseren Masterstudiengang „Digital Entrepreneurship“ einzuschreiben, weil hier hat jeder Studierende die Möglichkeit, eine eigene Geschäftsidee zu entwickeln, also A erst mal auf eine Geschäftsidee zu kommen, sich eine eigene Geschäftsidee zu überlegen, wobei wir sie letztendlich auch unterstützen, mit theoretischem und praktischem Input und B dann auch diese Geschäftsidee weiterzuentwickeln, bis hin zu einem Businessplan. Wir geben die Option, sich bei der Masterarbeit auch mit diesem Thema zu beschäftigen und in der Tat sind auch einige Gründungen oder letztendlich Geschäftsideen im Rahmen von diesem Studiengang bis hin zu Gründungen in der Praxis entstanden.

Welche Erfahrungen haben Sie da schon mit Gründern und Jungunternehmern gemacht?

Die Zusammenarbeit ist normalerweise immer sehr gut und ich denke auch wichtig, denn junge Gründer brauchen natürlich auch den Input und die Betreuung. Es geht schon damit los, dass ein Gründer erst mal wissen will, ist denn diese Geschäftsidee überhaupt geeignet und sind diese Geschäftsideen auch realistisch umzusetzen bis hin zum Businessplan, wenn es dann auch um Finanzierung und Investoren geht. Hier ist eine weitreichende Betreuung wichtig.

Ist es dann auch so, dass Sie nach diesem Masterstudiengang oder Ihrer Beratung und Betreuung im Nachhinein weiter Kontakt zu den Gründern haben, oder verläuft sich das dann eher?

Diese Kontakte bestehen häufig fort. Eine Gründerin z. B., die vor ein paar Jahren ein Unternehmen gegründet hat, gründet jetzt gerade ein Tochterunternehmen in den USA und wollte hier auch Ratschläge haben. Das heißt, sie hat ein Unternehmen hier und künftig auch im Silicon Valley.

Welche Hürden kommen denn grundsätzlich so bei der Gründung auf einen zu?

Neben der ersten Hürde, ob die Geschäftsidee am Ende auch erfolgversprechend sein wird, kommt es natürlich auch auf einen USP an, wie man so schön sagt, also ein Unterscheidungsmerkmal zu den Wettbewerbern, sofern es solche am Markt gibt. Dann geht es um die Hürde, die ersten Kunden zu gewinnen und das passende Team zusammenzustellen. Auch die Frage, wen man in das Gründerteam mit aufnimmt, um durch das zusätzliche Know-how zu profitieren, stellt sich schnell. Zum Schluss natürlich auch das Thema Finanzierung, wo man allerdings sagen muss, wenn die ersten Themen alle gut abgearbeitet sind, stellt dies in der Regel auch kein Problem mehr dar.

„Aber es gibt auch andere Fälle, die durch die Corona-Zeit profitiert haben.“

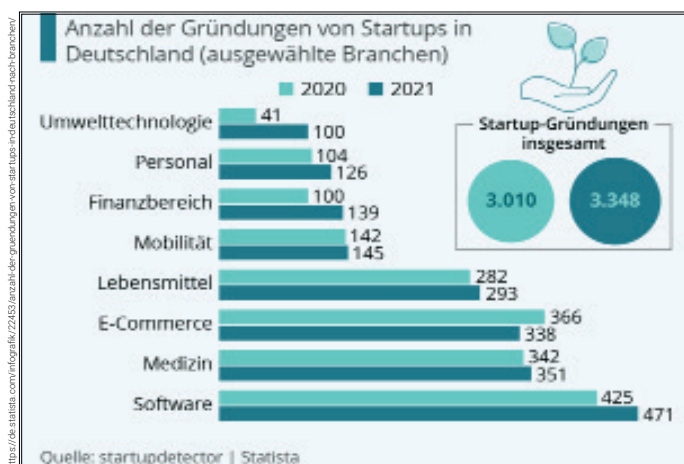
„Wenn man von der Geschäftsidee überzeugt ist, dann sind Mut und Durchhaltevermögen wichtig!“

Gab es Auswirkungen durch Corona, die Sie bzw. diejenigen, die Sie unterstützen, zu spüren bekommen haben?

Für manche Start Ups war die Gründung während Corona einfach nicht möglich, bspw. im Event Bereich und wenn es darum geht, Marketing in verschiedenen Ländern zu betreiben, diese ganze Reisetätigkeit war zu Zeiten von Corona natürlich nicht möglich. Ein ehemaliges Start Up, das im Bereich Wintersport tätig und in diesem Gebiet sehr führend ist, konnte in dieser Zeit durch den Ausfall von Skiliften etc. letztendlich seine Produkte während der Corona-Pandemie nicht verkaufen. Sie haben sich nach einem Partner umgesehen und wurden dann von einem großen Unternehmen übernommen, allerdings sind diese zwei Gründer dort weiterhin als Geschäftsführer tätig.

Aber es gibt auch andere Fälle, die durch die Corona Zeit profitiert haben. Die Hersteller der Impfstoffe oder auch andere Unternehmen im Bereich der Medizin, bspw. Schutzmaßnahmen, aber auch Unternehmen, die durch digitale Möglichkeiten letztendlich stark gewachsen sind.

Durch Onlinewerbung, die Möglichkeit online Geschäfte schneller abzuschließen und auch neue Tools wie Webkonferenzen usw. hat sich die Welt stark verändert. Man kann heutzutage vergleichsweise schnell neue Produkte auf den Markt bringen oder bestehende Produkte verbessern. Man sieht, dass diese Möglichkeiten auch weiterhin gerne genutzt werden, obwohl man unbedingt zu diesen Maßnahmen nicht mehr gezwungen ist.



DR. BASTIAN VERGNON

Projektkoordinator O/HUB

- Promovierter Historiker
- Certified-Digital-Marketing-Manager (SHB) & zertifizierter Organisationsmanager, Schwerpunkt Veränderungsmanagement
- 5 Jahre Start Up Erfahrung, seit 2020 Blogger: www.ankerpunkte-blog.de



Was genau macht der O/HUB?

Der Oberpfalz Start Up Hub ist ein Verbundprojekt mit den beiden Regensburger Hochschulen, das wir als OTH Amberg-Weiden machen und hat das Ziel bisher nicht gehobene Gründungspotenziale in der Oberpfalz zu heben.

Wir wollten ein Angebot für Leute schaffen, die gute Ideen haben, aber bisher halt einfach das Potenzial bei ihren Gründungsideen noch nicht ausschöpfen konnten, und diesen darin beistehen und ermutigen.

Richtet sich Ihr Angebot auch an bereits bestehende Unternehmen, die sich bspw. durch neue Ideen zusätzlich etwas aufbauen möchten?

Wir sind für alle da, die im Hochschulkontext irgendwie aktiv sind, für alle Studierende, für alle Alumni, für Mitarbeitende und eben auch für bereits bestehende Unternehmen aus der Region, weil auch die sich dadurch immer sinnvoll mit Leuten oder eben Hochschulinstitutionen und Hochschulangehörigen verknüpfen können. Das heißt, wir sind da im Endeffekt sehr offen. Wem wir helfen können, dem helfen wir auch.

Wo liegt dann da genau der Fokus in der Unterstützung?

Wir begleiten die Leute so lange, wie sie es wollen, und zwar von Anfang an.

Ein Schwerpunkt ist da die Sensibilisierung, das heißt, wir machen Veranstaltungen dazu. Wir versuchen jetzt im Wintersemester zum Beispiel auch mal eher ungewöhnliche Marketingorganisationen zu machen, um das Ganze thematischer ein bisschen breiter zu machen, indem man über Themen spricht, die auch über die Gründung hinaus interessant sind, um die Leute zu sensibilisieren. Ansonsten machen wir eine virtuelle Erstberatung, wo wir uns mal anhören, was die Leute für eine Idee haben, aus welchem Bereich sie kommen, wo es Probleme gibt und was sie sich auch von uns oder von der OTH Amberg-Weiden als Unterstützung wünschen und phasen sie dann entsprechend ein.

Jeder braucht dann passend zur Idee einen bestimmten Input, wobei wir sie dann auch an die richtigen Adressen schicken. Zu spezialisierten Kollegen vom O/HUB, zu einem unserer Netzwerkpartner, wie die digitale Gründerinitiative Oberpfalz oder zur IHK, wenn es bspw. um Rechtsberatung geht.

Also da versuchen wir die Leute, auch wenn sie eben schon ein bisschen weiter sind, in dieses Gründerökosystem rund um die Hochschule zu integrieren bzw. sie auch zu Teams mit ähnlichen Ideen zu schicken, um sich austauschen und gegenseitig unterstützen zu können.

Also im Endeffekt ist es auch unser Ziel, uns selbst im Laufe dieser Beratung ein Stück weit überflüssig zu machen, damit die Leute dann irgendwann von selbst weiterkommen.

„Wichtig ist einfach der Austausch. Ich verstecke meine Idee nicht, sondern rede mit anderen darüber!“



Welche Erfahrungen wurden in den letzten Jahren mit Gründern während und nach der Unterstützung bzw. der Beratung gemacht?

Also positiv ist es natürlich, wenn man sieht, wie sich Ideen weiterentwickeln, denn das Ganze braucht einfach seine Zeit. Leider kann man oft nicht direkt mit allem so starten, wie man es sich vorstellt und auch wir können natürlich nur so schnell mit handeln, wie es auch passt. Negativ ist dann natürlich, dass es immer ein bisschen schade ist, wenn die Leute zu uns kommen und dann enttäuscht wieder gehen und sich nicht mehr melden, wenn sie merken, dass es nicht ganz so einfach ist, wie man meint. Aber genau deswegen sind wir eben da, um das aufzuklären und bei der Entwicklung zu helfen.

Auch wir müssen dann natürlich immer weiter an unserer individuellen Beratung arbeiten, um jedem unsere bestmögliche Unterstützung garantieren zu können und wollen damit niemanden davon abhalten, direkt loszulegen, sondern es soll dem Zweck dienen, wenn man loslegt, richtig und erfolgreich loslegen zu können.

Schön ist es dann, wenn sich Ideen, die teilweise auch mehr Zähigkeit von den Leuten erfordern, weiterentwickeln und erfolgreich werden.

Haben sich da jetzt speziell durch Corona irgendwelche direkten Probleme ergeben?

Also ich sag's mal so meiner Erfahrung nach, kommt es natürlich auf das Geschäftsmodell an, wir haben jetzt bei uns am O/HUB sehr viele digitale Geschäftsmodelle, die sind von Corona nicht so hart getroffen gewesen, weil sie nicht gezwungen waren, ihren Laden zuzusperren oder so was. Was aber natürlich massiv gelitten hat, ist der Austausch untereinander. Man konnte die Leute nicht mehr so einfach zusammenbringen, um sich direkt mit dem Netzwerk austauschen zu können. Jemanden persönlich zu sehen und denjenigen dann einfach direkt mal schnell anzusprechen, war nicht möglich und E-Mails oder Telefonate wurden dann öfter lieber mal verschoben oder auch vergessen.

Das ist dann für jemanden wie uns, die schon in der Vorgründungsphase sehr aktiv sind, eher etwas schwierig. Auch haben wir in der Zeit teilweise einfach weniger mitbekommen, was gerade bei den einzelnen Leuten passiert, weil man sich nicht mehr einfach mal eben am Campus getroffen hat und zwischendurch kurz austauschen konnte.



Bereit durchzustarten?
Dann ab zum O/HUB