

# Beziehungsstatus: Firmengründer

Wie Start-up-Unternehmen die richtigen Geschäftspartner finden

Ihr Vorbild ist das Silicon Valley. Junge Unternehmensgründer kämpfen für ihre Geschäftsidee und suchen beim Stuttgarter Gründertreffen Mitstreiter.

LORENZO ZIMMER

Stuttgart. Plötzlich sitzt Anja Tobias gegenüber. Nebenan tickt die Uhr. Fünf Minuten haben sie jetzt Zeit, sich zu beschnuppern. Am Nebentisch geht es schon zur Sache: Auf „Wie heißt du?“ folgt bald „Was ist dein Unternehmen wert?“ Was in Zeiten von „Singles mit Niveau“ und Partnerbörsen für Akademiker plump und indiskret erscheint, ist Sinn der Sache: Denn hier sucht kein Fisch einfach nur ein Fahrrad. Anja und Tobias sind wie etwa 50 weitere junge Gründerinnen und Gründer auf einer Speed-Dating-Börse für Start-ups in Stuttgart. Ihr Beziehungsstatus lautet: Unternehmensgründer. Sie suchen gleichberechtigte Partner für ihr Start-up, Experten für ein spezielles Gebiet oder einfach nur Feedback zu ihrer Idee.

Die Wirtschaftsförderung Stuttgart hat das Event zusammen mit Accelerate, einer Unternehmensberatung speziell für Gründer, auf die Beine gestellt. Die Stimmung ist locker, niemand würde sich hier siezen – ganz wie bei einem richtigen Speed-Dating. Ungezwungen soll es sein. Viele kennen sich, einige sind seit Jahren in der süddeutschen Start-up-Szene aktiv.

Leon und Daniel sind zum ersten Mal da. Die jungen Produktdesigner sind frisch gebackene Bachelorabsolventen. Ihre Idee: Ein Notruf-Gadget, also ein kleiner Apparat für die Hand- oder Hosentasche, der auf Knopfdruck sehr laut piepst und ein Notrufsignal mit GPS-Standort an die Polizei überträgt. „Protagged“ versprüht zudem Farbe, die eine Woche auf Haut und Kleidung haftet. Das soll die Fahndung nach Tätern erleichtern. Die Erfindung könnte das Pfefferspray ersetzen, sichtbar getragen eine abschreckende Wirkung auf Verbrecher haben.

„Wir suchen einen Ingenieur“, sagt Leon und schaut in ein unbekanntes Gesicht ihm gegenüber. Es gehört Tobias. Der macht gerade seinen Master in Online-Marketing-Management. Auch er gründet gerade ein Unternehmen. Auf der Webseite „Piktio“ will er Premi-



Junge Unternehmensgründer arbeiten in einem kreativen öffentlichen Büro.

Foto: Getty Image

um-Inhalte gedruckter Zeitungen digital aufbereiten und einzeln verkaufen. Zwischen 10 und 40 Cent soll ein einzelner Artikel kosten. „Es geht um Hintergrundgeschichten, Reportagen. Premium eben“, sagt Tobias. Im Gegensatz zu schnöden Nachrichten, die im Internet meist kostenlos konsumiert werden, sieht er dafür einen Markt. Zumal sich bisher auch große Zeitungen schwer tun, ihre oft aufwändigen Inhalte im Internet marktgerecht zu vertreiben.

Leon und Daniel können ihm dabei nicht helfen. Genauso wenig, wie er ihnen dabei helfen kann, unab-

waschbare Farbe zu produzieren und aus ihrem Plastik-Prototypen ein serienfähiges Gerät zu entwickeln. Aber darum geht es beim Gründertreffen sowieso nur partiell: „Es kommt schon vor, dass Leute genau den Partner finden, den sie suchen“, sagt Kathleen Fritzsche von Accelerate.

Etwas anderes ist für die jungen Unternehmer voller Elan und Ideen fast genauso wichtig: Unkonventioneller Input von jemandem, der gar nichts mit der eigenen Idee oder dem Themenfeld zu tun hat. Das kann eine vermeintlich blöde Frage

oder ein bestärkendes Lob sein: „Geile Idee, Jungs. Weiter so“, sagt Tobias. Und rutscht einen Tisch weiter. Ein neues Gesicht, eine neue Geschäftsidee, neue fünf Minuten. Am Ende haben Leon und Daniel keinen Ingenieur gefunden und Tobias nicht den gesuchten Backend-Entwickler. Zufrieden sind die Gründer mit dem Abend trotzdem. Das Produkt-Portfolio reichte vom russischen Start-up mit Software für Virtual-Reality-Brillen über Entwickler einer Cloud-Datenbank für Unternehmen bis zu einem Start-up für gesundes Fastfood.

„Das Ganze begann für mich 2010“, sagt Kathleen Fritzsche von Accelerate. Als Gründerin kam sie zum Stuttgarter Start-up-Treffen, wechselte ein Jahr später mit ihrer jungen Firma auf die Organisations-Seite. Aufstrebenden Unternehmern bei der Verwirklichung ihrer Ideen zu helfen, findet sie spannend: „Hier in Stuttgart ist die Szene eher klein, dadurch kann man als Einzelperson sehr viel bewegen.“ Sie interessiert sich für innovative Ideen aber auch für die Menschen, die dahinter stehen. Oft mangelt es noch an Kapitalgebern, die in die jungen Unter-

nehmer investieren. „Das führt leider dazu, dass die guten Start-ups ihr Kapital woanders – oft auch im Ausland – suchen müssen.“

Investitionen ab 250 000 € seien besonders schwierig. Hinzu kommt der Mangel an bezahlbaren Büroflächen. Das trifft vor allem Firmen, die aufgrund ihres Produkts auf eine zentrale Lage und eine gute Anbindung an Kooperationspartner angewiesen sind. „Wenn man nach Vaihingen oder Herrenberg geht, findet man schon was. Aber das ist nicht immer das, was die Gründer suchen und brauchen“, sagt Fritzsche. Außerdem fehlen der Szene Anwendungsentwickler. Denn sie sind auch in der etablierten Wirtschaft gefragt und haben oft schon gut bezahlte Jobs: „Deswegen sind Kontakte wichtig.“ Denn nach Fritzsches Erfahrung, gibt es dann oft über Zufälle, verschwägte Verwandte und jemanden, der wieder jemanden kennt, eben doch die Möglichkeit, den langersehnten Entwickler ins junge Unternehmen zu holen. Aber sie mahnt auch zur Besonnenheit: „Klar, es kann dauern, den richtigen Mitgründer zu finden.“

## Gesetzliche Änderung

### Steuerlich absetzbar

Am Mangel von Kapitalgebern könnte sich bald etwas ändern. Der Gesetzgeber beschloss am Mittwoch, Geldgebern das Recht einzuräumen, verlorenes Risikokapital steuerlich geltend zu machen. Bis zu 600 Mio. € wird ihn das kosten.

Andreas Chatzis von der Stuttgarter Wirtschaftsförderung sieht das positiv: „Es wird genau für die Investoren ein Anreiz sein, die ihr Geld in sehr junge Unternehmen stecken wollen.“ Denn gerade bei Geschäftsideen, die am Markt noch nicht erprobt sind, sei das

### Risiko besonders hoch:

„Wenn man ins Silicon Valley oder nach Großbritannien schaut, sieht man, dass solche Regelungen dem Gründermarkt helfen.“ Schließlich habe zum Beispiel auch Google mal mit risikoreich investiertem Privatkapital begonnen. loz