

## Ehrenfels Die Idee muss die Kunden überzeugen



Beim Infoabend auf Schloss Ehrenfels drehte sich bei der Podiumsdiskussion mit Christian Tress, Stephan Allgöwer, Johannes Ellenberg, Moritz Meidert, Daniel Spitzbarth und Dominik Tress (von links) alles um Startups. © Foto: Maria Bloching

Ehrenfels / Maria Bloching 13.06.2018

Startups sind in aller Munde – mit ihren agilen, jungen und innovativen Vorgehensweisen stehen sie für eine wachstumsstarke Wirtschaft. Junge Unternehmen erkennen neue Märkte und Lücken in bestehenden Wertschöpfungsketten, während etablierte Unternehmen das Geschäft von Grund auf gelernt haben und es bestens beherrschen. Beide können viel voneinander lernen und sichern dadurch den industriellen Mittelstand der Zukunft.

Steuerberater Christian Tress aus Hayingen-Ehestetten hat gemeinsam mit Stephan Allgöwer vom Reutlinger Danner IT-Systemhaus dieses Thema aufgegriffen und auf Schloss Ehrenfels einen Infoabend mit rund 80 Unternehmern aus der Region durchgeführt. „Es geht darum, Netzwerke zu bilden und aufzuzeigen, wie Startups denken und was sie besser machen als etablierte Unternehmen, die schon seit Generationen bestehen“, so Tress. Er selbst hat mit seinen Brüdern Daniel, Simon und Dominik unter dem Namen „Küchenbrüder“ vor acht Jahren ein Unternehmen gestartet mit dem Ziel, sich gegen große Hersteller im Lebensmittelbereich durchzusetzen. „Die Idee musste passen. Rein ins Haifischbecken und durchkämpfen – so lautete unsere Devise“, berichtet Dominik Tress, der dieses Startup im Bio Convenience-Bereich in den letzten Jahren ganz an die Spitze des Marktes gebracht hat.

Über die familiäre Demeter-Gastronomie „Rose“ sind die „Küchenbrüder“ in ein dynamisches Marktfeld mit ihren Bio-Suppen eingestiegen und haben so auch für einen Kulturwandel im Traditionsunternehmen der Familie Tress gesorgt. „Durch Verknüpfung aus Tradition und dem Glauben an die eigenen Stärken mit dem Spirit und der Idee für die Zukunft“, wie Dominik Tress erzählt.

Doch ganz ohne Impulse, ohne Austausch mit anderen und vor allem ohne Unterstützung gelingt so etwas nicht. Die „Tech Startup School Alb-Bodensee“ in Balingen unterstützt kreative und innovative Ideen. Ihr Konzept wurde vom Gründungsbegleitungsunternehmen Gründerschiff aus Konstanz zusammen mit CECEBA und weiteren Unternehmern aus der Region entwickelt. Moritz Meidert, Kapitän des Gründerschiffs, erläutert: „Wir wollten ohne staatliche Unterstützung die Kraft der mittelständischen Unternehmen mit dem Input von Studierenden aus unterschiedlichen Disziplinen verknüpfen.“ In der „Tech Startup School“ werden gründungsinteressierte Studierende aus unterschiedlichen Hochschulen und Disziplinen mit den Herausforderungen mittelständischer Unternehmen aus der Region zusammengebracht.

„Kein Startup kann mit Geld, dafür aber mit Kopf ein Unternehmen wie Daimler schlagen. Klar ist aber auch, dass sie wenig Finanzierungsmodelle für ihre Ideen haben“, so Meidert. Liegt die Idee vor, muss sie raus und den Kunden überzeugen, weiß Startup-Experte und Unternehmercoach Johannes Ellenberg. Man dürfe Startup nicht als Organisationsform sehen, sondern müsse es als Phase betrachten. „Vom ersten Tag an agieren Startups am Markt. Diese enorme Geschwindigkeit hängt mit dem fehlenden Geld zusammen“. Doch Geld zu haben sei nicht immer ein Vorteil, denn in Knowhow, in Menschen und Maschinen zu investieren, die noch nicht beschrieben sind, mache ein Unternehmen langsam. „Der Besitz von Kundenschnittstellen ist viel wichtiger als Geld“, betont Ellenberg. Da Talente und Fachkräfte immer knapper werden, sei es notwendig, in Zukunft mehr Geld auf den Aufbau der Arbeitgebermarke statt der Unternehmensmarke zu verwenden. „Wir kriegen Leute nicht allein mit der Landschaft auf die Alb. Entscheidend ist nicht das Produkt, sondern warum, wie und nach welchen Grundsätzen es hergestellt wird. Und das muss ganz klar nach außen kommuniziert werden“, so Ellenberg. So sei etwa bei den Küchenbrüdern nicht entscheidend, wie die Suppe schmeckt. „Spannend ist, warum jemand morgens früh aufs Feld geht, um frische Kräuter für die Suppe zu sammeln“.

Daniel Spitzbarth von der Technologiewerkstatt Albstadt brach eine Lanze für die sogenannte „Blockchain“, eine kontinuierlich erweiterbare Liste von Datensätzen, in der viele Geschäftsmodelle zentral organisiert werden können.

Der Infoabend hat gezeigt, dass eine stabile Wirtschaft sowohl innovative wissensintensive Gründungen, die als Startups neue Märkte schaffen, sich ihren Platz in bestehenden industriellen Wertschöpfungsketten erobern oder diese innovativ ergänzen, braucht. Sie braucht aber auch die etablierte Mittelstandsunternehmen, die den Jungen an Erfahrung voraus sind und wissen, wie man produziert, sich am Markt behauptet, Kunden bindet und erfolgreich wächst.

---

---