



STARTUP.CONNECT ORTENAU

Startup.connect ist die zentrale Anlaufstelle für Gründer in der Ortenau. Unter Leitung von Florian Appel bietet die Einrichtung individuelle Betreuung und Unterstützung – sei es bei der Suche nach einer Geschäftsidee oder in späteren Phasen der Unternehmensgründung. Startup.Connect vermittelt Kontakte zu Unternehmen, Mentoren und Dienstleistern aus dem Netzwerk der Wirtschaftsregion Ortenau (WRO). Dazu gehören 53 Städte und Gemeinden, die Kammern, der Ortenaukreis, die Banken sowie rund 160 Unternehmen. Auch Famigo-Gründer Alexander Feldberger (re.) und Marcos Steffens, Bürgermeister von Willstätt (li.) fanden so zusammen.

DIE CLEVERLES VOM OBERRRHEIN

Nur mit den besten Kraftfahrzeugen wird der Südwesten in Zukunft vielleicht nicht zu den innovativsten Regionen Europas zählen. Für die Suche nach neuen Ideen gehen Kommunen und Ortenauer Wirtschaftsförderung daher neue Wege...

Baden-Württemberg hat Daimler und Porsche, Bosch und Burda. Die große Stärke des Landes war es aber schon immer, dass hier so viele Hidden Champions zu Hause sind. Im Zeichen der digitalen Transformation setzt das Ländle nun alles daran, auch in Sachen Start-up-Szene die Nase vorn zu haben. Innovationstransfer heißt das Stichwort oder um es mit Winfried Kretschmann zu sagen: „Berlin hat den Hype – wir haben die Substanz“. 2017 legte die Landesregierung deshalb unter anderem einen neuen Wagniskapitalfonds für Technologie-Unternehmen in der Wachstumsphase auf. Zielvolumen: 50 Millionen Euro. Das Offenburger Unternehmen Sevenit war das erste, das mit frischem Kapital ausgestattet wurde. Alexander Feldberger möchte der nächste sein, der durchstartet. Starthilfe gibt ihm das neue Offenburger Gründerzentrum Startup.Connect.

Einer dieser Gründer, um die man sich im Gründerzentrum kümmert, ist Alex Feldberger. Lange schon hat er mit dem Gedanken gespielt, sich selbstständig zu machen. Den finalen Entschluss fällt er dann aber quasi über Nacht und kurz nachdem er zum zweiten Mal Vater geworden ist. Elternzeit. Als Geschäftsführer beim Online-Reiseanbieter Hlx ist er zu diesem Zeitpunkt noch für Marketing, Vertrieb und die Weiterentwicklung der Plattform zuständig. Er verdient gut und trägt Verantwortung. Aber er führt ein Leben für Wochenenden und Freitage. Feldberger findet, seine Kinder erlebt er viel zu selten. Und er ist sich sicher: Millionen anderen geht es genauso. Lässt sich daraus nicht eine Geschäftsidee entwickeln?

Es ist der Startschuss. Feldberger weiß, er möchte etwas Sinnstiftendes tun. Etwas, das ihm selbst und all den anderen, denen es genauso geht wie ihm einen echten Mehrwert bietet – den Familien. Seine Idee: In Zusammenarbeit mit Familien, Kommunen, den lokalen Händlern und Vereinen ein digitales Netzwerk zu schaffen, über das sich Familien schnell, einfach und vor allem zentral zu allem informieren können, das Ihnen wichtig ist: zum Beispiel welche Krabbelgruppen es gibt, dass der Bäcker um die Ecke am Sonntag zwei Rosinenbrötchen zum Preis von einem verkauft oder wo noch Hortplätze frei sind und bis wann man sich anmelden muss. Famigo soll die Plattform heißen.

Das Spannende an Feldbergers Idee: Sie ist skalierbar. „Ich weiß ich, dass die Kommunen im Tourismus einen großen Bedarf nach solchen Angebote haben. Eine Online-Plattform in dieser Form gibt es aber noch nicht“, erklärt er sein Geschäftsmodell „Ich kenne das aus eigener Erfahrung. Wenn man irgendwo neu ist, sucht man Angebote für seine Kinder und Anschluss. Man kennt ja niemandern. Dann hat man endlich was Passendes gefunden, ist aber zu spät dran. Die Informationen sind ja aber vorhanden. Nur müssen sie aktuell sein und ich muss sie auch finden.“

Feldberger ist sich bewusst, dass seine Idee nur Erfolg haben kann, wenn die Plattform neutral bleibt. „Ich möchte den Familien eine seriöse Anlaufstelle bieten. So, wie ich mir das selbst auch wünsche“, sagt er. „Das ist nur glaubwürdig, wenn sich niemand einkaufen kann.“ Der Plan deshalb: mit den Kommunen zusammenzuarbeiten. Die bekommen dafür Familien, die sich in ihrer Gemeinde nachhaltig

„Die Informationen sind ja irgendwo vorhanden. Nur müssen sie aktuell sein und ich muss sie auch finden“

- › wohlfühlen, anstatt abzuwandern – ein Problem das ja viele kleinere Gemeinden betrifft.

Das ist der Punkt, an dem Willstätt Bürgermeister Marco Steffens ins Spiel kommt. Seine Idee hatte Feldberger zuvor bereits im Rahmen des Black Forest Accelerators von Startup.Connect gepitcht und zusammen mit seinen beiden Entwicklern, ebenfalls Väter, weiterentwickelt. In der Tourismus-Branche ist Feldberger zwar exzellent vernetzt, aber zu den Kommunen besteht zu diesem Zeitpunkt noch keine Verbindung. Also: Kaltakquise. Ein Problem, an dem schon viele gute Ideen gescheitert sind. „Stattdessen hat mich Florian Appel von Startup.Connect mit Marco Steffens bekannt gemacht. Wir haben uns ausgetauscht und es hat gefunkt“, sagt er. Es folgt ein erstes Kick-off-Gespräch mit allen Beteiligten aus der Verwaltung. Jetzt machen Feldberger und die Gemeinde Willstätt gemeinsame Sache. Spätestens Anfang 2019 soll Famigo dort an den Start gehen.



Florian Künstle coacht die Teilnehmer des Black Forest Accelerators von Startup.Connect. Für Kalkül-Redakteur Ulrich Kammerer ist er ein wertvoller Partner, wenn es um die Start-up-Szene in der Ortenau geht.

Autoreninfo

„Ich habe selbst zwei Kinder und konnte die Idee deshalb sofort nachvollziehen“, sagt Steffens. „Wir bekommen ja auch immer wieder Rückmeldungen aus der Verwaltung, von Vereinen, von Bürgern. Mal gibt es einen neuen Termin fürs Kinderturnen, mal ist ein Gerät auf dem Spielplatz kaputt. Nur gab es bisher nie die Möglichkeit, diese Informationen für die Familien zu bündeln und zugänglich zu machen. Genau das erhoffen wir uns jetzt von Famigo.“

Denkt man an die Start-up-Szene, hat man oft das Bild junger Kreativer im Kopf, die sich mit Kaffee und Macbook bis tief in die Nacht wachhalten, um das nächste Unicorn zu gebären. Und dann: Millionen-Exit. Im Kern geht es Feldberger aber um etwas anders: „Im Mittelpunkt stehen bei uns immer die Familien.“ Marco Steffens geht es genauso. Jungen Familien in seiner Gemeinde das bestmögliche Umfeld zu bieten, das ist auch sein Ziel. Man könnte sagen, zwei haben sich gesucht und gefunden. Und wenn die Idee dann durch die Decke geht: umso besser. ■

Horst Sahrbacher, Vorsitzender der Geschäftsführung der Agentur für Arbeit Offenburg

Zukunft durch Weiterbildung

„Die Nachfrage nach qualifizierten Arbeitskräften ist im Ortenaukreis hoch und wird weiter steigen. Die Qualifizierung von Arbeitnehmern ohne Berufsabschluss ist deshalb ein zentrales Handlungsfeld der Agentur für Arbeit Offenburg. Wir unterstützen Sie finanziell, wenn Sie ungelerneten Arbeitnehmern im Rahmen einer Qualifizierung einen Berufsabschluss vermitteln.“

Der Arbeitgeber-Service der Agentur für Arbeit Offenburg unterstützt Sie:
Wir beraten Sie gerne persönlich, um Personal für Sie zu gewinnen oder passgenau zu qualifizieren.
Rufen Sie uns an: 0800 - 4 5555 20
(Dieser Anruf ist für Sie kostenfrei)





WRO-Geschäftsführer Dominik Fehringer

Die Ortenauer Unternehmen sollen von der Vernetzung mit der Start-up-Szene profitieren – und umgekehrt

NETZWERK ORTENAU

Start-up-Hauptstadt ist Berlin, die Ortenau aber bietet Gründern wesentlich bessere wirtschaftliche Voraussetzungen, sagt WRO-Geschäftsführer Dominik Fehringer im Interview. Der Schlüssel zum Erfolg: die Vernetzung von Unternehmen und Start-ups

Angeblich wird in Berlin alle 20 Minuten ein neues Start-up gegründet. Klar: Kreativen und solchen, die kein Risiko scheuen, bietet die Hauptstadt in all Ihrer Vielfalt und Verrücktheit eine perfekte Spielwiese. Doch wird es ernst, kommt es vor allem auf ein gutes Netzwerk in die Wirtschaft an. Warum die Ortenau hier Start-ups beste Bedingungen bietet? Darüber haben wir mit WRO-Geschäftsführer Dominik Fehringer gesprochen.

Herr Fehringer, mit Startup.connect setzt die WRO unter Leitung von Florian Appel seit vergangem Jahr zunehmend auf die Vernetzung von Unternehmen und Startup-Szene. Sicher eine gute Sache – aber warum hat das so lange gedauert?

Zunächst glaube ich an die Kraft des badischen Mittelstands. Ich darf jeden Tag erleben, mit welchem Einsatz sich die Ortenauer Unternehmen auf die Digitalisierung einstellen. Die ersten Veranstaltungen zu Industrie 4.0 haben wir übrigens angeboten, als der Begriff international noch gar nicht eingeführt war. Heute befasst sich ein großer Teil unserer rund 70

jährlichen Veranstaltungen mit digitalen Themen. Die ehrenamtliche Betreuung von Existenzgründern hat sich überholt. Deshalb haben sich unsere Gesellschafter, die Beiratsunternehmen sowie die regionalen Volksbanken und Sparkassen für die Einrichtung einer professionellen Struktur entschieden. Seit dem vergangenen Jahr ist die WRO für die

Existenzgründung in der Region zuständig. Ich kenne kein Modell, das in dieser Intensität Möglichkeiten für beide Seiten bietet – für Unternehmen und Start-ups.

Was versprechen Sie sich davon?

Wir versprechen uns mehr Aufmerksamkeit für die Gründerszene, eine optimale Betreuung, Vernetzungsmöglichkeiten zwischen Start-ups und etabliertem Mittelstand und damit auch Innovationstransfer.

Was hat sich schon getan?

Jede Menge. Startup.connect ist im Technologiepark Offenburg (TPO), im Bühler Innovations- und Technologiezentrum (BITZ) und im Hornberger Zentrum für Gewerbe und Handel (ZIG) aktiv. Auch private Initiativen unterstüt-

„Ich kenne kein Modell, dass in dieser Intensität Möglichkeiten für beide Seiten – Unternehmen und Start-ups – bietet“



Foto: WRO

Zeit zu gründen: Innerhalb eines Jahres hat die WRO ein breites Angebot für angehende Gründer geschaffen
Startup.connect-Leiter Florian Appel (re.) bietet den Teilnehmern des Black Forest Accelerators wertvolle Starthilfen und Kontakte

- › zen wir. Im TPO wurde ein Co-Working-Space eingerichtet. Wir haben den bundesweit ersten Part-Time-Accelerator ins Leben gerufen. Dort können Schüler, Studierende und Berufstätige neben ihrem Tagesgeschäft an einer guten Idee arbeiten. Dazu steht ein durch die WRO aufgebautes Netzwerk aus erfahrenen Mentoren zur Seite. Der Black Forest Accelerator ist im vergangenen November angelaufen und wird von Uwe Baumann moderiert. Darüber hinaus haben wir einen vielfältigen Eventbereich aufgebaut, damit sich die Start-ups auch untereinander kennenlernen und austauschen können. Dazu gehört die Reihe Startup.connect-Nights im Brauwerk Baden und unser Hackathon, bei dem Programmierer an speziellen Themen forschen und arbeiten. Hier waren zum Beispiel die Hochschule Offenburg, die Volksbank in der Ortenau, Sevenit, die AOK und die Stadt Offenburg wichtige Partner.

Vielen Mittelständlern fällt es schwer, Digital-Experten an ihre Standorte zu holen. Was bietet die Ortenau Gründern, das Städte wie Köln oder Berlin nicht können?

Wenn Sie als Existenzgründer gute Ideen für digitale Innovationen in der Industrie haben, werden Sie Ihre Kunden nicht im Hipster-Kaffee in Berlin-Kreuzberg treffen. Dort mögen Sie sich zwar unter vielen App-Entwicklern zunächst mal wohlfühlen, aber am Ende des Tages müssen Sie in den Flieger nach Baden-Württemberg sitzen, um ein Gespräch mit Industriebetrieben führen zu können. Wir bieten vom ersten Tag an den direkten Kontakt in die weltmarktführende Industrie und in den starken Mittelstand der Ortenau. Das ist ein Alleinstellungsmerkmal.

„Wir bieten vom ersten Tag an den direkten Kontakt in die weltmarktführende Industrie und den starken Mittelstand der Ortenau“

Die meisten denken beim Thema Start-up zuerst ans Silicon Valley. In Deutschland scheint es wesentlich schwerer zu sein innovativ und erfolgreich zu sein. Woran liegt das?

Es ist in Deutschland nicht schwerer, innovativ zu sein. Es ist nur schwerer, Ideen in Produkte umzusetzen. Deutschland steht sich hier mit einer unvergleichlichen Regulierungsdichte selbst im Weg. Was anderes wollen Sie als Existenzgründer da machen, als dem Land im Zweifel den Rücken zu kehren und vielleicht sogar mit offenen Armen im Silicon Valley empfangen zu werden?

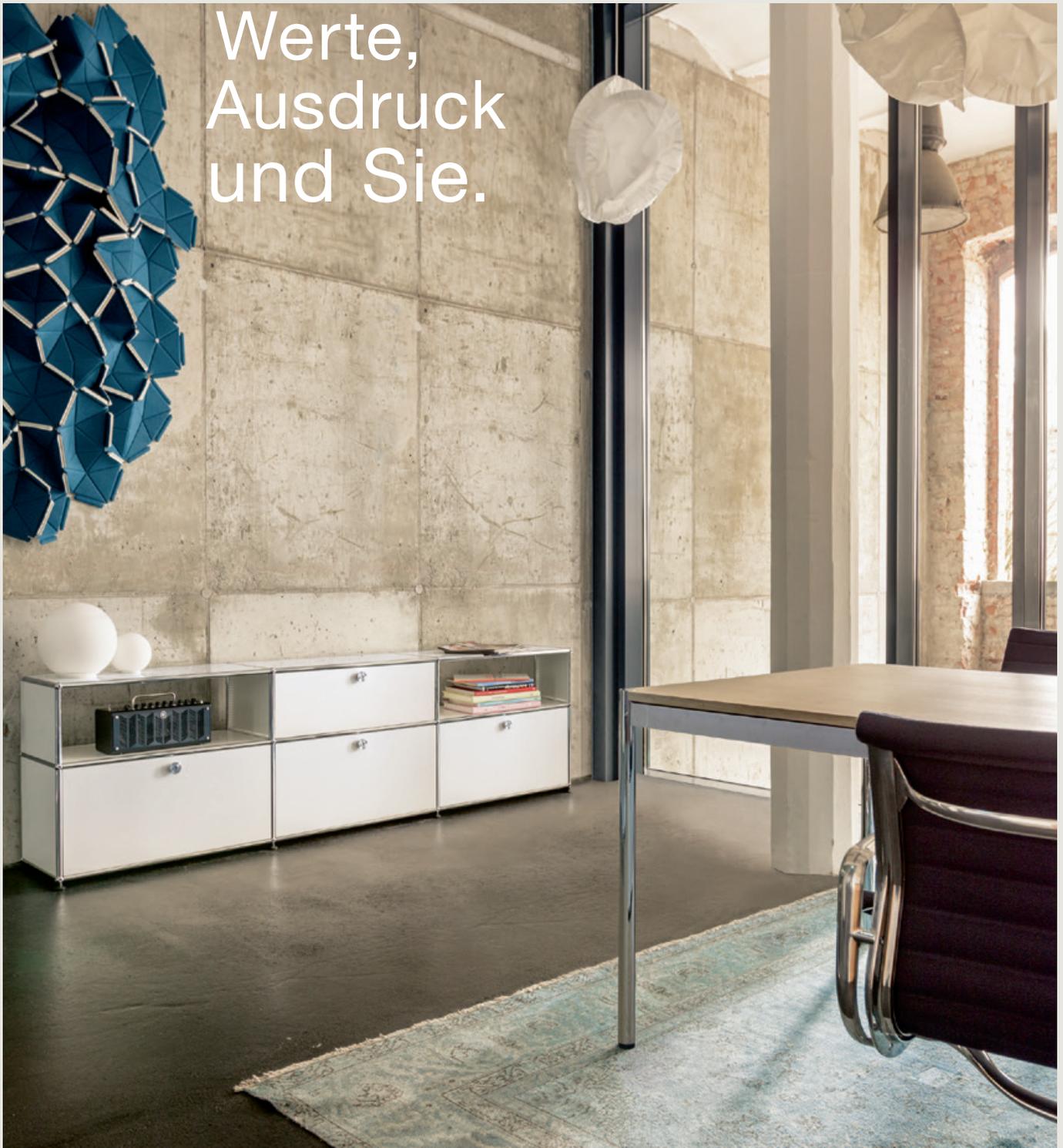
Was können wir von der internationalen Start-up-Szene lernen?

Das Umfeld muss stimmen. Dazu gehören alle Aktivitäten, die wir mit startUp.connect abdecken. Dazu gehört aber auch, die bürokratischen Hürden für Gründer zu senken. Dafür ist die Politik zuständig. Entbürokratisieren, den Paragraphen-Staub von den Tischen wischen und der jungen digitalen Generation auch was zutrauen. Das würde schon viel helfen. Wir kennen aus anderen Ländern auch besonders gute Beispiele der Start-up-Finanzierung. Es fehlt in Deutschland an Möglichkeiten. Wir dürfen den Zeigefinger hier nicht immer auf die Banken richten. Eine Bank ist kein Risikokapitalgeber. Hilfreich wäre ein Mentalitätswandel in der Gesellschaft. Auch in der internationalen Start-up-Szene gilt die Regel, dass nur eines von zehn gegründeten Unternehmen erfolgreich skaliert. Das sollte aber Investoren nicht abschrecken. Gerade in den USA ist das Scheitern kulturell akzeptiert. Und die Investoren und Private Equity-Gesellschaften dort sind am Ende auch erfolgreich. ■



www.usm.com

Was zählt sind
Werte,
Ausdruck
und Sie.



Know your classics. USM pflegt die Reduktion auf das Wesentliche: klassisches Design, klare Formen, unaufdringliche Eleganz.

GROSSMANN
planen • einrichten

Grossmann Planen & Einrichten GmbH
Bahnhofplatz 1, 77694 Kehl, Tel. 0 78 54 / 9 83 70 50
info@grossmann-einrichten.com, www.grossmann-einrichten.com

