

Die Start-Helfer

Seit Januar 2017 sollen im **Gründerzentrum Digitalisierung Niederbayern** junge Unternehmer – gleich welchen Alters – in die Zukunft starten. Das GZDN hat mit Passau, Deggendorf und Landshut drei Standorte. Eine Bilanz der ersten beiden Jahre ziehen die drei Netzwerkmanager in der Interview-Reihe „Elevator Pitch“.



Gemeinsam für Niederbayerns Gründer: Die Netzwerkmanager (v.l.) Thomas Keller, Deggendorf, Philipp Landerer, Landshut, und Tamara Schneider sowie Scout Robert Richter, Passau, – hier am Kicker im Gemeinschaftsraum im Inn.Kubator – helfen beim Unternehmensstart. – F.: ek

STICHWORT: GRÜNDERZENTRUM DIGITALISIERUNG NIEDERBAYERN

Frau Schneider, Herr Keller, Herr Landerer. Sie sind jeweils Netzwerkmanager ihres Teils im Gründerzentrum Digitalisierung Niederbayern. Gibt es Abgrenzungen zwischen Ihnen und den jeweiligen Einrichtungen?

Tamara Schneider: Nein. Prinzipiell ist jeder in jedem der drei Gründerzentren willkommen. Es geht darum, eine Anlaufstelle für Gründer zu sein.

Philipp Landerer: Wir bemühen uns alle, dass die Türen für alle so offen wie möglich sind.

Thomas Keller: Und jeder Interessierte kann gerne zu unseren Veranstaltungen kommen. Zu finden sind sie im Internet unter www.gzdn.de.

Wer kann sich für das Gründerzentrum Digitalisierung Niederbayern bewerben?

Schneider: Um als Mieter aufgenommen zu werden, muss sich die Gründung irgendwie mit Digitalisierung beschäftigen. Auch wenn wir einen Bäcker oder Friseur nicht aufnehmen können, heißt das nicht, dass sie sich nicht melden dürfen. Im Gegenteil: Jeder ist willkommen und kann sich am Netzwerk beteiligen.

Landerer: Es sollte sich jeder melden, der etwas zum Thema Gründen beitragen will und kann. Auch zum Beispiel eine Agentur, die mit StartUps zusammenarbeiten will und vielleicht in der Kommunikation unterstützt.

Verhindern, dass auf der langen Suche die Lust aus Gründen vergeht

Angenommen, ich komme zu Ihnen mit der Idee, ich möchte Müslis verkaufen – wie schätzen Sie meine Geschäftsidee ein?

Schneider: Das ist ja nicht digital.

Ich möchte Müsli online verkaufen.

Schneider: Ein Online-Verkauf allein macht das Unternehmen auch noch nicht in dem Sinne digital. Und in diesem speziellen Fall sollte es sich um eine Idee handeln, die es bis jetzt noch nicht gibt (lacht). Grundsätzlich gilt: Wir sagen zu keinem Gründer Nein danke!. Selbst wenn wir sehen, dass eine Idee vielleicht nicht zu uns passt, können wir auf ein breites Netzwerk zurückgreifen und Kontakte vermitteln.

Keller: Wir wollen das „Buchbinder-Wanninger-Prinzip“ abschaffen und verhindern, dass jemand auf der langen Suche nach richti-

Das „Gründerzentrum Digitalisierung Niederbayern“ ging Anfang 2017 an den Start – unter einem Namen, aber mit drei Standorten: Passau, Deggendorf und Landshut. Die Stadt Passau hat für alle drei Standorte gemeinsam die Förderanträge beim Wirtschaftsministerium gestellt und übernimmt verwaltungstechnische Aufgaben für das gesamte GZDN. Oberbürgermeister Jürgen Dupper zeigt sich zufrieden mit dem Erfolg nach zwei Jahren, in denen sich deutlich gezeigt habe, dass „die Entscheidung der Stadt Passau richtig war, eine hochwer-

gen Ansprechpartnern die Lust aufs Gründen verliert.

Landerer: Das Wichtigste ist, dass die Gründer eine Art von Innovation haben, es muss ein Geschäftsmodell und ein Kundennutzen dahinter stecken.

Wozu brauchen Gründer ein Netzwerk?

Landerer: Das Netzwerk dient dazu, Ansprechpartner finden. Zum Beispiel kürzlich bei der Landshuter Gründernacht, wo Gründer mit Vertretern von Industrie und Hochschulen oder anderen Fachleuten zusammen kommen, die vielleicht gute Tipps geben können. Das ist ein Vorteil von Niederbayern, dass man hier schnell mit den richtigen Leuten in Kontakt kommt.

Aber man hat den Eindruck, die Gründerszene spielt sich in München oder Berlin ab. Warum?

Schneider: Wenn man nach Masse geht, befindet sich eine Gründerszene natürlich in den Metropolen. Andererseits ist die Frage: Brauche ich als StartUp zwingend die Großstadt, wo ich mich mit 50 Konkurrenten um den einigermäßen günstigen Büroraum balge? Oder ist es nicht doch schöner, hier in Passau, Deggendorf oder Landshut zu sein, wo ich individu-

reite Infrastruktur für Existenzgründer im Bereich Digitalisierung und ein tragfähiges Netzwerk für Gründer und etablierte Unternehmen in ganz Niederbayern zu schaffen. Damit bieten wir eine Plattform, auf der StartUps, Unternehmen und Hochschulen den Weg zueinander finden und gemeinsam die Möglichkeiten der digitalen Technik für neue Produkte, Dienstleistungen und Geschäftsideen erarbeiten können.“ Derzeit befindet sich der Inn.Kubator, wie das GZDN in Passau heißt, noch in einer provisorischen Unterkunft. Mit den Vorbe-

reitungen für den Neubau, der bis 2020 fertig sein soll, wurde begonnen: „Damit werden die Wirtschaft, die Wissenschaft und insbesondere das Zukunftspotenzial der Stadt Passau und der beteiligten Hochschulstandorte weiter gestärkt“, so der Passauer Oberbürgermeister. Netzwerkmanagerin im Inn.Kubator Passau ist **Tamara Schneider**. Ihr Kollege **Robert Richter** kümmert sich um das Scouting in den Bereichen StartUps und Digitalisierung.

Welche Erfolge gibt es nach zwei Jahren zu vermelden?

Schneider: Klar, jeder würde sich wünschen, dass es noch mehr MyMueslis gäbe. Aber wir haben viel Nachfrage und deshalb eine zweite Fläche gemietet. Das ist ein Erfolg. Wir haben ausgezeichnete StartUps wie die Regiothek, und in diesem Jahr gab es im Inn.Kubator drei GmbH-Gründungen.

Landerer: Unser StartUp 'Re-Work', das mit einer App private Bauherren und Handwerksbetriebe verknüpft, wurde heuer vom Bundeswirtschaftsministerium beim Gründerwettbewerb 'Digitale Innovationen' ausgezeichnet. So etwas spricht für die Qualität des Konzeptes. Natürlich ist es ein weiter Weg, bis ein StartUp Steuerzahler und Arbeitgeber wird.

Keller: Durch den ITC1 haben wir den längsten Erfahrungsschatz und können sagen, dass in den knapp 20 Jahren etwa 1000 Arbeitsplätze neu entstanden sind. Wenn ich mir zum Beispiel unsere Hackathons anschau, bei denen jeweils um die 50 Teilnehmer 24 Stunden lang an ihrem eigenen Geschäftsmodell gearbeitet, also gehackt, haben: Nach den vorhergehenden beiden Veranstaltungen stehen jetzt zwei StartUps kurz vor der Gründung, weil die Idee dort weiterentwickelt wurde. Auch das ist ein Erfolg.

Landerer: Als ich vor zwei Jahren angefangen habe, hatte ich auf meiner Liste sieben Projekte und Ideenhaber. Jetzt bin ich bei über 20. Nicht jedes Projekt wird ein Riesenerfolg. Aber ich finde, lieber sollte man sich jetzt ein Herz fassen und eine Gründung wagen als aufgrund von Not.

Stimmt es, dass in Zeiten der Vollbeschäftigung der Mut zur Gründung eher schwerfällt?

Jeder Teil des GZDN arbeitet selbstständig und in anderer Organisationsstruktur – „aber alle mit dem gleichen Ziel“, betonen deren Chefs. **Thomas Keller** ist Geschäftsführer des ITC1 (Innovations Technologie Campus GmbH) in Deggendorf, wo 500 Quadratmeter für digitale StartUps und rund 12 000 Quadratmeter technologieorientierter Gewerbepark zur Verfügung stehen.

In Landshut ist der Verein „Link“ Träger des GZDN mit Netzwerkmanager **Philipp Landerer**. Das Gründerzentrum befindet sich derzeit noch in der Landshuter Altstadt. Gerade entsteht ein Neubau mit 2000 Quadratmetern.

Keller: Das stimmt. Wer möchte gründen, wenn zum Teil unglaublich hohe Gehälter aufgerufen werden? Aber es gibt zurzeit viele Fördermöglichkeiten und tolle Unterstützung. Und: Gründen tut nicht weh und ist eine ausgezeichnete Erfahrung. Wenn's wirklich nicht klappt, findet man immer einen guten Arbeitsplatz. Also, wenn nicht jetzt, wann dann?

Gründer müssen nicht unbedingt Ingenieur oder Programmierer sein

Wer nicht mindestens Ingenieur oder Programmierer ist, braucht erst gar nicht ans Gründen denken. Täuscht der Eindruck?

Schneider: Absolut! Jeder hat seine Welt, in der er lebt und in der man etwas verbessern kann. Egal, ob ein Friseur eine bessere Schere entwickelt, oder jemand, wie hier in Passau, ein altes Tortenrezept wiederentdeckt und damit ein Geschäft entwickelt, das mittlerweile übrigens gut läuft. Die Bäckerin hatte sich bei uns gemeldet. Und wir konnten sie an die Gründerlotsin der Stadt weiterleiten, die weiterhelfen konnte. Das ist ein Beispiel, wie wir arbeiten.

Es geht also nicht nur um eine App, sondern grundsätzlich um eine Idee, um bei Ihnen aufgenommen zu werden?

Keller: Genau. Ein Beispiel von unserem Gründerfrühstück. Da kam eine junge Frau, die gerade ein Baby bekommen hatte und waschbare Windeln verwenden wollte. Sie fand aber keine Überziehhöchen, die ihr qualitativ zugesagt hätten, weshalb sie sie selbst nähte. Die Idee hatte sich schon so weit herumgesprochen, dass sie Nähhilfe brauchte, als sie zur Veranstaltung kam. Heute, ihr Sohn ist jetzt ein gutes Jahr alt,

verkauft sie die Überziehhöchen online und hat nicht nur ihr eigenes Problem, sondern auch das vieler anderer gelöst. Beim Gründerfrühstück stellten wir dann den Kontakt zur Hans-Lindner-Stiftung her, von der sie nun persönlich beraten wird. Anderes Beispiel: Die Wildwarner App des StartUps 'wuidi', einem ehemaligen EXIST-geförderten Team der Technischen Hochschule Deggendorf. Die Idee entstand durch einen eigenen Wildunfall. Nach dieser Erfahrung entwickelten die Jungs eine App, die vor Gefahrengebieten mit erhöhtem Wildwechsel warnt, erstmals abhängig von Ort und Zeit. Außerdem bietet sie einen Wildunfall-Service.

Ein schöner Service. Aber wie lässt sich damit Geld verdienen?

Keller: Das Interesse ist sehr groß, bei Jägern, Autofahrern, aber auch Behörden und Geschäftskunden im Automobilumfeld.

Und die bezahlen dann für die tolle Idee?

Keller: Ja, zum Beispiel über eine Premium-Mitgliedschaft für die Jägerschaft als ersten Ansatz.

Ist der Wunsch, reich zu werden, der beste Gründungs-Ansporn?

Schneider: Geldverdienen sollte irgendwann natürlich einmal passieren. Aber am Anfang steht erst einmal eine lange Durststrecke und viel Arbeit.

Keller: Selbstverwirklichung ist eine Motivation. Es gibt auch Menschen, die in Konzernstrukturen unglücklich sind.

Landerer: Antrieb, Durchsetzung und Hartnäckigkeit sind sehr wichtige Eigenschaften.

Welchen Vorteil hat man im GZDN?

Schneider: Die Miete ist günstig und darin enthalten sind Möbel, Internet, Küche mit Einrichtung,

ein Besprechungszimmer, regelmäßiges Putzen und die Gemeinschaft, weil es eben andere Unternehmer gibt und man sich austauschen kann. Egal, was ich gründe, ob die Regiothek, die regionale Lebensmittel vermarktet, oder ob ich Kinofilme produziere: Am Anfang stehen immer die gleichen Probleme wie Marketing, Vertrieb, Buchhaltung oder Steuerfragen. Das alles lässt sich gemeinsam schneller lösen.

Keller: Was auch sehr wichtig ist: Die Kommunen stehen hinter den Gründerzentren und helfen schnell bei Problemen weiter.

Schneider: Den kurzen Draht in die Ämter hätte man in München sicher nicht.

Keller: Überhaupt stellt sich doch die Frage: Was können München oder Berlin besser als wir? Bei uns sind die Mieten für Büros und Wohnungen günstig. Und wir haben alles, was ein Gründer braucht, inklusive Autobahn und Bahnanschluss vor der Haustür und Flughafen in der Nähe. Zwei Deggendorfer, die jahrelang in München waren, haben sich zum Beispiel gerade bewusst für eine Rückkehr entschieden und sind bei uns im Gründerzentrum.

„Was können München oder Berlin besser als wir?“

Erleichtert die Digitalisierung den Schritt von der Metropole zurück nach Niederbayern?

Keller: In dem Moment, wo ich schnelles Internet habe, kann ich arbeiten. Was ich oft feststelle: In Deutschland wird viel zu weit entwickelt, bevor man sich auf den Markt traut. Lieber 110 Prozent als 70. Das kostet Geld und andere sind unter Umständen schneller. Das 'Silicon Valley Program' der TH Deggendorf setzt genau hier an. StartUps entwickeln in dem neunmonatigen Programm, unterstützt von lokalen und internationalen Mentoren der Eliteuniversität Santa Clara, deren Geschäftsmodell weiter. Was die Amerikaner besser machen? Sie bringen ihr Produkt oft viel früher auf den Markt, um dann mit dem Kunden-Feedback das Produkt weiterzuentwickeln. Außerdem sind sie echte Profis in Marketing, Vertrieb und Wachstum.

Ist Gründen eine Altersfrage?

Landerer: Die meisten Gründungen kommen aus den Hochschulen. Aber Gründer mit Berufserfahrung sind sehr willkommen.

Schneider: Wir haben hier einen Gründer, der über 50 ist. Er hat Erfahrung, weiß, wie es in Unternehmen läuft, im Gegensatz zu einem StartUp mit Studenten, die den Unternehmens-Knigge noch nicht kennen oder falsche Erwartungen haben. Ich finde diesen Austausch sehr, sehr bereichernd.

Was brauchen Sie, um Ihre Ziele weiter voranzutreiben?

Keller: Wenn es den Teams gut geht und sie ihr Business verfolgen können, sind wir erfolgreich. Darum stellt sich für mich nicht die Frage, was wir brauchen, sondern, was die Gründer brauchen. Schön ist es für uns natürlich, wenn sich Unternehmen aus der Region bei uns engagieren in Form von Know-how, Netzwerk und natürlich gerne in Form von Sponsoring. Und es darf kein Unternehmer davor Angst haben, dass vielleicht Mitarbeiter auf die Idee kommen, selbst gründen zu wollen. Vielmehr sollte man den Gründerwillen unterstützen und besser dann der erste Kunde sein.

Landerer: Jeder mit unternehmerischem Wissen, vielleicht sogar mit viel Geld, kann sich gerne bei uns melden.

Keller: Geldgeber sind schön, aber Geldgeber in Verbindung mit einer Mentoren-Rolle wären für die StartUps noch schöner.

Interview: Regina Ehm-Klier



In der Interview-Reihe „Elevator Pitch“ unterhält sich die PNP mit Wirtschafts-Persönlichkeiten aus der Region. Dazu entsteht ein Video, in dem die Gesprächspartner in der Kürze einer „Aufzugsfahrt“ (Elevator-Pitch) sich und ihr Projekt vorstellen. Das Video mit den Netzwerkmanagern des GZND: www.pnp.de/elevatorpitch