

WIE GEHT'S DENN SO?

Probleme mit der Personalrekrutierung, widerspenstige Trockenbauten, unerwartete Auszeichnungen und die Erkenntnis, dass man immer die Ruhe bewahren sollte: Was die enable2start-Sieger im Monat November erlebten

Marvin Andrä: Bagpax

Bagpax-Kunststoffhüllen halten Kofferräume sauber. Andräs Produkt gibt es bereits in drei Varianten. Ihn jedoch nur einmal. Das macht die Organisation zur Herausforderung

Der Monat war geprägt von Auswärtsterminen. Dabei konnte ich viel von Traditionsunternehmen lernen: Bei Trumpf in Ditzingen standen Marketing und Vertrieb im Vordergrund, bei Fischer in Waldachtal ging es hauptsächlich um Logistik und Produktion. Überraschend hat mir die Le Clou GmbH angeboten, mich im Marketingbereich zu unterstützen.

Ein Erfolgserlebnis war ein Vortrag, den ich auf der Bundeskonferenz des Bundesverbands Junger Unternehmer hielt. Erst zwei Tage zuvor hatte man mich telefonisch darum gebeten. Ich konnte auf keine Präsentation zurückgreifen, habe mir auf der Fahrt die Inhalte überlegt und den Vortrag dann frei gehalten. Er kam super an. Anschließend war ich einen Tag in Saarbrücken, bin über 500 Kilometer zu einem Meeting nach Düsseldorf, dann nach Frankfurt und weiter nach Berlin gefahren. Dort stellte Bagpax auf der Techno Warenbörse am 21. und 22. November aus. Am 29. November besuchte ich eine Startup-Lounge – ebenfalls in Berlin. In der Zeit zwischen den Veranstaltungen blieb ich in Berlin. Die Vorbereitung auf einen derartigen Trip



ist eine organisatorische Herausforderung. So komme ich teilweise für drei Wochen nicht in meinem Büro beziehungsweise meinem Lager vorbei und muss trotzdem gewährleisten, dass Lieferungen pünktlich abgewickelt werden, ich E-Mails und Briefe zeitnah beantworte und Dokumente parat habe. Durch die Reisen kamen im November zu meinen Fixkosten von rund 1800 € Spritkosten für über 3000 Kilometer hinzu. □

WWW.ENABLE.DE

enable2start

Fünf Unternehmer haben sich als Sieger des FTD-Gründerwettbewerbs enable2start durchgesetzt. Täglich neue Berichte über ihren Weg in Richtung Selbstständigkeit lesen Sie im Gründertagebuch auf www.enable.de



Jan Rosenkranz: Nat

Nachdem sich die ersten Zeitpläne zerschlagen hatten, drückten im November alle Beteiligten aufs Tempo. Mit Erfolg: Das erste biologische Schnellrestaurant ist eröffnet

Für uns stand im November die bauliche Umsetzung unserer Planung im Vordergrund. In der Summe haben wir im November rund 170 000 € ausgegeben, davon 35 000 für das Tischlergewerk. Alle Gewerke arbeiten auf Hochtouren und gleichen Probleme durch erhöhtes Engagement aus. In Tagesrhythmen konnte man miterleben, wie eine sehr abstrakte Idee sich materialisiert. Die Wirkung der Möbel, die man bisher nur in Plänen oder Animationen gesehen hat, ist in natura noch eindrucksvoller als erhofft. Das Gleiche gilt für Decke und Säulenverkleidungen. Der nach einmaliger Verschiebung festgelegte Fertigstellungstermin wurde gehalten.

Die Ruhe zu bewahren lohnt sich. Am Ende lösen sich alle Probleme in Wohlgefallen auf.

Auch die Einstellung des Personals ist weitestgehend abgeschlossen, die Schulungen und Einweisungen haben begonnen, und die öffentliche Resonanz ist sehr erfreulich. Schlaflose Nächte haben dafür die widerspenstigen Trockenbauelemente gefordert, insbesondere im Bereich der Leuchten und Säulenverkleidungen. Und die Umsetzung der „Nat-Spiritwand“ mit automatischer Wandbegrünung war technisch und zeitlich noch nicht realisierbar. Anfang Dezember haben wir eröffnet. Jetzt müssen wir im Tagesgeschäft sehen, was noch zu verbessern ist. □

Mario T. Cameron: Epyx

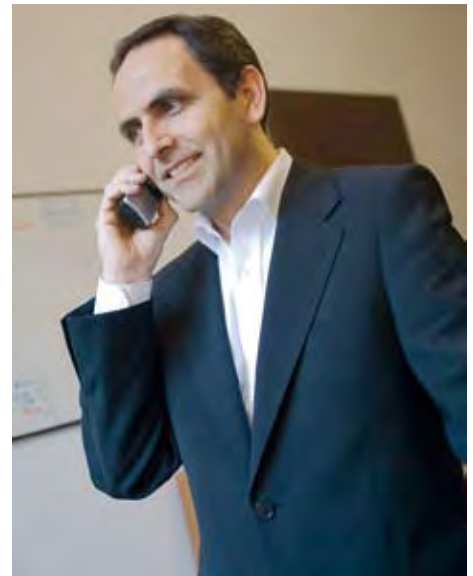
Die S2i-Technologie macht Verpackungen fälschungssicher. Interessenten für das Produkt gibt es bereits, aber die dazugehörige Firma muss noch gegründet werden

Aufgrund der Vorbereitungen für die Messe Fachpack hat sich die Entwicklung der Kern-technologien um einige Wochen verspätet. Trotzdem sind wir kurz davor, aus den Messekontakten Unternehmen für Feldversuche beziehungsweise Pilotanwendungen zu gewinnen. Noch schöner war, dass uns einige Weltkonzerne der Pharma- und Grundstoffindustrie angerufen und zu Gesprächen eingeladen haben. Nach dem ersten Gespräch mit der PR-Agentur Kommpassion ist mir allerdings klar geworden, dass ich die Aufgaben im Bereich Unternehmens- und Produktkommunikation völlig unterschätzt hatte.

Schwierig ist, dass die Gründung noch nicht abgeschlossen ist. Wir versuchen, unsere Investitionen

auf die Nachgründungsphase zu verschieben, um das Gründungskapital zu schönen, aber dies verspätet vieles. Bis dahin finanziert jeder der drei Beteiligten seinen Bereich. Meine Reise- und Beratungskosten lagen um die 3000 €, die Personalkosten für die Entwicklung im November bei rund 5000 €.

Ein umso größerer Erfolg ist, dass wir als einer der „365 Orte im Land der Ideen“ gekürt wurden. Bisher wurden in den Bereichen Wirtschaft und Technologie von dieser Initiative nur bekannte beziehungsweise etablierte Institutionen ausgewählt. Es ist eine große Ehre für uns, dass wir schon vor der Gründung zu den innovativsten Institutionen Deutschlands gehören. □



Susann Reimers: Elly & Stoffl

Die Investitionen ins Marketing haben sich gelohnt. Flyer, Internet und Printanzeigen für ihre Premium-Kita fanden ein großes Echo. Wäre nur der Umbau schon geschafft

Es geht Tag für Tag voran, aber nicht so schnell, wie ich es gern hätte. Insbesondere Genehmigungsprozesse dauern zu lang. Über den Investitionskostenzuschuss für meinen Umbau entscheidet der Kinder- und Jugendhilfeausschuss der Stadt München eventuell erst im Februar. Bis dahin hätte das Verfahren ein Dreivierteljahr gedauert. Das muss schneller gehen.

In diesem Monat wird der Umbau endlich beginnen. Das ist für die nächste Zeit die größte Herausforderung für mich.

Positiv ist, dass ich in diesem Monat viel gelernt habe. Über die verschiedensten Themen wie beispielsweise reformpädagogische oder gesundheitsfördernde Ansätze. Auch durch

Bewerbungsgespräche kommt man in Kontakt mit den verschiedensten fachlichen Ansätzen. Das ist wahnsinnig spannend.

Ein Erfolg war die breite Resonanz auf unsere Marketingmaßnahmen durch Flyer, unsere Homepage und Printanzeigen. Ich war überrascht, dass der Bedarf so hoch war. In diese Maßnahmen hatte ich 2000 € der insgesamt 5000 € gesteckt, die ich im November investiert habe, davon allein 1000 € für die Überarbeitung der Internetseite. Ebenso überraschend ist die partnerschaftliche Stimmung zwischen den Kunden und mir. Ein Kitaplatz ist nicht nur ein Produkt, aber ich dachte schon, dass die Interessenten als Kunden auftreten. □

Hubertus Bessau: Mymuesli

Individuell zusammengestelltes Müsli ist die Geschäftsidee von Mymuesli. Das läuft so gut, dass Hubertus Bessau dringend neue Räume und neue Mitarbeiter brauchte

Der Monat war sehr kräftezehrend. Die meisten Arbeiten – wie der Umzug in die neue Produktionsstätte – werden sich erst später auszahlen. Persönlich hat mich sehr gefreut, dass mein erster Vortrag an der Uni Passau gut verlaufen ist. Ein ehemaliger Professor hatte mich gebeten, BWL-Studenten unser Geschäftsmodell zu erläutern.

Geschäftlich war es mit Abstand unser bisher umsatzstärkster Monat. Nur die Zeit reicht hinten und vorn nicht. Wir machen zu viel selbst, immer noch 18 Stunden pro Tag, vom Support bis hin zur Produktion. Wir brauchen gute Leute, die uns entlasten, sodass wir uns um Strategie und

Planung kümmern können. Trotz sinkender Arbeitslosenzahlen hätte ich nie glauben wollen, was man von vielen Unternehmern hört: Gute Leute sind rar. Und wir brauchen für die Produktion ja nicht einmal High Potentials! Jetzt müssen wir das Weihnachtsgeschäft operativ gut umsetzen. Dazu bauen wir gerade massiv Kapazitäten auf. Ich habe aber das Gefühl, dass es trotzdem wieder mal sehr eng werden wird ... Der größte Einzelposten, in den wir im November investiert haben, war deshalb ein iMac als Arbeitsplatz für 1175 € für unsere Support-Mitarbeiterinnen, die uns seit zwei Wochen täglich zur Seite stehen. □

