



DIALOGUE

BERICHT DES GESCHÄFTSJAHRES
2007

Existenzgründerwettbewerb

PROMOTION

NORDHESSEN



(v.l.n.r.)
Tobias Linsel
Stefan Schmerse
Lars Pflüger

Der Existenzgründerwettbewerb „Promotion Nordhessen“ – das ist eine echte Erfolgsgeschichte. Holger Schach, Geschäftsführer des Regionalmanagements, erzählt einen Teil davon: „Promotion Nordhessen geht jetzt in die neunte Runde. Und das mit anhaltend hoher Beteiligung – andere Wettbewerbe sind nach drei bis vier Jahren beendet.“ Anders hier in der Region: In jedem Jahr gab es 150 bis 200 Teilnehmer, vor allem junge Leute und Studenten, aber auch ältere Geschäftsgründer, die insgesamt 40 bis 50 prämiierungsfähige Geschäftspläne vorlegten. „Das sind“, sagt Schach, „außerordentlich hohe Zahlen.“ Der Wettbewerb habe sich etabliert und sei, mit 65.000 Euro Preisgeld ausgestattet, ein attraktiver Beitrag zur Wirtschaftsförderung.

Die Evaluation des bisherigen Verlaufs hat ergeben, dass in den vergangenen acht Jahren 200 neue Unternehmen mit rund 1000 Arbeitsplätzen auf diese Weise entstanden sind, was Holger Schach als großen Erfolg wertet. „Und es geht noch weiter, denn das sind alles kleine Keimzellen, die sich erst noch entwickeln!“ Bis ein Unternehmen auf eigenen Füßen steht, ist es ein weiter Weg, der aber wird von Promotion Nordhessen begleitet. So bekommt jeder Teilnehmer – egal, was später aus seiner Idee wird – alles an fehlendem Know-how angeboten: 150 ehrenamtlich tätige Coachs aus der Region, die ihr Fachwissen einbringen, helfen den Gründern, einen Businessplan auf-

zustellen, stehen mit Rat und Tat zur Seite, vermitteln Kontakte und profitieren letztlich auch selbst vom Ganzen – Stichwort Netzwerk und Akquise.

Vormals war Promotion Nordhessen auf maximal fünf Jahre angelegt; inzwischen und nach der „erstaunlichen Erfolgsgeschichte“ solle auf jeden Fall noch „ein gutes zehntes Jahr hingelegt werden“, sagt Holger Schach zuversichtlich. Dann werde entschieden, ob Promotion Nordhessen wie gehabt weiterläuft oder in ein Gründernetzwerk übergeht.

Inzwischen ist auch die anfängliche Kritik wegen angeblich zu hoher Kosten verraucht, denn schließlich werden mit kleinem Budget große Erfolge erzielt. Und dass auf diese Weise, durch Land und Region, neue Arbeitsplätze mit je etwa 5000 bis 6000 Euro subventioniert werden, sei, wie Schach betont, als Mitteleinsatz für die Ansiedlung von neuen Unternehmen in der Region gerechtfertigt und liege „im grünen Bereich“. Und auch die letzte Zahl in seiner Erfolgsgeschichte ist eine echte Größe: Insgesamt 1300 Personen sind mit ihren Gründungsideen betreut worden. Lauter Pflänzchen, die ohne Promotion Nordhessen nicht gekeimt hätten...

DIALOGE 2008 4

Das Baby ist da – und jetzt fängt alles an. „Neun Monate Schwangerschaft, das Baby wird geboren, es liegt auf dem Wickeltisch – und dann erst fängt alles an.“ Der Vergleich, den Claus Beller, Bereichsleiter Firmenkundenbank bei der RBB, gewählt hat, bezieht sich auf eine Firmengründung, wobei die Geschäftsidee mit so materiellen Dingen wie Erntewagen, Stroh oder Gras und nicht zuletzt einer Wand zu tun hat. Und doch ist das Bild stimmig, denn nach einem langen Prozess der Kreditaufnahme und Entwicklung ste-

hen die drei Männer der Ideenschmiede S-A-S (Spezielle-Agrar-Systeme), die heute mit ihrem Bankbetreuer an einem Tisch sitzen, nach dem erstem Erfolg am Beginn einer möglicherweise langen, fruchtbaren Firmenkariere. S-A-S, das sind Stefan Schmerse, Konstrukteur, Tobias Linsel, Entwickler, und Lars Pflüger, der für das Marketing verantwortlich ist. Die drei Mittdreißiger mit Firmensitz in Wolfhagen haben sich im Studium kennengelernt und betreiben seit zwei Jahren gemeinsam eine GmbH, die neuartige Ernte- und



*Claus Beller, Prokurist
Bereichsleiter Firmenkundenbank*

Erfolgreiche Firmengründung S-A-S

PROMOTION NORDHESSEN



Das S-A-S Team

Ladesysteme für die Landwirtschaft entwickelt, produziert und vermarktet. Ihre Idee, welche sie landauf, landab durch die Redaktionen von Fachzeitschriften ziehen lässt – Freizeit ist zurzeit ein Fremdwort –, haben sie bereits auf der letztjährigen Landwirtschaftsmesse „Agritechnica“ in Hannover gemeinsam mit der kooperierenden Firma BSL Strautmann vorgestellt: „Matrix inside“, so der Name ihrer ebenso einfachen wie genialen Erfindung, mit der die Lademenge bei Ladewagen erhöht werden kann. Tobias Linsel, der in der Landwirtschaft aufgewachsen ist, erzählt, er habe sich schon früher bei der Grasernte immer mal Gedanken darüber gemacht, wie die Ladekapazität der Transportwagen besser ausgenutzt werden könnte. Gemeinsam entwickelten die drei nun eine verschiebbare Wand für den Laderaum, welche die Last – sei es Gras, Stroh oder ein anderer Rohstoff – bereits bei der Befüllung verdichtet. So passt mehr in den Laderaum, die Lademenge kann je nach Ladegut verdoppelt bis verdreifacht werden.

Drei Dinge erleichterten den jungen Männern den Schritt in die Selbstständigkeit: Zum einen gewannen sie 2006 den Wettbewerb „Promotion Nordhessen“ und verfügten mit dem Preisgeld über echtes Startkapital. Aber nicht nur das. Claus Beller, der damals als ehrenamtlicher Gutachter für Promotion Nordhessen tätig war und zufällig – zunächst anonym – den S-A-S-Businessplan auf Zukunfts- und Tragfähigkeit

zu beurteilen hatte, nennt die Vorteile für alle Wettbewerbsteilnehmer: „Sie bekommen eine Riesenchance, nämlich professionelles Feedback. Und wenn es ein vernünftiges Konzept gibt, das auch noch gut bewertet wird, steigen die Chancen, durch Kredite gefördert zu werden.“ So geschehen schließlich auch bei S-A-S. Die drei jungen Männer und ihr Businessplan waren Beller ja bereits bekannt, als sie sich an die Bank wandten, es bestand schon eine Grundlage von Sympathie und Vertrauen – von beiden Seiten. Tobias Linsel: „Das RBB-Angebot war sehr verlässlich.“ Und Claus Beller fasst zusammen, was als wichtige Voraussetzung zu gelten hat: „Wir glauben aneinander.“ Für die Bank sei vor allem die Kombination aus unterschiedlichen Qualitäten der drei Jungunternehmer interessant, erläutert er weiter: kaufmännisches Know-how, Marketingfahrung und Entwicklungskompetenz.

Dass die Erfinder dann auch noch das Glück hatten, in der Firma BSL Strautmann einen Kooperationspartner zu finden, der „Matrix inside“ ins Angebot aufnahm, und schließlich – noch ein Highlight – den Preis „Innovation of the Year for contractors 2008“ auf der Messe verliehen bekamen, das hat manchen Weg geebnet und verschafft den Nordhessen europaweite Kontakte. „Nun müssen sie die Landwirte für sich gewinnen“, formuliert Claus Beller das nächste Ziel. Aber, so versichert er lächelnd, der die drei sympathischen

4

DIALOGUE 2008

jungen Männer auch auf Messen begleitet, stets wenn sie persönlich auftauchten, seien sie höchst überzeugend. Bodenständig, alle drei unterstützt durch ihre Familien, mit persönlicher Begeisterung und der festen Überzeugung, dass „Matrix inside“ zukünftig Geld bringt, weil die Vorteile auf der Hand liegen.

In Landwirtschaftszeitschriften wird das System jedenfalls hoch gelobt, und schon blühen neue Projekte bei S-A-S, etwa die Entwicklung von Erntegeräten für Heil- und Gewürzpflanzen. Die drei Nordhessen wissen, dass es einen Markt dafür gibt. So wie „Matrix inside“ mehr Ladung ermöglicht, weniger Fahrten und damit weniger Kraftstoffverbrauch nötig macht, soll sich auch das neue Produkt direkt am landwirtschaftlichen Problem orientieren: Wie kann man Pflanzen maschinell und trotzdem so sorgfältig ernten, dass jeweils nur die reifen Blüten gesammelt werden? Stefan Schmerse

verrät momentan nicht mehr, aber er lächelt verschmitzt. Auf alle Fälle ist der erfahrene Banker Claus Beller – der als RBB-Mann naturgemäß an Produkten aus und für die Region interessiert ist – optimistisch: „Die Super-Innovationen kommen immer aus den kleinsten Keimzellen,“ sagt er. „Die drei haben es schon sehr weit geschafft!“

