

**MICHAEL MUTH, 39, UND
BERND SCHULZ, 34, GRÜNDER VON AEROLAS**

Die Idee: Die Ingenieure entwickelten innovative Luftlager. Mit dem Produkt testen zum Beispiel Wissenschaftler bereits auf der Erde, ob die Solarflügel eines Satelliten im All funktionieren.

Die Wettbewerbe: Beim Münchener Business Plan Wettbewerb gewann das Aerolas-Team 13500 Mark.

Bei Start-Up sammelte es 150000 Mark ein.

Der Erfolg: Im Zuge der Wettbewerbe überzeugten die Gründer auch zwei Venture-Capital-Gesellschaften, die sich mit vier Millionen Mark beteiligten.



Fotos: Armin Brosch, IWB Report

Geldsegen für junge Chefs

Mehr als 7,5 Millionen Mark Preisgeld und kostenlose Beratung können Start-ups bei 21 Gründerwettbewerben gewinnen. Was sie mitbringen müssen: Einen detaillierten Geschäftsplan und Überzeugungskraft.

Von Susanna Biskup und Susanne Widrat

Am 9.9.1999 geht es rund. Nicht nur, dass frisch verliebte Paare vor den Standesämtern Schlange stehen, um sich das Jawort zu geben. An diesem Donnerstag startet auch die dritte Runde des größten deutschen Gründerwettbewerbs Start-Up. Satte 2,5 Millionen Mark verteilen die Initiatoren innerhalb der nächsten zwölf Monate an die besten Geschäftsideen. Nahezu unbezahlbares Extra für die fünf Bundessieger: Ein Jahr lang kommen sie in den Genuss einer kostenlosen Beratung von Mitveranstalter McKinsey&Company.

Prämierungen à la Start-Up schießen derzeit in Deutschland wie Pilze aus dem Boden. In 21 Events werden Preisgelder von insgesamt mehr als 7,5 Millionen Mark für gute Geschäftsideen verteilt. Welcher Gründerwettbewerb sich für wen eignet, beschreibt die Tabelle auf der nächsten Seite. Sie zeigt allen, die den Sprung in die Selbständigkeit wagen wollen, wo sie ihre Idee präsentieren und geeignete Ansprechpartner finden können.

„Gründerwettbewerbe liegen voll im Trend, denn immer mehr Firmen und Organisationen wollen die deutsche Gründerkultur anschieben“, sagt Teresa Beck, Mitarbeiterin beim Ifok Institut für Organisationskommunikation in Bensheim. Ihre Gesellschaft

nahm im Auftrag der Initiative Beschäftigung, der Konzernchefs wie Jürgen Strube (BASF) und Ulrich Hartmann (Vebe) angehören, die junge Wettbewerbsszene genauer unter die Lupe.

„Wir haben das MIT-Konzept alderdings weiter entwickelt“, sagt Lothar Stein, Direktor beim Start-Up-Mitveranstalter McKinsey. So bieten die regionalen Events zum Beispiel mehrstufige Lern- und Coaching-Programme an. Die Teilnehmer erfahren nicht nur, wie sie ein Geschäfts-konzept erstellen, sondern werden individuell beraten. „Vorher wusste ich noch nicht einmal, was ein Business-Plan ist“, sagt Michael Muth. Gleich zwei Jurys zeichneten den 39-jährige Maschinenbauingenieur für seine Geschäftsidee aus: „Während der Wettbewerbe habe ich vor allem gelernt, dass sich Kapitalgeber nicht für die Technik, sondern für Renditen interessieren.“ Durch die intensive Vorbereitung bekam der Münchner erstmals genauere Vorstellungen über den Markt, die Konkurrenz und seine künftigen Kunden. Die Teilnahmen brachten ihm außer Preisgeld auch den Kontakt zu späteren Finanziers. Sie beteiligten sich mit vier Millionen Mark an Aerolas, das neuartige Luftlager produziert.

Die meisten deutschen Wettbewerbe ähneln sich: Die jungen Firmenchefs reichen einen Business-Plan ein oder präsentieren ihre Geschäftsidee. Eine ▶

FLIEGENDE KISTEN

Es muss nicht immer Internet oder Biotech sein. Der Tüftler Mathias Klug entwickelte den „Lance Independence“ – ein Auto, das jedem Stau entgeht.

FLUGAUTO. Der 40-jährige stellte sich gleich zwei Jurys. Er gewann 1998 beim Start-Up-Wettbewerb in Gießen den mit 5000 Mark dotierten Regionalpreis. Ein halbes Jahr später landete Klug beim Wettbewerb Promotion unter den zwanzig Besten. Sein Produkt: Ein Auto im Smart-Format, das sich innerhalb von Minuten in ein Flugzeug verwandeln lässt. Ausgerüstet mit Internet-Anschluss und Navigationssystem, kostet „Lance Independence“ 120000 Mark pro Stück. In zwei Jahren soll das Auto serienreif sein und ab 2002 einen Umsatz von drei Millionen Mark einbringen.

Gerade mal drei Jahre ist es her, dass in Berlin und München die ersten Veranstaltungen starteten. Ihr Vorbild kommt – wie so oft in der Wirtschaft – aus den USA. Dort küren die Studenten des Massachusetts Institute of Technology (MIT) in Boston schon seit den 80er Jahren ihre Business-Plan-Sieger. 1997 feierte mit Start-Up der erste bundesweite Wettbewerb seine Pre-



Jury – idealerweise mit Finanziers, Firmenberatern oder Branchenexperten besetzt – begutachtet und prämiert die aussichtsreichsten Gründerkonzepte. „Am meisten profitieren Teilnehmer von Veranstaltungen, die langfristige Betreuung oder Zugang zu Expertenkreisen bieten“, sagt Ifok-Mitarbeiterin Beck. Ihr Rat: „Wer an einem Wettbewerb teilnimmt, sollte sich vor der An-

meldung informieren, ob das Kontakt- und Beratungsnetzwerk seiner Geschäftsidee zum Durchbruch verhilft.“ Schließlich stolpern die meisten Start-ups nicht über finanzielle Hürden. Ein Großteil gibt auf, weil erfahrene Ansprechpartner fehlen, die gute Ideen in die Praxis umsetzen können.

Jens Bormann hat viele seiner Auftraggeber bei Wettbewerben kennen

gelernt. Der 30-jährige gründete zusammen mit Karsten Wulf die BUW Telefonmarketing GmbH. Das Team war Finalist beim Entrepreneur des Jahres 1998 und 1999. Mit einem Umsatzplus von 23 650 Prozent in vier Jahren belegte BUW 1999 den zweiten Platz auf der „honorary list“ der Europas' 500. „Geld habe ich nie gewonnen, dafür aber viele interessante Leute getrof-

AN DIESEN GRÜNDERWETTBEWERBEN KÖNNEN SIE TEILNEHMEN

Wettbewerb	Veranstalter	Preisgeld insgesamt	Service für Teilnehmer	Bewerbungsfrist für nächsten Wettbewerb	Kontakt (Telefon, Internet)
Business Chance 99	Wirtschaftsförderung Region Stuttgart GmbH	100 000	Hotline, Coaching, Unterstützung beim Business-Plan	Ab sofort	(0711) 2283514, www.business-chance.de
Business Plan of the Year	European Business Schools, Ernst & Young, Gemini Consulting	9 000	Zugang zum internationalen Netzwerk	Frühjahr 2000	(0033) 160724249
Business-Plan-Wettbewerb Berlin-Brandenburg	Investitionsbank Berlin, Existenzgründer-Institut Berlin	100 000	Coaching durch Gründerberater und Banker	Ab November 1999	(030) 21252121, www.b-p-w.de
Business-Plan-Wettbewerb Nordbayern	BPW Nordbayern GmbH	100 000	Workshops, Coaching durch Berater und Finanziers	Ab sofort	(09131) 691500, www.bpw-nordbayern.de
Entrepreneur des Jahres 2000	Schitag Ernst & Young, SAP, „Manager Magazin“	–	Mitgliedschaft im Netzwerk „Entrepreneur des Jahres“	Oktober bis Dezember 1999	(0711) 9885800, www.entrepreneur-des-jahres.de
Extra	Universität Kaiserslautern, Wirtschaftsministerium Rheinl.-Pfalz	40 000	Existenzgründertraining	Bis 15. Oktober 1999	(0631) 2053772, www.bior.sozwi.uni-kl.de/extra/
Forum Kiedrich Gründermarkt	Forum Kiedrich Gründerinitiative	–	Mentorennetzwerk	Bis 31. Dezember 1999	(06123) 933003, www.forumkiedrich.de
Gründerchampions 1999	Wirtschaftsministerium Brandenburg, Senat für Wirtschaft Berlin	–	Gesprächsrunden, Stand bei der Gründermesse Berlin	Ab sofort	(0331) 6455555, www.deutsche-existenzgruendertage.de
Gründerwerkstatt	Bundesverband Junger Unternehmer, Gerling	20 000	Gründer-Workshop	Ab sofort	(0228) 9545957, www.bju.de
Idee-Förderpreis	J. J. Darboven GmbH & Co	100 000	Beratung durch Jury-Mitglieder	Bis August 2000	(040) 4411300
Innovationswettbewerb der Region Nürnberg	Die Region Nürnberg e.V.	–	Patentschaften, Unterstützung bei Patentanmeldungen	Bis April 2000	(0911) 3505644, www.region.nuernberg.de/innovwettbewerb
IT-Businessplan-Wettbewerb Sachsen 2000	Sächs. Entwicklungsgesellschaft für Telematik mbH	100 000	Coaching, Crash-Kurse, Zugang zum Netzwerk	Bis Anfang 2000	(0341) 9927900, www.set.sachsen.de
MG Entrepreneur	Metallgesellschaft AG	500 000	Coaching, Vermittlung von Kooperationspartnern	Noch nicht bekannt	(069) 71199343, www.mg-ag.de
Milestones	Wirtschaftsministerium NRW, Boston Consulting, „Handelsblatt“	250 000	–	März bis August 2001	(0211) 9541900, www.milestones.nrw.de
Münchener Business Plan Wettbewerb	Münchener Business Plan Wettbewerb GmbH	155 000	Coaching durch Berater und Finanziers, Crash-Kurse	Ab sofort	(089) 388383838, www.mbpw.de
Multimedia 1999	Bundeswirtschaftsministerium	2000 000	Coaching beim Erstellen des Geschäftsplans	Bis 31. Dezember 1999	(03328) 435220, www.gruenderwettbewerb.de
NUK Businessplan-Wettbewerb 2000	Verband Neues Unternehmertum Köln-Bonn-Aachen	10 000	Zugang zum Netzwerk, Coaching durch Experten	Ab 4. November 1999	(0221) 2262222, www.n-u-k.de
Premiere 99	Sächs. Staatsministerium für Wirtschaft, Business Development Center Sachsen GmbH	250 000	Kostenlose Teilnahme an 10 Workshops	Bis 31. Dezember 1999	(03731) 781233, www.premiere.wint.org
Promotion	Wolfsburg AG	1 100 000	Coaching, Berater- und Venture-Capital-Foren	Ab sofort	(0180) 2003000, www.promotion.giz.de
Science4Life	Hess. Landesregierung, Hoechst, Verband der Chemischen Industrie, Dechema	100 000	Kontakte zu Experten und Investoren, Workshops	Ab sofort	(0611) 774477, www.science4life.de
Start-Up	McKinsey, Sparkassen, „Stern“	2500 000	Seminare, Beratung durch Sparkassen, individuelles Feedback	9. September bis 31. Dezember 1999	(0180) 3323360, www.stern.de/startup

Alle Angaben in Mark. Quelle: eigene Recherchen. Stand: Juli 1999.

fen“, sagt der BWL-Student. Der Unternehmer, der für Konzerne wie AOL oder Karstadt Service-Hotlines betreibt, lernte bei einer Preisverleihung Jenoptik-Chef Lothar Späth und bei einem Kaminabend Deutsche-Bank-Vorstand Rolf Breuer kennen.

„Das Preisgeld ist nur ein Appetizer“, bestätigt auch Klaus Dierkes, Vor-

Jahr. Den Niedersachsen geht es nicht nur darum, ihr Image aufzupolieren. „Wir wollen, dass sich innovative Firmen aus anderen Branchen hier niederlassen“, sagt Dierkes, der zugleich im VW-Management tätig ist.

Eine gestärkte Gründerkultur dank Wettbewerbe – was in den USA funktioniert, greift nun auch in Deutschland.

10 000 MARK FÜR MULTIMEDIA-COCKTAILS

Trinkwasser aus der Antarktis für Südafrika und computergesteuerte Barmixer. Pfiffige Ideen bei Gründerwettbewerben.



EISBERGE FÜR SÜDAFRIKA

Der Diplomphysiker Norbert Bauer will Eisberge auf dem Seeweg nach Afrika schleppen, um am Kap der Guten Hoffnung die Trinkwasserversorgung zu sichern. „Nach Berechnungen der Uno benötigt Südafrika im Jahr 2010 rund 35 Milliarden Kubikmeter Trinkwasser – etwa sechs Mal so viel wie der Bodensee fasst“, sagt Bauer. Der Transport der Ungetüme – sie müssen etwa 70 Kilometer lang, 20 Kilometer breit und 300 Meter hoch sein – ist für ihn kein Pro-

blem: „Wegen der Erddrehung schwimmen sie ohnehin in Richtung Äquator. Wir helfen nur ein bisschen nach“, so Bauer. Er will ab 2001 in See stechen.

MULTIMEDIA-COCKTAILS

Mit seiner Cocktail-Mixmaschine gewann Thilo Hoffmann beim Wettbewerb Multimedia 10 000 Mark. Der Roboter Coma-Y sieht wie eine Cocktaillbar aus und ersetzt Barkeeper, Musikbox und Lichtenanlage. Einsatzorte sind Messen und Kongresse. Sobald die Maschine mit einer Chipkarte gefüttert wird, auf der Name und Adresse des Besuchers gespeichert sind, legt sie los: Coma-Y begrüßt den Gast, braut das gewünschte Getränk zusammen und bietet eine Kopfschmerztablette an. „Wenn der Veranstalter die im Roboter gespeicherten Daten auswertet, weiß er, welcher Gast anwesend war“, sagt der 30-jährige.



Foto: Gerald Ludwig/Visum

standsmitglied der Wolfsburg AG. Unter dem Dach der Gesellschaft veranstalten die Stadt Wolfsburg und der Volkswagen-Konzern den Wettbewerb Promotion, der jährlich 1,1 Million Mark Preisgeld vergibt. Zusätzlich betreuen 160 Experten die Teilnehmer.

Für so viel Engagement müssen Initiatoren wie Volkswagen und McKinsey größere Summen investieren. Während sich das Beratungsunternehmen pro Start-Up-Jahrgang mit bis zu vier Millionen Mark beteiligt, greift der Wolfsburger VW-Konzern noch etwas tiefer in die Tasche: Preisgeld, Werbung, sechs feste Mitarbeiter und der noch im Aufbau begriffene Innovations-Campus kosten den Automobilbauer bis zu fünf Millionen Mark im

„Unsere Teilnehmer der letzten drei Jahre haben mehr als 40 neue Firmen gegründet“, sagt etwa Werner Arndt, Geschäftsführer des Münchener Business Plan Wettbewerbs. Die Neugründungen wollen 600 Arbeitsplätze bis Ende 2000 schaffen. Das wären 15 Beschäftigte pro Unternehmen. Zum Vergleich: Nach Schätzungen der Deutschen Ausgleichsbank schaffen Start-ups in den ersten zwei Jahren im Schnitt lediglich dreieinhalb neue Stellen. **B**

8 SCHRITTE ZUM BUSINESS-PLAN

Bei den meisten Gründerwettbewerben beurteilt die Jury den eingereichten Geschäftsplan. Das Konzept ist in der Regel rund 30 Seiten lang und umfasst folgende Punkte:

DIE ZUSAMMENFASSUNG. Eine kompakte Übersicht der Geschäftsidee und wichtiger Eckdaten wie Kapitalbedarf, Umsatz- und Gewinnziele, Erfolgsfaktoren und Wettbewerbsvorteile.

DAS UNTERNEHMEN. Name, Anschrift, Gründungsdatum und ein kurzer Einblick in die Firmenhistorie. Wichtig: Rechtsform, Besitzverhältnisse und bestehende Kooperationen auflisten.

DAS MANAGEMENT. Fachliches und unternehmerisches Know-how der Geschäftsleitung und Mitarbeiter aufzeigen. Ebenso: die Organisationsstruktur und eine Liste der wichtigsten Unternehmensberater.

DAS PRODUKT. Die detaillierte Beschreibung erklärt die innovative Geschäftsidee und den Kundennutzen. Nicht fehlen darf eine Auflistung bereits bestehender oder beantragter Schutzrechte.

DER MARKT. Gesamtgröße, Entwicklung und Trends, potentielle Kundenstruktur, angepeilter Marktanteil, Chancen und Risiken werden in diesem Kapitel beschrieben. Außerdem: Eine Analyse der Wettbewerber und ihrer Strategien.

DIE PRODUKTION. Standorte, Materialeinkauf und -preise, Kosten und Kapazitäten des Maschinenparks auflisten.

DAS MARKETING. Neben dem Marketingkonzept erklären Firmenchefs hier ihre Produkt- und Sortimentspolitik sowie die künftige Preis- und Vertriebsstrategie.

DIE FINANZEN. Gründer sollen eine Liquiditäts- und Investitionsplanung für mindestens drei Jahre aufstellen. Wenn vorhanden, hängen sie auch eine aktuelle Bilanz und eine Liste mit den wichtigsten Lieferanten beziehungsweise Kunden und ihren Umsätzen an.