

**Die Start-up-Landschaft im Nordwesten entwickelt sich dynamisch. Viele Jungunternehmer kommen aus dem Umfeld der Universität. Sie profitieren nicht nur vom Technologie- und Gründerzentrum, sondern zunehmend auch von Kooperationen mit regionalen Unternehmen.**

# „Start-ups funktionieren im Team“

Alexander Nicolai, Business Angel und Professor für Entrepreneurship in Oldenburg, spricht im Interview über die Erfolgsvoraussetzungen junger Unternehmen, Stärken und Schwächen der regionalen Gründerszene und die Chancen von Wilgro, sich am Markt zu behaupten.

VON VOLKER KÜHN

**E**r kennt die regionale Gründerszene in Theorie und Praxis: Als Professor für Entrepreneurship der Uni Oldenburg erforscht Alexander Nicolai die wissenschaftlichen Grundlagen für den Erfolg von Start-ups. Als Vorstand der Business Angels Weser-Ems-Bremen verfolgt er die Entwicklung zahlreicher Gründer aus der Nähe.

**Herr Nicolai, woran erkennt man, dass jemand das Zeug zum Gründer hat?**

**Alexander Nicolai:** Jedenfalls nicht unbedingt an seiner Neigung, ins Risiko zu gehen, wie man meinen könnte. Die gehört natürlich auch ein Stück weit dazu, wichtiger ist allerdings etwas anderes: Herzblut. Neudeutsch könnte man von Commitment oder Drive sprechen. Erfolgreiche Gründer stehen zu 100 Prozent hinter ihrer Geschäftsidee, sie brennen dafür.

**Wer für eine Sache brennt, kann dabei auch verbrennen.**

**Nicolai:** Wer sich etwa in der Gastronomie verwickeln will oder in eine Technologie verliebt ist, kann bei aller Leidenschaft schnell den Markt aus den Blick verlieren.

Es geht um das Herzblut, Probleme der Kunden zu lösen. Das darf man nicht mit Verbisshheit verwechseln. Erfolgreiche Gründer zeichnen sich nach meiner Beobachtung dadurch aus, dass sie ihr Ziel immer im Auge behalten, aber nicht mit dem Kopf durch die Wand gehen. Im Gegenteil: Gerade in der frühen Phase erkennen viele Start-ups, dass sie umsteuern und andere Wege einschlagen müssen, als sie anfangs geplant hatten. Das Ziel ihrer Reise bleibt aber dasselbe.

**Würden Sie sagen, dass Herzblut wichtiger für den Erfolg ist als das Geschäftsmodell?**

**Nicolai:** Auf jeden Fall. Gute Gründer machen auch aus einer schlechten Idee noch etwas. Schlechte Gründer setzen selbst gute Idee in den Sand.

**Welche Eigenschaften müssen Start-up-Unternehmer noch mitbringen?**

**Nicolai:** Um Missverständnissen vorzubeugen: Es gibt nicht nur einen einzigen Erfolgstypus. Gute Start-ups funktionieren ja in der Regel im Team. Es kommt darauf an, dass dabei der Mix stimmt. Alle wichtigen Eigenschaften sollten vertreten sein.

**Und die wären?**

**Nicolai:** Fast jedes Team, das den Durchbruch schafft, hat einen kommunikativen Typen an Bord, jemanden, der etwas extrovertierter als die anderen ist. Das ist derjenige, der die Geschäftsidee nach außen präsentiert und verkaufen kann. Daneben braucht es aber auch jemanden mit Blick für die Details, die im Überschwang ansonsten aus dem Blick geraten könnten.

**Einer gibt Gas, der andere sorgt dafür, dass genügend Sprit im Tank ist, und tritt zur Not auch mal auf die Bremse?**

**Nicolai:** So könnte man es sagen. Wichtig ist dabei auch eine gewisse Schnelligkeit. Gründern wird oft geraten, sich auszuprobieren und mit verschiedenen Ideen zu experimentieren. Das ist nicht falsch, hat aber seine Grenzen. Irgendwann muss schließlich Geld in die Kasse fließen.

**Spielt das Alter der Gründer eine Rolle?**

**Nicolai:** Wenn man sich die wirklich wachstumsstarken, innovativen Start-ups der

Welt anschaut, stellt man fest, dass die meisten Gründer zwischen 25 und 35 waren, als sie die Geschäftsidee entwickelt haben. Es gibt aber auch andere Beispiele.

**Wie beurteilen Sie die Start-up-Szene im Nordwesten?**

**Nicolai:** Es hat sich in den vergangenen Jahren eine Menge zum Positiven entwickelt, auch an der Uni Oldenburg. Ein Maßstab dafür ist die Zahl der Exist-Gründerstipendien, mit denen das Bundeswirtschaftsministerium technologieorientierte und wissensbasierte Ideen von Studenten und Absolventen fördert. Davon sind zuletzt annähernd so viele nach Oldenburg gegangen wie ins gesamte übrige Niedersachsen zusammen.

**Nicht jeder ergattert ein Stipendium. Welche Möglichkeiten gibt es im Nordwesten noch, um an Startkapital zu kommen?**

**Nicolai:** Große Chancen bieten Kooperationen mit etablierten Firmen. In den letzten zwei, drei Jahren haben sich dabei vor allem Unternehmen wie EWE, Cewe oder Bifa hervor getan. Aber auch die Wirtschaftsprüfungsgesellschaft BDO Arblcon, deren Chef Frank Reiners sich sehr um die regionale Start-up-Szene bemüht, sollte man in dem Zusammenhang nennen. Die Etablierten profitieren dabei von den unkonventionellen Ideen der Gründer. Und die wiederum bekommen Kapital, Zugang zum Markt und lernen professionelle Strukturen kennen.

**Wie sieht es mit Risikokapitalfonds aus?**

**Nicolai:** Die Großen findet man in unserer Region leider kaum. Eine Ausnahme ist die Nordwest-Zeltung mit ihrem Beteiligungsarm.

**Also sollten Gründer lieber in die Start-up-Hauptstadt Berlin ziehen?**

**Nicolai:** Das würde ich nicht sagen. Natürlich gibt es dort eine lebendige Gründerszene. Aber auch die Konkurrenz ist bedeutend größer. Wie man am Accelerator des Technologie- und Gründerzentrums sieht, gibt es ja auch Beispiele für Start-ups, die gezielt von außerhalb nach Oldenburg kommen, weil die Bedingungen hier gut sind.

**Welches sind die Erfolgsbeispiele aus dem Oldenburger Land, die anderen Gründern Mut machen könnten?**

**Nicolai:** Da gibt es eine Reihe, etwa Elke Haase, die mit ihrer Firma Piccoplant, einer Ausgründung aus der Uni, längst auch im Ausland erfolgreich ist. Spontan fallen mir zudem Namen wie Brille24 oder der Online-Schmuckhändler Paul Hewitt ein.

**Könnte auch Wilgro irgendwann in diese Reihe gehören?**

**Nicolai:** Das kann ich aus der Ferne natürlich nicht seriös beurteilen. In der regionalen Gründerszene ist Wilgro aber definitiv ein Thema. Angela Wilde hat bei ihren bisherigen Pitches eine gute Figur gemacht.

**Wie beurteilen Sie das Geschäftsmodell?**

**Nicolai:** Das Produkt löst ein konkretes Problem, indem es motorischen Fehlentwicklungen von Kindern entgegenwirkt. Damit erfüllt es zumindest schon mal die Grundvoraussetzung für den Erfolg. Der Preis von 680 Euro für den Spieltisch mag hoch erscheinen, aber Eltern sind nicht unbedingt die preissensitivste Zielgruppe. Außerdem ist es immer gut, wenn Gründer nicht mit einem zu niedrigen Preis starten, schließlich haben sie laufende Kosten. Ich denke, dass Wilgro eine sehr gute Chance hat.



**Gute Gründer machen auch aus einer schlechten Idee noch etwas. Schlechte Gründer setzen selbst gute Ideen in den Sand**

Alexander Nicolai

14:04  
LETZTE SKULPTUR FÜR DIE  
AUSSTELLUNG FERTIGSTELLEN

06:29  
MIT ZWEI PALETTEN BELADEN

08:30  
NEUESTE ARBEIT  
ONLINE STELLEN

15:48  
UNTERLAGEN FÜR DIE  
BUCHHALTUNG VERSCHICKEN



**DER NEUE CITROËN  
BERLINGO KASTENWAGEN  
GENAU WIE SIE EIN ECHTER ALLROUNDER**

Surround Rear Vision\* AB  
bis zu 20 Fahrerassistenzsysteme **129,- €** / MIT 1. ZUGL. MWS  
Grip Control mit Bergabfahrassistent\* FREE2MOVE LEASE<sup>2</sup>  
20-cm\*/8"-Touchscreen\* **0 € ANZAHLUNG**  
Extensio™-Kabine\* **INKL. 4 JAHREN FULL SERVICE<sup>1</sup>**

2 neue Versionen verfügbar: Driver & Worker



INSPIRED  
BY PRO

CITROËN <sup>und</sup> TOTAL. <sup>1</sup>Ein FREE2MOVE LEASE Kilometer-Leasingangebot der PSA Bank Deutschland GmbH, Siemensstraße 10, 63263 Neufussberg. Full Service Angebot für Gewerbebetriebe, zzgl. MwSt. und Fracht für den CITROËN BERLINGO CONTROL M BLUEHDi 75 (55 kW) bei 0,- € Sonderzahlung, 10.000 km/Jahr Laufleistung und 48 Monaten Laufzeit, gültig bis 31.12.2018. <sup>2</sup>Informationen zu FREE2MOVE LEASE erhalten Sie unter: [www.free2movelease.de](http://www.free2movelease.de). <sup>3</sup>Leistungen: 4 Jahre Garantie, Wartung und Verschleißreparaturen gemäß den Bedingungen des CITROËN FreeDrive à la Carte Vertrages der CITROËN DEUTSCHLAND GmbH, Edmund-Rumpler-Straße 4, 51149 Köln. \*Je nach Version und Ausstattung, gegen Aufpreis. <sup>4</sup>[www.van-of-the-year.com](http://www.van-of-the-year.com). Abb. zeigt opt. Sonderausstattung/techn. wertige Ausstattung.

KRAFTSTOFFVERBRAUCH INNERORTS 4,9 L/100 KM, AUSSERORTS 4,1 L/100 KM, KOMBINIERT 4,4 L/100 KM, CO<sub>2</sub>-EMISSIONEN KOMBINIERT 114 G/KM. NACH VORGESCHRIEBENEM MESSVERFAHREN IN DER GEGENWÄRTIG GELTENDEN FASSUNG, EFFIZIENZKLASSE.

**Autohaus Munderloh**

**Heinrich Munderloh Automobile GmbH & Co. KG (H)**  
Kreyenstr. 6 • 26127 Oldenburg  
Telefon 04 41 / 9 33 88-0 • [www.citroen-munderloh.de](http://www.citroen-munderloh.de)

PSA-Vorvertragshändler, VW-Vorvertragshändler mit Neuwagenregulierung, VW-Vorverkaufsstelle