Die Netzwerkerin

CHRISTINE DECKER ist seit 2010 Gründungsberaterin bei der 1999 gegründeten Technologieförderung Reutlingen-Tübingen (TF R-T) und mittlerweile ein bekanntes Gesicht in der Tübinger Wirtschaft. Bereits 2015 hatten wir sie als „Gründerfee“ in Wirtschaft im Profil porträtiert.

INTERVIEW: SIMONE MAIER | ARCHIVBILD: ULRICH METZ

Welche Klippen gilt es am Anfang eines Start-ups zu umschiffen?
Natürlich muss die Geschäftsidee gut sowie ein Markt und Kunden vorhanden sein, die Konkurrenz nicht aus den Augen gelassen werden und die Finanzierung sollte nicht auf tönernen Füßen stehen – und ganz wichtig: Bei Teamgründungen sollte beispielsweise vor einer GmbH-Gründung genau über die „Rollenverteilung“ und die entsprechenden Anteile am Unternehmen diskutiert werden. Der Faktor „Mensch“ sollte nie außer Acht gelassen werden, wenn es hier kriselt, kann das schon sehr schnell der Anfang vom Ende sein.

Bei Gründungen aus der Wissenschaft muss man frühzeitig nach der Sicherung des IP (Intellectual Property) schauen, um später bei potenziellen Investoren keine Bauchlandung hinzulegen. In jedem Fall lohnt es sich, die zahlreichen Förderprogramme von Land und Bund kennen zu lernen und zu nutzen, möglichst viel Beratungszeit zu investieren und sich quasi eine „Dschungelkämpfer“-Mentalität anzueignen: Das Gebiet, das es zu erobern gilt, ist unbekannt und der Weg noch nicht wirklich sichtbar. Aufgeben ist in den Zeiten der Wirrnis keine Alternative – Gründerinnen und Gründer müssen ein dickes Fell haben und dürfen sich nicht abschrecken lassen.

Gab es auch schon Fälle, denen Sie abgeraten haben, weiter zu machen?
Es kam tatsächlich vor, dass ich in dem einen oder anderen Fall skeptisch war, doch abgeraten habe ich noch nie. Die Idee samt Umfeld kann und muss sich ja immer weiter entwickeln, bis die Stunde des Realitätstestes eintritt. Das kann durchaus eine bittere Erfahrung sein.

Was liegt Ihnen bei der Beratung besonders am Herzen?
Am wichtigsten ist mir, dass die Gründer möglichst umfassend beraten werden und von Anfang an in guten Händen sind. Nicht alle Fragen lassen sich beim ersten Gespräch beantworten, oft ist es ein langer Prozess, besonders wenn es sich um ein Förderprogramm handelt, bei dem man die Gründer einige Monate oder gar über ein Jahr begleitet. Dabei ergeben sich im Laufe der Zeit ganz unterschiedliche Fragestellungen. Hier ist ein gutes Netzwerk Gold wert, das die Antworten mehr oder weniger passgenau liefert. Ich bin sehr glücklich, dass sich im Laufe der Zeit eine große Vielfalt an Kontakten gebildet hat, die ich im Sinne der Gründer „anzapfen“ kann. Diese profitieren dann sehr davon, wenn sie – wie mit einem Lift – einige Ebenen weiter nach oben kommen, ihre Fragen beantwortet bekommen und – wer weiß? – wertvolle Geschäftsverbindungen knüpfen können.

Wie wichtig sind Netzwerke?
Netzwerke sind unglaublich wichtig! Es geht gar nicht ohne. Netzwerke können Institutionen sein, aber auch Einzelpersonen. Wichtig ist, dass sie fachkundig und ehrlich den Gründern Hilfestellung geben.

Verändert die Digitalisierung Existenzgründungen oder ist nach wie vor die Idee ausschlaggebend?
Die Digitalisierung ändert manches, wobei man erst einmal klären sollte, was darunter genau zu verstehen ist.

Klar ist: Ohne eine gute Idee, ein gutes Team, Ausdauer und den Willen, es zu schaffen, hilft auch die sogenannte Digitalisierung nichts. Sie ist ja nichts Neues, sie durchdringt unseren Alltag und die Berufswelt nur noch stärker als früher. Gerade in der heutigen Übergangszeit gibt es unglaubliche Chancen für Gründer und Gründerinnen, sich das offene Feld zunutze zu machen und mit einer genialen Idee durchzustarten. In unserem Umfeld gibt es bereits junge Teams, die ihre KI-Kenntnisse gerade für kleine und mittlere Unternehmen oder auch Großunternehmen anbieten. Dass die Branchen wie Biotechnologie, Medizin(-technik), Bioinformatik, Automatisierungstechnik durch digitale Prozesse immer stärker miteinander verwachsen, ist eine große Chance für die Zukunft.

Was war Ihre bisher spannendste oder schönste Erfahrung?
Meine schönste Erfahrung war und ist natürlich immer noch, wenn die Gründer zum Beispiel einen Preis bekommen haben oder in ein Förderprogramm aufgenommen wurden, wenn sich die Arbeit ausbezahlt hat, man richtig mitgefiebert hat und alles am Ende klappt.

Ein Beispiel: Vor einigen Jahren hatte ich ein junges Unternehmen aus der Hochschule Reutlingen in der Betreuung. Durch ein Landesförderprogramm konnten Coachingmittel eingesetzt werden, und wir hatten gemeinsam einen Coachingfahrplan entwickelt, um den vorhandenen Lücken im Businessplan abzuhelfen. Für ihr neu entwickeltes Produkt war es eminent wichtig, so schnell wie möglich einen ausgewiesenen Coach im Marketingbereich zu finden. Leider hatte ich in diesem ganz speziellen Gebiet niemanden „in petto“ und kam schwer ins Grübeln, woher nur den Experten nehmen...? Dann half der Zufall kräftig mit: Im Gespräch mit einem Bekannten mit Agenturhintergrund kam ich aus heiterem Himmel auf die Idee, ihn nach dieser „Nadel im Heuhaufen“ zu fragen. „Sag mal, kennst Du zufällig jemanden, der...?“ – Und siehe da: Er kannte jemanden, einen wirklichen Hochkaräter, der international tätig war und sich nach einem Telefonat bereit erklärte, das junge Team kennen zu lernen. „Sowas Spontanes habe ich noch nie gemacht“, war sein Kommentar. Der Rest war Organisation und dann die pure Freude: Die Gründer und er haben sich prächtig verstanden und hart miteinander gearbeitet. Das war wirklich eine Sternstunde!

> “ Eine »Dschungelkämpfer-Mentalität« lohnt sich: Das Gebiet ist noch weitestgehend unbekannt und der Weg noch nicht wirklich sichtbar.
>
> **Christine Decker**
> Gründungsberaterin