

DEUTSCHE GRÜNDER- UND UNTERNEHMERTAGE deGUT Bereit für den großen Sprung

Zukunftsträume durch neue Schäume

Durch einen Unfall fand die Havelländische Zink-Druckguss (HZD) 2008 den Werkstoff, der sie heute von der Konkurrenz abhebt: Zincopor. Der durch Zufall im Labor des Unternehmens entstandene Stoff hatte die klassischen Vorzüge des traditionellen Zinkdruckgusses, auf den die HZD spezialisiert ist. Zugleich wies der Zufallsfund zusätzlich ein niedrigeres Eigengewicht auf – dank einer inneren Schaumstruktur. Außerlich ist Zincopor nicht von einem herkömmlichen Druckgussprodukt zu unterscheiden.

Der brandenburgische KfW-Gründer-Champion 2016 aus Premnitz im Havelland blickt auf eine 24-jährige Unternehmensgeschichte zurück. Doch die vergangenen Jahre gestalteten sich schwierig. Trotz des Potenzials ihrer Innovation betrieb die HZD für Zincopor kaum Marketing; der Werkstoff ist bis heute so gut wie unbekannt. Das möchte und muss Petar Marovic ändern. Er übernahm das Unternehmen im April 2016.

Marovic hat mit der Zinkschaum-Technologie und dem Präzisionsguss – dem sogenannten Dünnwandguss, den das Unternehmen parallel zur Herstellung von Zincopor weiter betreibt – die Schlüsselthemen definiert, die den Betrieb von der Konkurrenz abheben. Mit seinen Produkten beliefert er viele Branchen: Sie kommen im Sanitärbereich zum Einsatz, aber auch in Armaturen, Fenster- und Baubeschlägen, in der Elektronik sowie im Autobau.

Gerade diese Bereiche möchte Firmenchef Marovic künftig stärker herausarbeiten. Der Werkstoff soll in der Branche etabliert und das Unternehmen international bekannt werden – vor allem auch im asiatischen Raum. Denn die Firma setzt auf Expansion. Die derzeitige Produktionsfläche von rund 10000 Quadratmetern soll bis Mitte 2017 verdoppelt werden, um Raum für die weiteren Entwicklungsschritte zu haben.

Der familiäre Betrieb holte sich Hilfe von einem Kenner der Branche

Damit der Betrieb geordnet wachsen kann – und nicht ungeordnet wuchert – habe er zunächst die Personalstrukturen „in Ordnung gebracht“, sagt Petar Marovic. Inzwischen verfüge das Unternehmen über einen kaufmännischen Leiter, einen Controllor und einen neuen Werkleiter, außerdem sei ein Gießereileiter bestimmt worden. Denn um die seiner Ansicht nach größte Hürde der Firmenübernahme zu meistern – die hart umkämpfte Branche an sich –, müsse das Unternehmen in Richtung Industrialisierung und Prozessoptimierung ausgerichtet werden. Trotzdem profitiere die Firma weiter von dem familiären und kollegialen Umgang der rund hundert Arbeitnehmer miteinander.

Die wenigen Monate seit der Übernahme wertet Marovic als Erfolg. Man habe innerhalb kürzester Zeit einen Turnaround geschafft. „Das Unternehmen ist für die Zukunft gut aufgestellt. Wir haben in neue Anlagen investiert, und es sind neue Vertriebswege geschaffen worden.“ Bestandskunden seien animiert worden, größere und langfristige Aufträge zu vergeben. Somit habe man nicht nur die Übernahme geschafft, sondern sei direkt in den Ausbau und die Erweiterung der Firma übergegangen.

Mit der Verdoppelung der Produktionsfläche hat der Betrieb laut Marovic die Grundlage dafür gelegt, den Jahresumsatz von 16,5 Millionen Euro in den kommenden drei Jahren zu verdoppeln. „Der Erfolg des Produkts spricht für sich.“ Im Lauf dieses Jahres hat das Unternehmen an zwei Gießereimesen teilgenommen, um im direkten Wettbewerb die Innovationskraft seiner Produkte zu testen. „Und wir haben zwei Preise für den dünnwandigen Guss gewonnen“, freut sich Petar Marovic.

Und noch eine weitere Hoffnung verbindet der neue Chef mit den spannenden Produkten und der Neuaufstellung des Brandenburger Unternehmens: Dass sich auch in Zukunft viele junge Menschen für den Arbeitgeber HZD begeistern werden. CHRISTINE SIEDLER



Petar Marovic, Geschäftsführer der HZD in Premnitz. Foto: Promo

Ideen, die hängen bleiben

Wer sein eigenes Geschäft aufziehen will, kann sich am 7. und 8. Oktober in Berlin Rat von Profis holen

VON REINHART BÜNGER

Roboter, Software, Automatisierung, Digitalisierung – mit voller Wucht ist ein zweites Maschinenzeitalter ausgebrochen. Geht der Mensch den Weg der Pferde? Wird er vom „Arbeitstier“ zum Freizeitarbeiter? Fakt ist, dass Roboter, Computerprogramme und Maschinen längst in fast alle Arbeits- und Lebensbereiche eingedrungen sind. Trotzdem ist es immer noch der Mensch – der schöpferische Mensch – der Steuermann und Kontrollleur ist.

Am Anfang steht immer die Idee. Doch dann wird es schon schwierig. Wer sich mit einer Idee selbstständig machen will, braucht ein Team. Er muss bereit sein, Risiko zu übernehmen, Finanzierungsrunden zu drehen, magere Jahre zu überstehen und immer wieder nach Kundenschaft zu suchen – bis schließlich gegen die Routinen des Marktes ein Produkt eingeführt werden kann. Idealerweise leisten Gründer dies in jungen Jahren. Doch das Bild wandelt sich. Immer mehr Menschen zünden mit über 50 Jahren die nächste Karrierestufe: in die Selbstständigkeit.

Berlin ist die Stadt der Gründer und Start-ups und zieht die gesamte Hauptstadtregion mit. Damit dies so bleibt, finden jedes Jahr im Frühherbst die Deutschen Gründer- und Unternehmertage in Berlin (deGUT) statt – eine Messe für Existenzgründer. Ihre Besucher bekommen hier Antworten auf alle Fragen, die im Gründungs- und Unternehmerspektrum anfallen: Egal ob die Idee eines Geschäftsmodells gerade erst entstanden ist, die Gründung kurz bevorsteht oder das Unternehmen bereits seit Jahren erfolgreich am Markt agiert und es nun darum geht, das Wachstum der Firma zu organisieren.

Veranstaltet wird die deGUT von der Investitionsbank Berlin (IBB) und der Investitionsbank des Landes Brandenburg (ILB). Die Messe wird gefördert von der Senatsverwaltung für Wirtschaft, Techno-



Auf einen Blick. Vorträge und Workshops auf der deGUT informieren über Themen rund um die Firmengründung. Foto: A.Wagenzik/promo

logie und Forschung in Berlin und dem Ministerium für Wirtschaft und Energie des Landes Brandenburg aus Mitteln der Länder und des Europäischen Sozialfonds.

Vor Ort sind zudem viele erfolgreiche Gründerinnen und Gründer, die aus ihrer unternehmerischen Praxis erzählen, individuelle Fragen beantworten und persönliche Tipps geben. So wie die diesjährigen deGUT-Repräsentanten Fridtjof Detzner (Jimdo), Goedele Matthyssens (Confiserie Felicitas), Ali Lacin (Sweetsstore) und Nadine Reinhold (Agentur LIEBSCHER). Einzelgespräche bieten auch die Experten im Beraterforum an.

Hier können sich angehende oder bereits erfahrene Unternehmerinnen und Unternehmer kostenlos und ohne Voranmeldung Rat holen.

In Workshops wird erklärt, wie Erfolgsgeschichten jungen Unternehmen helfen können, sich in der Öffentlichkeit, aber auch gegenüber Mitarbeitern und Investoren zu profilieren und so den Sprung von der Gründung zum Wachstum schaffen. Weitere Vorträge informieren über Themen wie Marktanalyse und die Entwicklung tragfähiger Geschäftsmodellen, auch im Rahmen von Nachfolge oder Franchising.

Ein wichtiger Termin auf der deGUT ist die zentrale Auftaktveranstaltung für

den Businessplan-Wettbewerb Berlin-Brandenburg (BPW) 2017: Am Freitag, den 7. Oktober um 17 Uhr informiert sie über Angebote und Ablauf des BPW und bietet viel Gelegenheit, mit Gleichgesinnten und erfolgreichen Gründerinnen und Gründern ins Gespräch zu kommen.

Wie in den Vorjahren werden auf der deGUT KfW Awards GründerChampions vergeben. Die Landessieger aus Berlin und Brandenburg werden auf dieser und der folgenden Seite vorgestellt.

Weitere Informationen unter: www.degut.de/seminarprogramm-2016

Auf den Geschmack gekommen

2011 übernahm Dilek Dönmez die Özcan Getränke GmbH – und erfand ein neues fruchtiges Produkt

„Was Coca-Cola auf der Welt geschafft hat, will ich für Berlin schaffen.“ Mit diesem Leitgedanken übernahm Dilek Dönmez, damals noch Özcan, 2011 die Geschäftsführung der Özcan Getränke GmbH. Sie wollte frischen Wind in das 1989 von ihrem Vater gegründete Unternehmen bringen, alte Strukturen aufbrechen und neue Ideen realisieren.

Darauf reagierten Mitarbeiter und Kunden zunächst skeptisch. Dönmez war 27 Jahre alt, als sie direkt nach ihrem Bachelorabschluss in die Firma einstieg. Nur ein Jahr später übernahm die junge Unternehmerin das operative Geschäft. Viele trauten ihr den Job nicht zu. Auch die Kunden – hauptsächlich türkische Käufer – reagierten etwas schockiert als neben dem klassischen, salzigen Ayran, einem türkischen Nationalgetränk, zwei weitere Ayranprodukte auf den Markt kamen, diesmal mit einer fruchtig-süßen Note. Zu unkonventionell, zu untraditionell, schüttelten viele den Kopf.

Inzwischen spricht der Erfolg für sich. Dönmez, die eigentlich schon seit ihrem Abiturabschluss wusste, dass sie später mal in der Firma ihres Vaters arbeiten will, konnte die Mitarbeiterzahlen ver-

doppeln und die Umsätze verdreifachen. Das brachte ihr den großen Respekt ihrer Angestellten ein. Und den Sonderpreis für eine erfolgreiche Nachfolge im Unternehmenswettbewerb KfW Award GründerChampions 2016. Der Preis wird im Rahmen der Deutschen Gründer- und Unternehmertage (deGUT) vergeben.

„Es war nicht leicht, als Frau plötzlich ein Unternehmen zu führen, in dem mehr als 80 Prozent der Mitarbeiter männlich waren“, sagt Dönmez. Dennoch hat sie den Glauben an den Erfolg nicht verloren und auch mal unbeliebte Entscheidungen getroffen. Mittlerweile mögen auch ältere Stammkunden den ungewöhnlichen Ayrandrink. Mehr noch: Durch ihre innovative Idee konnte Dönmez zusätzlich neue Kundenschaft gewinnen. Während der klassische Ayran vor allem bei türkischen Kundengut ankommt, seien gerade die deutschen Kunden gewesen, die sie auf die Idee der fruchtigen Sorten brachten, sagt Dönmez.

Trotz anfänglicher Skepsis war die Entscheidung ein Volltreffer: Heute stehen die neuen Produkte, ähnlich wie die salzigen Vorgänger, in fast jedem Supermarktregal. Viele Einzelhandelsketten führen

sie im Sortiment. Aber auch Imbissbuden, Kioske oder Bäckereien verkaufen die Getränke. Özcan Getränke GmbH gehört nach eigenen Angaben zu den führenden Ayran-Produzenten in Deutschland und hat in Berlin einen Marktanteil von 70 Prozent.

„Unsere Firma hebt sich durch die familiären Strukturen ab, durch direkte Kommunikationswege und den freundlichen Umgang“, sagt Dönmez. Sie sei jederzeit für Kunden und Mitarbeiter erreichbar. Das ginge über einfache geschäftliche Fragen hinaus. Auch privat würden sich die Kollegen gegenseitig unterstützen. Und natürlich sei ihr Vater weiterhin in der Firma für den Finanzbereich tätig. „Das ist gut, denn er wird von allen sehr geschätzt und respektiert“, sagt die junge Unternehmerin.

Mit ihrer Erfolgsstrategie will Dilek Dönmez auch künftig expandieren. Das große Ziel, das sie in Berlin erreicht hat, will sie nun deutschland- und europaweit schaffen. Und nebenbei weitere Produkte auf den Markt bringen. Dabei steht eines fest: „Ohne die Unterstützung im Team wäre das nicht möglich gewesen“, sagt sie. CHRISTINE SIEDLER



Chefin. Dilek Dönmez wollte immer in der Firma ihres Vaters arbeiten. Foto: Özcan

Wenn Berufseinsteiger Unternehmen gründen

Der ideale Gründer, den Tobias Kollmann beschreibt, klingt wie ein moderner Superheld. „Er muss davon überzeugt sein, etwas bewegen zu können“, sagt der Professor für Betriebswirtschaftslehre (BWL) und Wirtschaftsinformatik an der Universität Duisburg-Essen. „Er muss risikofreudig handeln, ohne ein Spieler zu sein. Er braucht Kommunikations-, Führungs- und Präsentationsfähigkeiten.“ Ein echtes Multitalent also.

Trotz der hohen Ansprüche entscheiden sich viele Menschen für die Gründung eines eigenen Unternehmens. Gerade in der Internetbranche sind die Gründer oft sehr jung. Das Durchschnittsalter der Start-up-Gründer, die die Unternehmensberatung KPMG für ihren „Deutscher Startup Monitor 2015“ befragt hat, liegt bei knapp 35 Jahren. Die Daten von 1061 Start-up-Unternehmern flossen in die Untersuchung mit ein.

Oft sind die jungen Existenzgründer keine Einzelkämpfer. „Wegen der vielen Anforderungen gibt es häufiger Teamgründungen“, sagt Kollmann. So war es bei Vincent Brass und Frederic Böert, die hinter dem Unternehmen Muun stecken. In einem Ladengeschäft in Berlin-Mitte verkaufen die beiden jungen Gründer mit ihren sechs Mitarbeitern nur ein einziges Produkt: Eine Matratze, deren Materia-

lien und Oberflächen Käufer selbst zusammenstellen dürfen. Keine App also, sondern nur eine spezifische Idee. Von der die Muun-Gründer überzeugt sind. „Du musst das Produkt selbst lieben und von Grund auf verstehen“, sagt Böert. Wer was macht, ist bei den beiden klar abgesprochen. Während sich Böert um das operative Geschäft kümmert, ist Brass für die Kommunikation zuständig. „Ich glaube, dass Gründerteams klare Arbeitsteilung brauchen“, sagt er. „Das räumt viele Konflikte aus dem Weg.“

„Wir sehen nicht ganz so viele Gründungen direkt aus der Hochschule heraus“, sagt Kollmann. Die Grundlagen kommen zwar häufig aus der Uni – die Idee für eine Firmengründung aber oft erst später. „Die meisten Gründer haben zu diesem Zeitpunkt noch keine Familie zu versorgen, und da ist es leichter, mal etwas zu riskieren“, sagt Kollmann. Und das Risiko ist nicht gerade klein, warnt der Experte: „Von zehn Unternehmen im Portfolio eines Investors schaffen es acht nicht.“ Ein gescheitertes Start-up muss aber kein Beinbruch sein. Laut der KPMG-Untersuchung hat rund ein Drittel der Gründer mindestens eine Pleite hinter sich. „Fehlentscheidungen sind innerhalb der Gründerszene akzeptiert, auch bei den Investoren“, sagt Kollmann. dpa

deGUT 2016

Die Gründertage im Überblick

Die Deutschen Gründer- und Unternehmertage finden am **7. und 8. Oktober** (jeweils von 10 bis 18 Uhr) in der **Arena Berlin** (Eichenstraße 4) in Treptow statt. Rund **130 Aussteller** erwarten 6000 Teilnehmer. Vor Ort sind zudem viele erfolgreiche Gründerinnen und Gründer, die aus ihrer unternehmerischen Praxis erzählen, individuelle Fragen beantworten und persönliche Tipps geben.

Als Publikumsrenner hat sich ein vergangenes Jahr auf der deGUT eingeführtes Veranstaltungsformat erwiesen, bei der ehemalige Gründer von ihrem unternehmerischen Scheitern berichten. „GESCHEITER(T) – Von Misserfolgen lernen“ heißt der Programmpunkt auf der deGUT 2016.

Einer der Klassiker im Messeprogramm ist zudem das vom Business Angels Club Berlin-Brandenburg e.V. (BACB) durchgeführte „SpeedDating“: In acht spannenden Minuten stellen die Finalisten vor ihr Konzept vor. Beide Veranstaltungen finden am 8. Oktober auf der Messe statt.

Ein **kostenloses Seminar- und Workshop-Programm** bietet den Messebesucherinnen und -besuchern fundiertes Wissen und die Möglichkeit zum fachlichen Austausch.

Eintrittspreise:

Tagesticket an der Kasse: 15 Euro, Zwei-Tagesticket an der Kasse: 25 Euro, Tagesticket ermäßigt an der Kasse (Schüler, Auszubildende, Studenten, Rentner, Arbeitslose, ALG II-Empfänger): 5 Euro; Kinder bis zur Vollendung des 14. Lebensjahres sowie Begleitpersonen von Schwerbehinderten mit entsprechendem Nachweis haben einen freien Eintritt.

Das detaillierte Programm der größten Messe für Existenzgründung und Unternehmertum in Deutschland unter: www.degut.de

Bü

NACHRICHTEN

Schon bei Existenzgründung Nachfolgeregelung bedenken

Je älter ein Gründer ist, desto wichtiger ist die Frage nach einer Nachfolge. Schon im Businessplan kann aufgenommen werden, wer sicherstellt, dass die Firma funktionsfähig bleibt, wenn der Gründer ausfällt.

Das geht aus einer neuen Broschüre des gemeinnützigen RKW Kompetenzzentrums hervor, in der es um Gründer im Alter von 45 Jahren und älter geht. Das kann etwa ein Mitarbeiter sein, der Gesellschaftsanteile hat. Eine Nachfolgeregelung wird insbesondere bei der Aufnahme von Krediten wichtig. Ist klar, wer bei einem Ausfall des Gründers die Rückzahlung übernimmt, wirke sich das häufig positiv auf die Kreditentscheidung aus.

Bei etwa einem Drittel der Gründungen im Jahr 2015 gehörten die Unternehmer zur Generation 45 und älter. Das geht aus dem KfW-Gründungsmonitor hervor. Danach waren 21,7 Prozent zwischen 45 und 54 Jahren und 8,5 Prozent zwischen 55 bis 64 Jahren. dpa

ANZEIGE

kapilendo
VENTURE

Mein Wachstum, mit der Crowd finanziert.

Rodney Rapson, Geschäftsführer von Base Tennis

- Direkter Zugang zu interessierten Investoren
- Professionelle Konzeption & Umsetzung Ihrer Kampagne

Besuchen Sie uns auf der deGUT: STAND B 10

venture.kapilendo.de

+49 (0)30 3642 857 0

info@kapilendo.de