

Ein Wochenende zum Netzwerken. Beim Wettbewerb Weconomy gewinnen Gründer persönliche Kontakte zu Topmanagern – ein Preis, der mit Geld nicht zu bezahlen ist.

Als Mark Hussain das Schlosshotel Bühlerhöhe betritt, ist er in sich gekehrt. In seinem Kopf überschlagen sich die Gedanken. Er hat Probleme und heute könnte ihm auf diesem Hügel über Baden-Baden geholfen werden. Sein Unternehmen Juicywalls ist nicht mal ein Jahr alt, es gibt viele Unabwägbarkeiten: wie technische Probleme lösen, wie die Finanzierung gestalten? In einer Stunde soll er seine Ideen, seine Perspektiven, aber eben auch seine Sorgen, mit deutschen Topmanagern diskutieren. Hussain ist aufgewühlt. Nicht vor Ehrfurcht, sondern weil er spürt, dass dieses Wochenende etwas Besonderes ist, eine Chance, die sich einmal im Leben bietet.

Hussain ist einer der jungen Firmengründer, die im vergangenen Jahr beim Wettbewerb Weconomy gewonnen haben. Die Wissensfabrik und das Handelsblatt haben sich zusammengetan, um Jungunternehmer mit zukunftssträchtigen Geschäftsideen zu fördern. In diesem Jahr geht der Wettbewerb in die dritte Runde (siehe Kasten). Zu gewinnen gibt es kein Geld, sondern ein Wochenende mit CEOs führender deutscher Unternehmen: Hochkaräter wie BASF-Vorstand Jürgen Hambrecht, Roland-Berger-Geschäftsführer Burkhard Schwenker oder Bosch-CEO Franz Fehrenbach stehen den Gründern mit ihren Erfahrungen zur Seite.

Es ist eine Chance, die sich nur einmal im Leben bietet.

„Klar,“ sagt Hussain, „jeder Gründer ist auf der Suche nach neuen finanziellen Mitteln.“ Aber neue Finanziere zu finden war nicht seine Erwartung, als er zum Wochenende „Meet the CEOs“ anrückte. Er wollte wissen, wie solche Unternehmer drauf sind. Und was sie von seiner Geschäftsidee halten. Der 32-Jährige hat mit seinem Kompagnon Marcus Dörr, 33, eine Firma gegründet, die Fototapeten herstellt. Klingt nach muffigem Partykeller, trifft aber den Geschmack der Zeit. Mit einem „Wall Designer“ können die Kunden ihre eigenen Tapeten oder Leinwände aus Fotos oder Grafiken entwerfen, besonders tolle eigene Vorlagen können sie sogar gleich weitervermarkten. Der „Wall Designer“ ist so gestaltet, dass Partner ihn problemlos auf ihrer Website integrieren können, Juicywalls übernimmt Produktion, Vertrieb und Zahlungsabwicklung. Am Ende bekommt der Partner seinen Anteil ausbezahlt.

Die Idee überzeugte die Jury und deshalb sitzt Hussain eines Tages mit Nicola Leibinger-Kammüller an einem Tisch zum Gespräch unter vier Augen. Die Geschäftsführerin des Maschinenbauers Trumpf hat sich gut vorbereitet, Fragen notiert. Am Schluss des halbstündigen Erfahrungsaustauschs steht für Hussain viel Bestätigung und ein konkreter Gesprächspartner im Unternehmen, mit dem er später über Präsentationen und Messen diskutieren wird und welche Möglichkeiten sich dort für ein Produkt wie seines bieten.

„Für uns sind aus dem Wochenende sicher keine direkten Geschäfte entstanden“, sagt Hussain. „Aber das hatten wir auch nicht erwartet.“ Schließlich wendet sich sein Produkt verstärkt an private Endkunden, Architekten, Fotografen oder Messebauern. Für andere Teilnehmer ergaben



Draht nach oben: Die Weconomy-Preisträger treffen die Vorstandschefs deutscher Top-Unternehmen, auch zu Vier-Augen-Gesprächen. 2009 werden die Vorstände von BASF, Robert Bosch, Fischer, Roland Berger, Storopack, Trumpf, Voith und Brain-Net dabei sein.

Der Gründer-Wettbewerb Weconomy

Weconomy ist ein Preis für junge Gründer, der vom Unternehmensnetzwerk Wissensfabrik und dem Handelsblatt ausgelobt wird. In diesem Jahr geht der Wettbewerb in die dritte Runde. Die Sieger haben die Möglichkeit, ein Wochenende mit acht CEOs deutscher Unternehmen zu verbringen, Kontakte zu knüpfen, ihr Netzwerk zu erweitern und die Werbetrommel für ihre Idee zu rühren.

Bis Donnerstag den 30. April können sich Gründer auf der Internetseite www.weconomy.de bewerben. Die zehnköpfige Jury entscheidet sich dann für eine Vorauswahl von 25 vielversprechenden Unternehmen. Die wiederum werden im Juni zu einer Präsentation eingeladen, auf der sie ihre Geschäftsidee noch einmal live und persönlich vorstellen. Maximal zehn Gründer bleiben schließlich übrig, die im September zum Wochenende Meet the CEO reisen.

Gründer können sich bis zum 30. April online unter www.weconomy.de bewerben.

sich an den zwei Tagen jedoch deutlich konkretere Perspektiven. „Nach dem Wochenende haben wir gedacht, dass wir am meisten vom Hinterfragen unserer Geschäftsidee profitiert haben“, sagt Tobias Donaubauer, der mit Insoft eine Navigationssoftware für Gebäude entwickelt hat. Unbarmherzig hätten die CEOs die Schwachstellen aufgedeckt. Im Nachhinein hat sich für ihn allerdings viel mehr als ein Zuspitzen seiner Idee ergeben. „Die Kontakte, die wir durch die CEOs bekommen haben, haben sich als noch viel wichtiger herausgestellt. Wir haben viele Ansprechpartner gefunden, viele Termine vereinbaren können, die wir sonst so nicht bekommen hätten.“

Schwachstellen decken die CEOs unbarmherzig auf.

Sich plötzlich in einem Netzwerk mit führenden Köpfen der deutschen Wirtschaft zu befinden, ist auch in Zeiten von Online-netzwerken wie Xing eine Ausnahmesituation. Eine Erfahrung, die auch Andreas Sichert von Orcan Energy teilt. Das Unternehmen, das er mit Partnern betreibt, will aus Abgaswärme von Verbrennungsmotoren Energie erzeugen. „Die Vorstände konnten uns spiegeln, wie verschiedene Unternehmen ticken, wenn sie mit einer Idee wie der unseren konfrontiert sind. Wir haben dadurch gelernt, wie wir uns aufstellen müssen, um diesen Sichtweisen entgegenzukommen.“

Erstaunt waren die Gewinner über die persönliche Seite der Topmanager. „Es war toll zu sehen, wie jemand in einer Position

wie Jürgen Hambrecht so locker und so offen sein kann“, sagt Hussain. Und auch nach den offiziellen Vorstellungsrunden und Gesprächsrunden, ging es beim Abendessen weiter. Und mancher der illustren Gäste blieb noch zum Ausklang bei Livemusik. „Im Großen und Ganzen eine sehr erfrischende Veranstaltung, da habe ich auch schon andere erlebt“, sagt Jan-Michael Heinrich. Seine Firma Pluri-Select sortiert mit einem schnellen und kostengünstigen Verfahren Zellen aus dem Blut. Konkrete Anknüpfungspunkte für sein Geschäftsmodell gab es wenig, Möglichkeiten zum Austausch dafür umso mehr. Und so entstanden aus dem Wochenende durchaus weitergehende Beratungsansätze: „Auch nach der Veranstaltung habe ich Antworten auf Nachfragen erhalten.“ Damit die Jungunternehmer mit ihren Fragen nicht allein bleiben, gehört zum Gewinn auch eine bis zu zweijährige Betreuung. Mentoren aus einem Stamm von über 60 deutschen Unternehmen begleiten die Preisträger beim Aufbau ihres Unternehmens.

Für Hussain und sein Unternehmen Juicywalls hat sich in den vergangenen Monaten viel getan. Sein Geschäft ist mittlerweile gut gewachsen, eine Kooperation mit einer Baumarktkette, die die Juicywalls-Idee über Terminals in den Märkten anbieten will, steht kurz vor der Pilotphase. In stressigen Situationen denkt er oft an das Wochenende zurück: „Es war hart zu sehen, wie lang die CEOs arbeiten“, sagt er, „aber gleichzeitig hat es mich motiviert, mit wie viel Spaß und Herzblut sie an ihre Arbeit herangehen. Für mich war das ein Vorbild, von dem ich sicher noch lange zehren werde.“

Stefan Wimmer