

1 Plan, 2 Gründer und 12 Monate

Die Uhr läuft seit April. Genau ein Jahr Zeit haben die beiden frischgebackenen Gesellschafter von Egoditor, um aus ihren innovativen Ideen ein marktreifes Softwareprodukt zu entwickeln - einen Webseitenbaukasten speziell für Verlagsunternehmen. Die notwendige Entwicklungsphase wird ermöglicht durch das Exist-Gründerstipendium, das zwölf Monate lang den Lebensunterhalt der beiden Gründer sichert und bis zu 17.000 Euro Sachmittel finanziert. Während Nils Drescher und Nils Engelking an ihrem ehrgeizigen Ziel arbeiten, stellt ihnen die FH Bielefeld außerdem einen Raum und die notwendige Infrastruktur zur Verfügung.

Die beiden Existenzgründer sind mit ihren sehr unterschiedlichen Kompetenzen für klar getrennte Aufgabenbereiche im Unternehmen verantwortlich. Dipl.-Ing. Drescher studierte Produktentwicklung Mechatronik an der FH Bielefeld und bezeichnet Informatik und Internet als seine großen Leidenschaften. Also arbeitet er im Gründungsteam als „Director of Product Development“ mit Hochtouren an Version 1.0 von Egoditor.

B.A. Nils Engelking, Absolvent der FH der Wirtschaft, Bielefeld, kümmert sich als „Director of Business Development“ um alle kaufmännischen Aspekte der Gründung. Seine wichtigste Aufgabe ist im Moment die Kommunikation mit einigen Verlagen, die als Partner bereits früh in die Produktentwicklungsphase mit einbezogen wurden. Das Feedback der Kunden gibt dem Team sehr wertvolle Impulse für eine marktgerechte Entwicklung.

Der Betriebswirt bereitet durch Kontakte mit weiteren potenziellen Kunden bereits langfristig den geplanten Markteintritt vor. Dabei helfen ihm seine Verlags-Erfahrungen aus einem früheren Praktikum. Parallel arbeitet er an einem soliden Businessplan, der fünf Monate nach Beginn des Stipendiums in einer ersten Version und weitere fünf Monate später in seiner endgültigen Fassung beim Bielefelder Institut für Unternehmensgründung (BifU) und beim Projekträger Jülich (Berlin) vorgelegt werden muss. Das BifU ist jedoch nicht nur für die Überprüfung der geforderten Meilensteine bei Exist zuständig, sondern steht vor allem für regelmäßige Beratungsgespräche zur Verfügung. Das Gründerteam profitiert dabei zum einen von der reflektierenden Betrachtung durch den Coach, der ihre Planungen kritisch hinterfragt und neue Perspektiven hinzufügt. Zum anderen erhalten sie dort konkrete Tipps und Ansprechpartner aus dem umfangreichen Netzwerk.

Die Erstellung des Businessplans ist für Nils und Nils keine reine Formsache. Sie hatten sich bereits während ihres Studiums klare Ziele für ihre Selbständigkeit gesetzt und wollen nun das Vorhaben bestmöglich umsetzen. Dabei verlassen sie sich nicht nur auf ihre hohe Motivation, sondern auch auf gründliche Planung und rechtzeitige Kurskorrekturen. Schließlich setzen sie „Alles auf eine Karte“.

Schon die Entscheidung zur gemeinsamen Gründung von Egoditor ist das logische Ergebnis einer systematischen Analyse:

1. „Ich gründe direkt nach dem Studium, weil ich unbedingt selbständig sein will.“ (beide)
2. „Wir kennen uns schon lange und verstehen uns gut. Unsere Kompetenzen werden sich gut ergänzen. Also gründen wir gemeinsam.“
3. „Das größte Potenzial liegt im Internet. Unser Know-how auch. Also entwickeln wir ein Online-Produkt.“

Mehrere Monate lang wurden Ideen gesucht und diskutiert. Nach und nach entstand so schließlich das Konzept, während gleichzeitig das Studium seine Zeit forderte. Mit einem Trick kombinierten die Gründer die beiden Aufgaben zum Schluss: beide schrieben ihre Abschlussarbeit über Egoditor. Bereits in ihrem Abschlussjahr nahmen sie an verschiedenen Gründungswettbewerben teil und legten durch einige Auszeichnungen und sehr positives Feedback die Grundlagen für die Exist-Förderung.

Die Förderung des Lebensunterhaltes bis Ende März 2010 hilft dem Team, wertvolle Zeit zu gewinnen und sich mit voller Kraft ihrem innovativen Produkt zu widmen. Die potenziellen Kunden sind nämlich bereits stark interessiert an der spezialisierten Software, mit der sich Verlage selbst per Mausclick aus einem Baukasten ein eigenes Online-Produkt zusammenstellen können. Gerade kleine und mittlere Verlage können sich bei Egoditor bei einfacher Bedienung auf die bedarfsgerecht entwickelten technischen Funktionen verlassen und sich selbst stattdessen auf die Inhalte ihres Mediums konzentrieren. Durch das Konzept der gemieteten Software (Software as a Service) ist das Risiko für den Kunden relativ gering und die Einstiegshürde niedrig. So hoffen die Gründer ab April nächsten Jahres bereits eine Version präsentieren zu können, mit der sie ihre potenziellen Kunden überzeugen.

Bisher läuft alles nach Plan. Aber die Zeit läuft.



Dieses Gründerporträt ist Bestandteil des Projektes FH DurchStarter, gefördert durch:



Gefördert durch:



aufgrund eines Beschlusses des Deutschen Bundestages

Das Gespräch wurde geführt von

textgeschäft

Tanja H. Finke-Schürmann

www.textgeschaefft.de