

Win-win für Gründer und Mittelständler: Start-up BW Summit

Das RKW Baden-Württemberg organisiert Marktplatz für den Austausch „zwischen den Welten“

Vom ernsthaften Gespräch bis zum Tischkickerwettbewerb hatte der Start up Summit 2019 auf der Stuttgarter Messe einiges zu bieten. Mittendrin das RKW Baden-Württemberg, das einen Marktplatz ins Leben rief, auf dem sich Gründer und Mittelständler zwanglos treffen und austauschen konnten.

Der Impuls für den Marktplatz kam von Professor Peter Schäfer, Leiter der Initiative für Existenzgründungen und Unternehmensnachfolge des Ministeriums für Wirtschaft, Arbeit und Wohnungsbau Baden-Württemberg (ifex). Denn auf bisherigen Start-up-Veranstaltungen des Landes waren zwar die Großunternehmen prominent vertreten, der Mittelstand hingegen nicht. Dabei sind es gerade die kleinen und mittleren Unternehmen, die für die Gründerszene besonders interessant sein können – und umgekehrt.

➤ *Es war schon klasse, an dem Event teilzunehmen*

Dieser Gedanke ließ Prof. Schäfer zum Telefon greifen, und er fragte das RKW BW, ob es nicht Möglichkeiten zur Vernetzung auf dem Summit anbieten wollte. Denn: „Das RKW BW ist für uns ein wichtiger Partner in der Gründungsförderung, gerade weil sie den wertvollen Zugang zu den kleinen und mittleren Unternehmen haben.“ So kam es, dass sich ein Dutzend mittelständischer Unternehmer auf dem Stand des RKW BW präsentierte und in die Gründerszene reinschnupperte – viele neue Kontakte entstanden auf dem Marktplatz.

Dipl.-Ing. Christoph Leppla, Geschäftsführer der Siebfabrik Arthur Maurer in Mössingen, war entsprechend begeistert: „Es war schon klasse, dass wir durch das RKW BW die Möglichkeit hatten, an diesem Event teilzunehmen.“ Besonders gefiel ihm „die niederschwellige Art und Weise, wie

wir von uns aus Kontakt aufnehmen konnten mit hoch interessanten Start-ups. Und es waren einige dabei, mit denen wir den Kontakt intensivieren wollen.“

Die Wirtschaftsministerin Dr. Nicole Hoffmeister-Kraut kündigte an, den Start-up BW

Summit als die zentrale Veranstaltung in der Start-up-Szene des Landes zu etablieren: „Der Erfolg beflügelt uns, deshalb planen wir bereits die Fortsetzung im Juli 2020.“

Weitere Informationen bei Gernod Kraft, 0711/2 29 98-39, kraft@rkw-bw.de



Foto: Ralph Sieger

Start-up meets Mittelstand auf dem Stand des RKW BW (von links): Gründer Ingolf Schatz im Gespräch mit Mathias Braunmiller und Lukas Wiener von ETL Prüftechnik aus Korntal

Win-win II: Auch beim Marketing ist Abgucken erlaubt

Gründer und Mittelständler: Was die einen von den anderen lernen können

Das Start-up BW Summit als Marktplatz, das hat dieses Jahr sehr gut funktioniert. Die Idee lässt sich beim Thema Marketing fortschreiben: Was können Start-ups von kleinen und mittleren Unternehmen lernen – und umgekehrt?

Ein organisierter Austausch zwischen Mittelstand und Gründerszene fand dieses Jahr zum ersten Mal statt. Dass die Idee gut war, bewiesen die begeisterten Rückmeldungen der Unternehmerinnen und Unternehmer auf beiden Seiten. Schließlich kann man nicht nur eine Menge voneinander lernen, sondern auch gedeihliche

Kooperationen eingehen. Dass diese durchaus schnell Früchte tragen können, liegt daran, dass die Start-ups genauso wie der Mittelstand schnell und wendig agieren können, während aus einer angestrebten Kooperation mit einem Großunternehmen oft jahrelang nichts wird.

Da ist also das Netzwerken und Kontakte-Knüpfen auf Veranstaltungen und Messen eigentlich schon Marketing im klassischen Sinn. Aber auch darüber hinaus können die einen von den anderen lernen, und das ist beileibe keine

➤ *Man muss das Rad nicht neu erfinden*

Einbahnstraße, auch wenn das oft so wahrgenommen wird („KMUs, Ihr müsst von den jungen Hippen lernen, wie man virale Kampagnen macht!“).

Klar haben junge Gründerinnen und Gründer beim Einsatz neuer Medien und sozialer Netzwerke oft die Nase vorn. Aber auch die Etablierten haben ihre Rezepte, und die haben sich bewährt, sonst würde nicht mehr nach ihnen gekocht. Man muss also nicht das Rad neu erfinden, um Kunden an sich zu binden. Um herauszufinden, wie man aus einem einfachen Besucher

der Online-Präsenz einen „Lead“ macht, also einen ernsthaften Interessenten, von dem man die Daten hat. Und wie man aus einem Lead einen echten Kunden aus Fleisch und Blut macht. Kundenbindung ist messbar, und ein Austausch, wie man Akquise betreibt, inspiriert beide Seiten.

Abschreiben ist also ausdrücklich erlaubt, abgucken auch. Am besten geht das live auf gut organisierten Treffen wie dem Start-up BW Summit. Das RKW BW bleibt dran.

Weitere Informationen bei Bettina Banaj, 0711/2 29 98-38, banaj@rkw-bw.de

Die Übernahme lief „vom Start weg super“

Die Antitoxin GmbH ist klein, aber fein und glänzt auf internationalem Parkett

Antitoxin entwickelt sich dank der vielfältigen Beziehungen und der Erfahrung von Lukas Quidenus sehr gut. Der Unternehmer ließ sich bei der Übernahme vom RKW BW unterstützen – unter anderem bei der Finanzierung.

Bis Lukas Quidenus das richtige Unternehmen gefunden hatte, sollte es eine Weile dauern. Der studierte Biologe war schon lange tätig gewesen beim Weltmarktführer in der In-vitro-Diagnostik (das sind Medizinprodukte zur Untersuchung von aus dem menschlichen Körper stammenden Proben im Labor). Nachdem er als Geschäftsführer in Singapur Station gemacht hatte, suchte der gebürtige Österreicher ein Unternehmen im deutschsprachigen Raum zur Übernahme.

Es waren einige Unternehmen, die Lukas Quidenus auf Herz und Nieren prüfte – bis er schließlich fündig wurde, die Preisvorstellungen zueinander passten und die weiteren Übernahme-Verhandlungen glücklich verliefen. Diese hatte der RKW BW-Fachberater Kurt Häußermann bereits tatkräftig begleitet, und er blieb an seiner Seite, bis die Übernahme in trockenen Tüchern war. Auch der RKW BW-Berater Gernod Kraft spielte eine hervorgehobene Rolle, bis die Finanzierung stand: „Das ist manchmal eine harte Nuss, vor allem, wenn es



Lukas Quidenus
Geschäftsführer der Antitoxin GmbH

sich um ein größeres Projekt handelt und das Geschäftsfeld außergewöhnlich oder erklärungsbedürftig ist“, stellt er sachlich fest. Deshalb hatte Gernod Kraft zwischenzeitlich auch eine Stellungnahme für das Programm Innovfin70 der L-Bank geschrieben, am Ende mit Erfolg.

► *Das ist manchmal eine harte Nuss*

„Die Beratung war vom Start weg super“, berichtet Lukas Quidenus, der frisch gebackene Geschäftsführer der Antitoxin GmbH. „Ich war anfangs in Teilen wirklich naiv“, gibt er unumwunden zu.

Umso glücklicher ist er mit der habhaften Unterstützung der beiden RKW-Berater, die ihm nicht nur die Förderkulisse aufgezeigt haben, sondern auch den ganzen Prozess begleitet haben, bis die Finanzierung stand und Lukas Quidenus endlich durchstarten konnte. Die

Übernahme fand zum 1. Januar 2019 statt. Und das Unternehmen entwickelt sich vom Fleck weg sehr gut – dank der Aktivitäten und der internationalen Beziehungen von Lukas Quidenus. Seine Firma hat jetzt 26 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter, ihr Hauptgeschäft macht sie mit Reagenzien zur Bestimmung der Blutgruppen. Dies ist besonders wichtig bei Blutspenden, in Labors und Blutbanken und geschieht in einer extrem regulierten Branche. In dieser hat sich Antitoxin besondere Expertise erarbeitet und liefert beispielsweise auch Reagenzien, die in der automatisierten Abarbeitung von Tests eingesetzt werden. Die Produkte auf höchster Qualitätsstufe werden vorwiegend als „Partner in supply“, also als B-to-B-Lieferant, an die ganz Großen der Branche und in alle Welt geliefert. Was viele nicht wissen: neben den allgemein bekannten Blutgruppen gibt es über 300 weitere, und die Diagnostik von Antitoxin ist hier besonders ausgefeilt.

Doch zurück zur Begleitung und Beratung durch das RKW und die beiden Berater Kurt Häußermann und Gernod Kraft: Neben den Kernthemen gaben sie Lukas Quidenus auch qualifizierte Empfehlungen, beispielsweise für weitere Förderprogramme, für passende Rechtsanwälte und Wirtschaftsprüfer.

Fazit: alles positiv!

Weitere Informationen
ANTITOXIN GmbH
69245 Bammental
www.antitoxin-gmbh.de
E-Mail:

atox@antitoxin-gmbh.de
Gründung: 1966

Übernahme: 1. Januar 2019
RKW BW-Fachberater:
Kurt Häußermann
RKW BW-Berater:
Gernod Kraft
Beratungszeitraum:
2016 – 2019

Beratungsschwerpunkte:
Unterstützung bei der Unternehmensübernahme, Ausarbeitung des Businessplans und Vorbereitung von Bankgesprächen für die Finanzierung des Vorhabens



Foto: Renate Becker

Die Antitoxin GmbH macht ihr Hauptgeschäft mit Reagenzien zur Bestimmung der Blutgruppen – und ist weltweit gefragt

RKW-Seminare

Know-how für Start-ups

In Stuttgart, Tübingen und Balingen und bietet das RKW BW zweitägige Existenzgründerseminare an. Dabei werden sämtliche Themen für eine erfolgreiche Unternehmensgründung abgedeckt: Zum Beispiel die passende Geschäftsidee, Kundenakquise, Rechtsform, Businessplan (Rentabilitätsvorschau, Investitions- und Liquiditätsplan), Zusammenarbeit mit der Bank, Unternehmensführung, Steuern, Buchführung, Versicherungen und vieles mehr.

Weitere Informationen und Anmeldung über:

www.gruendung.rkw-bw.de

RKW-Sprechtage

Unterstützung für Start-ups

Möchten Sie mit RKW BW-Beratern über Ihre Gründungsvorhaben sprechen? Haben Sie Fragen zur Finanzierung oder zum Vertrieb? Brauchen Sie Unterstützung bei der Ausarbeitung Ihres Businessplans? Gründerinnen und Gründer können sich bei den regelmäßig stattfindenden RKW-Sprechtagen beraten lassen, die in Industrie- und Handelskammern und bei kommunalen und regionalen Wirtschaftsförderern angeboten werden.

Die Termine und Ansprechpartner finden Sie unter:

www.gruendung.rkw-bw.de



Wegbereiter Mittelstand

Herausgeber
RKW Baden-Württemberg
Rationalisierungs- und Innovationszentrum der Deutschen Wirtschaft
Königstraße 49, 70173 Stuttgart
Telefon 0711/22998-0
Telefax 0711/22998-10
info@rkw-bw.de, www.rkw-bw.de

Redaktion
Jan Sibold, Ralph Sieger,
Jochen Gewecke (www.gewecke.net)

Gestaltung
Jochen Gewecke
Nachdruck oder Fotokopien (auch auszugsweise) nur mit Genehmigung