



Vom Hörsaal zum Start-up: Julius Dücker und Sven Hoberock (v. l.) entwickeln mit ihrem Siegener Unternehmen examio Online-Lernsysteme für Schüler und Studenten.

## Gründerszene in Westfalen

# Gut am Start

Start-ups sind wichtige Impulsgeber für die regionale Wirtschaft.

In Westfalen hat sich eine kleine, aber feine Szene entwickelt.

Wie so viele berühmte Gründungsgeschichten beginnt auch diese in einer Garage. Statt im Silicon Valley steht sie allerdings in Castrop-Rauxel. Und statt den Apple-Computer zu erfinden, verschicken Lea und Patrick Zimmermann von hier aus Dutzende Pakete mit bunten Legosteinen und gründen so im Jahr 2013 den deutschlandweit ersten Lego-Ausleihservice. Knapp vier Jahre später hat ihr Start-up »baudu« seinen Sitz in einer 550 Quadratmeter großen Gewerbehalle und beschäftigt rund 20 Mitarbeiter.

»Gehofft haben wir immer, dass unsere Idee gut ankommt. Aber dass es so super funktioniert, war nicht abzusehen«, sagt Lea Zimmermann heute. Die 33-jährige Betriebswirtin kam durch Sohn Tizian auf ihre Geschäftsidee. Der damals Vierjährige verlor häufig das Interesse an einem Lego-Set, sobald es fertig aufgebaut war. »Immer wieder neue Modelle zu kaufen, ist aber teuer. Und da wir viele Eltern kennen, die dasselbe Problem haben, kamen wir auf die Idee, im Internet einen Ausleihservice zu gründen«, erzählt Zimmermann.

Auf Basis einer innovativen Geschäftsidee ein digitales Start-up gründen – diese Erfolgsgeschichte wird nicht nur im Silicon Valley geschrieben, sondern immer häufiger auch in Westfalen: Das Holzwickeder Unternehmen Urlaubsguru begann als kleines Blog für Reiseschnäppchen und betreibt jetzt – unterstützt von 140 Mitarbeitern – eines der erfolgreichsten Onlineportale in Deutschland. In Dortmund ist die Firma RapidMiner zum Aushängeschild des digitalen Wirtschaftsstandortes geworden: Das Unternehmen hat eines der weltweit meistgenutzten Da-

»Hier an Risikokapital zu kommen, ist ganz, ganz schwierig. Es fehlt einfach die Bereitschaft, sich auf etwas Neues einzulassen.«

Lea Zimmermann

Foto: A. Kruse



Patrick und Lea Zimmermann gründeten in Castrop-Rauxel ihr Start-up bauduu – den bundesweit ersten Ausleihservice für Legosteine.

tenanalyse-Tools entwickelt und versorgt von den Standorten Dortmund, Boston, Budapest und London aus Kunden wie BMW, Intel und Lufthansa. Positive Schlagzeilen in den Wirtschaftsmagazinen gab es vor nicht allzu langer Zeit auch für das Bochumer Jungunternehmen Employour (meinpraktikum.de). Das Start-up wurde für einen zweistelligen Millionenbetrag von Gruner + Jahr gekauft und sorgte so für einen »Millionenrausch im Kohlenpott«.

Trotz dieser Erfolge: Die Gründerszene in Westfalen ist bislang noch äußerst überschaubar. Insbesondere im Vergleich zu Berlin, wo gegenwärtig mehr als jedes sechste deutsche Start-up seinen Hauptsitz hat, gibt es enormen Aufholbedarf. Um den Anschluss nicht zu verlieren, sind in den vergangenen Jahren in der Region Dutzende Gründerbüros, »Coworking-Spaces«, »Kreativ-Cluster«, »Startercenter« und »Start-up-Lounges« entstanden. Vonseiten der Politik werden diese Einrichtungen massiv gefördert. Schließlich schaffen Start-ups im Idealfall nicht nur neue Arbeitsplätze, sondern sind auch ein wichtiger Impulsgeber für die regionale Wirtschaft.

Vor diesem Hintergrund wurde erst vor wenigen Wochen in Münster das Digital Hub »münsterLAND.digital« eröffnet. Das Innovationszentrum ist eine von NRW-weit sechs Einrichtungen, die die Zusammenarbeit zwischen Start-

ups, Industrie und Mittelstand verbessern sollen. Um das zu schaffen, stützt die Landesregierung die Zentren in den nächsten drei Jahren mit insgesamt bis zu 12,5 Millionen Euro aus. Ob die hohen Fördersummen und ausgefallenen Namenskreationen allerdings ausreichen, um Westfalen in einen echten Gründer-Hotspot zu verwandeln, ist fraglich.

### Investoren scheuen Risiko

»Die größte Hürde bei der Gründung von bauduu war die Finanzierung«, sagt Lea Zimmermann im Rückblick. »Wir mussten ein halbes Jahr die Banken bearbeiten, bis wir genug Geld zusammenhatten. Hier an Risikokapital zu kommen, ist ganz, ganz schwierig. Es fehlt einfach die Bereitschaft, sich auf etwas Neues einzulassen.«

Eine Einschätzung, die von der Wirtschaftsprüfungsgesellschaft Ernst & Young bestätigt wird. Deren Start-up-Barometer zeigt, dass die Risikokapital-Investitionen im vergangenen Jahr in Berlin mehr als siebenmal so hoch waren wie in ganz Nordrhein-Westfalen; auch die Anzahl der Finanzierungsrunden in diesem Bereich lag in der Hauptstadt um ein Vielfaches über dem Wert von NRW.

Eike-Jan Diestelkamp, Start-up-Gründer und Geschäftsführer einer erfolgreichen Internetagentur im ostwestfälischen Werther, ist ebenfalls

überzeugt, dass Investoren in Westfalen das Risiko scheuen: »Es wird hier sehr viel für Gründer getan. Und trotzdem: Für Abgefahrenes ist das hier die falsche Region.« Das Scheitern seines Online-Portals »Add A Wish« will der 36-Jährige allerdings nicht an vermeintlich schlechten Rahmenbedingungen in Westfalen festmachen. »Das Produkt war eben nicht das, was der Markt gebraucht hat. Vielleicht hätte es funktioniert, wenn wir es mit noch mehr Geld hätten bekannter machen können. Aber das behaupten ja alle, die mit einem Start-up gescheitert sind«, sagt er heute. Die Idee hinter »Add A Wish« war es, Event-Gutscheine als Sammelgeschenke zu vermarkten. Das mühsame Geldeinsammeln, wenn zum Beispiel ein Arbeitskollege Geburtstag hat, lief über das Online-Portal komplett digital ab. War ein bestimmter Betrag erreicht, konnte damit etwa ein Sushi-Kochkurs oder eine Fahrt auf dem Nürburgring verschenkt werden. »Von der Idee bin ich nach wie vor überzeugt«, sagt Diestelkamp im Rückblick. Man hätte das Portal aber langsamer aufbauen müssen, »so dass es mehr Möglichkeiten zum Nachjustieren gibt«.

Statt des behutsamen Aufbaus setzte der Informatiker 2014 alles auf eine Karte und versuchte, mit fünf Mitarbeitern den großen und perfekten Start hinzulegen. Es wurde ein Fehlstart, den

Eike-Jan Diestelkamp leitet in Werther eine erfolgreiche Internetagentur. Sein Start-up »Add A Wish« scheiterte.



Foto: privat

»Erst kam die große Euphorie, dann eine schleichende Ernüchterung und schließlich ein Strudel der negativen Ereignisse.«

Eike-Jan Diestelkamp

Diestelkamp heute so beschreibt: »Erst kam die große Euphorie, dann eine schleichende Ernüchterung und schließlich ein Strudel der negativen Ereignisse.« Als irgendwann klar war, dass zu wenige Kunden den Weg auf sein Online-Portal finden, zieht Diestelkamp im September 2015 die Notbremse. Bis dahin war ein sechsstelliger Betrag in die Entwicklung von »Add A Wish« geflossen. Die Liquidation dauerte bis zum September 2016. »Eine Zeit, die ich nicht noch einmal erleben möchte«, so Diestelkamp. Trotz dieser Erfahrungen will er jedoch seine Arbeitskraft nicht komplett auf seine Internetagentur beschränken: »Neue Ideen für Start-ups sind da, und es gibt mehrere Sachen in der konkreten Entwicklung.«

Zu einem Neustart nach dem Scheitern gehört Mut. Und so mutig wie Eike-Jan Diestelkamp sind im Bereich der Digitalen Wirtschaft nur die wenigsten. Gerade in Westfalen bevorzugen junge und gut ausgebildete Fachkräfte häufig eine feste Anstellung gegenüber dem Wagnis einer entbehrungsreichen Unternehmensgründung. Es klingt paradox, aber gerade weil es der Region überwiegend gut geht, entwickelt sich die wirtschaftlich so wichtige Digitalpartie nur schleppend. »Ein boomender Arbeitsmarkt erhöht die Opportunitäten und trübt damit die Gründerlust«, haben Wissenschaftler der HHL Leipzig Graduate School of Management herausgefunden. Mit anderen Worten: Dort, wo es viele sichere und gut bezahlte Arbeitsplätze gibt, ist die Motivation, ein eigenes Unterneh-

men aufzubauen, gering. »Fehlende Erwerbsalternativen sind mit 32 Prozent der zweitwichtigste Gründungsgrund«, heißt es vonseiten der HHL-Wissenschaftler. Passend dazu ist in Westfalen ausgerechnet die vom Strukturwandel arg gebeutelte Stadt Gelsenkirchen immer wieder auf den vorderen Plätzen verschiedener Gründer-Rankings zu finden. Kommunen im nahezu vollbeschäftigten Münsterland hingegen landen regelmäßig auf den hinteren Plätzen.

### Echte Gründerkultur

Julius Dücker hätte nach seinem BWL-Studium an der Uni Siegen ebenfalls mit Leichtigkeit einen gut bezahlten Job in der freien Wirtschaft finden können. Stattdessen ist der 32-Jährige zusammen mit seinem ehemaligen Kommilitonen Sven Hoberock Geschäftsführer des Siegener Unternehmens examio. Das Start-up hat sich auf die Entwicklung von Online-Lernsystemen spezialisiert und hatte seinen Anfang nicht in einer Garage, sondern in einem Hörsaal. »2006 haben Sven Hoberock und ich während unseres Studiums eine Vorlesung zur Buchführung besucht und wurden mit den sehr abstrakten Lerninhalten konfrontiert«, erinnert sich Dücker. »Die Überlegung war, dass es doch möglich sein muss, die Themen anders zu erklären, näher an den Studierenden. Und so fingen wir an, aus den Vorlesungsnotizen kleine Online-Kurse zu entwickeln – mit einfachen Erklärungen und interaktiven Tests zum Üben.«

Die Online-Kurse kamen bei befreundeten Kommilitonen so gut an, dass bald immer mehr einen Zugang haben wollten. »Den gab es dann irgendwann nicht mehr gratis, sondern für acht Euro«, erinnert sich Dücker. »Obwohl wir anfangs überhaupt nicht über eine kommerzielle Vermarktung nachgedacht haben.« Mittlerweile ist aus dieser Nicht-Geschäftsidee ein Unternehmen geworden, das seinen – aktuell noch sechsstelligen – Umsatz in jedem Jahr verdoppeln konnte und am Standort Siegen mehr als 20 Mitarbeiter beschäftigt. Aus einfachen Lernplattformen mit selbsterstellten Vorlesungsmitschriften sind virtuelle Klassenzimmer geworden – mit Texten, Videos, interaktiven Übungsaufgaben, Live-Chats zu Lehrenden und einem Punktesystem zur Motivation. Über 35.000 Schüler, Studenten und Azubis haben die Online-Kurse von examio auf Portalen wie wiiweb.de und abiweb.de bislang besucht. »Der Schlüssel zum Gelingen war wahrscheinlich, dass wir Teil unserer eigenen Zielgruppe waren«, sagt Dücker im Rückblick. Allerdings gibt er auch unumwunden zu, dass der Weg zum Erfolg alles andere als leicht war: »Natürlich haben wir uns die ersten Umsätze in den Gründungsjahren nicht als Gehalt ausgezahlt, sondern alles ins Unternehmen gesteckt. Persönliche Interessen wurden da auch mal zurückgestellt.«

Dass die Rahmenbedingungen für Gründer in Westfalen schlechter sind als anderswo, kann Julius Dücker nicht bestätigen. Zwar erlebt auch er, dass

es mitunter schwierig ist, Mitarbeiter aus der Digitalen Wirtschaft ins Siegerland zu locken, wenn sie auch in pulsierenden Großstädten gute Jobs finden. Trotzdem ist er vom Standort überzeugt: »Wir haben in Siegen alles vorgefunden, was wir brauchten: Die Bank hat uns mit KfW-Mitteln unterstützt, die Gründerschmiede der Uni hat uns Büros zur Verfügung gestellt und über den Siegerlandfonds haben wir einen Partner gefunden, der früh an unsere Idee geglaubt und uns im Rahmen einer Beteiligung finanziell unterstützt hat.« Zudem gäbe es durch die Uni viele kreative und motivierte Menschen in der Stadt. »Das alles«, sagt Dücker, »sind Standortfaktoren, die hier gegenwärtig eine echte Gründerkultur entstehen lassen.«

Echte Gründerkultur soll ganz aktuell auch in Ostwestfalen entstehen. Dafür eröffnet in diesen Tagen in Paderborn eine Einrichtung, die Gründerberatung und Start-up-Büros unter einem Dach vereint. Die Initiatoren von Stadt und Universität erhoffen sich von dem Konzept – ganz unbescheiden – Paderborn »als Silicon Valley in OWL« zu profilieren. Am Namen jedenfalls sollte diese möglicherweise nächste große Gründungsgeschichte nicht scheitern: Das Projekt heißt »garage33«.

Alexander Kruse

- Bei einem Start-up handelt es sich in den meisten Fällen um ein auf Wachstum ausgerichtetes Unternehmen, das jünger als zehn Jahre ist und eine innovative Geschäftsidee entwickelt hat.
- Zu den international erfolgreichsten Unternehmen, die als Start-ups gegründet wurden, gehören Google, Facebook, Twitter und eBay. In Deutschland zählen das soziale Netzwerk Xing und der Online-Händler Zalando zu den berühmtesten Start-up-Unternehmen.
- Von denen im Deutschen Startup-Monitor (DSM) 2016 aufgeführten Unternehmen erzielte jedes fünfte noch keine Umsätze, knapp jedes zehnte hingegen bereits mehr als eine Million Euro.
- Die DSM-Start-ups schafften 2016 im Durchschnitt jeweils 14,4 Arbeitsplätze.
- Die Zahl der Start-ups in Westfalen verändert sich fast täglich und ist statistisch nicht genau erfasst. Einen beispielhaften regionalen Überblick bietet das Startup-Verzeichnis NRW: [https://www.wirtschaft.nrw/sites/default/files/asset/document/startup-verzeichnis\\_nrw.pdf](https://www.wirtschaft.nrw/sites/default/files/asset/document/startup-verzeichnis_nrw.pdf)

## »Wir wollen kein zweites Berlin aufbauen«

Start-up-Experte Sebastian Köffer über die Chancen der Digitalisierung, zurückhaltende Investoren und die westfälische Gründerszene

### Wie sind die Bedingungen für Start-ups in Westfalen?

Start-up-Gründer benötigen Zugriff auf Arbeitskräfte, Kapital und potenzielle Kunden. Das alles kann man hier finden, aber natürlich ist das alles auch noch ausbaufähig. Insbesondere, wenn es um das Kapital geht: Geld ist in der Region eigentlich genug vorhanden, aber viele Unternehmen scheuen sich noch, in Start-ups zu investieren.



Foto: A. Kruse

Sebastian Köffer ist Manager des neuen Digital Hub münsterLAND. Das Kompetenzzentrum bringt junge Start-ups und etablierte Unternehmen zusammen und will so innovative Geschäftsmodelle für die Region entwickeln.

### Woran liegt das?

Man könnte jetzt das Klischee vom zurückhaltenden Westfalen auspacken, der neuen Dingen gegenüber eher skeptisch ist. Ein Teil des Problems ist aber mit Sicherheit, dass es den meisten Unternehmen in der Region ziemlich gutgeht. Das führt dazu, dass die Notwendigkeit zur Veränderung durch die digitale Transformation von den vollen Auftragsbüchern überdeckt wird.

### Warum sind Start-ups für die regionale Wirtschaft so wichtig?

Start-ups sind Innovationstreiber und können Geschäftsmodelle mit hohem Wachstumspotenzial generieren – gerade im digitalen Bereich. Aus diesem Grund gibt es in Deutschland und Europa gegenwärtig einen extremen regionalen Wettbewerb um junge Unternehmensgründer.

### Wie kann Westfalen bei diesem Wettbewerb mithalten?

Wir wollen hier kein zweites Berlin aufbauen. Die Berliner Start-up-Szene zieht digitale Köpfe aus der ganzen Welt an. Es wäre vermessen zu glauben, dass so etwas auch in Westfalen möglich ist. Aber wir haben viele Faktoren, die für die Region sprechen, und diese müssen so gut ausgebaut werden, dass Gründer und Fachkräfte aus der digitalen Wirtschaft merken, dass sie zum Starten nicht zwingend nach Berlin müssen.

Interview: ak