



Der Geist der Kreativität ist fast mit den Händen greifbar.

Foto: Vasy/ Fotolia.com

Vom Mut zur Innovation

Nach knapp 20 Jahren unternehmerischer Tätigkeit mit verschiedenen, auch internationalen, Etappen ein agiles Unternehmen zu schaffen, welches losgelöst von klassischen Organisationsstrukturen und auf „Position“ eingestellten Mitarbeitern agieren und international wachsen kann, das war vor zwei Jahren der Hauptlöser zur Gründung der Screenware GmbH & Co. KG als Software Start-up für Innovationen.

Viersen (ur). Aktuell beschäftigt sich die Screenware mit verschiedensten Lösungen zur effizienten Datenbereitstellung, neben anderem mit dem interaktiven Kartensystem „YNFYNTY“ und mit „WORKTOSTUDENT“, mit dem ein globales Kollaborationsnetzwerk entsteht. Der Extra-Tipp fragte nach bei Thomas Müllers, Gründer und CEO von Screenware.

Was genau ist ein Start-up?

Thomas Müllers: Per Definition ist ein Start-up ein kürzlich gegründetes Unternehmen. Allerdings würde man die neu gegründete Metzgerei nicht als Start-up bezeichnen, da es sich hierbei um kein innovatives Geschäftskonzept handelt und der Markt klar definiert ist. Man würde den Begriff Start-up eher definieren als Neugründung mit einer überdurchschnittlichen Chance auf Wachstum, dem Erschließen neuer Märkte, dem Verändern bestehender Märkte durch Innovation. Was auch erklärt warum die meisten Start-ups im Technologie- und Internetsektor aktiv sind.

Start-up – das wird oft in Verbindung gebracht mit Kreativität und Erfindergeist (Innovation). Sind dies zwei unabdingbare Voraussetzungen, ein Start-up zu gründen?

Das sind gewiss häufige und positive Eigenschaften eines Start-ups, unabdingbar sind sie jedoch nicht. Als unabdingbar würde ich betiteln, dass man etwas anders macht, sprich neue, bessere, am besten markterschaffende, verändernde Wege geht. Leidenschaft und Begeisterung für die eigene Sache sind neben dem Wunsch, die Geschäftsidee zu verwirklichen, wohl die Hauptbeweggründe ein Start-up zu gründen.

Wenn der Begriff Start-up fällt, denken viele an Tüftler, die in einer Garage in unzähligen Nachtschichten ihren Ideen nachjagen. Nur ein Klischee?

Ich glaube, hier sollte man in zwei Kategorien aufteilen. Zum einen den Einzelgründer oder das innovative Gründerteam, welches eine Vision hat. In solchen Fällen sind die Anfänge mit unzähligen Nachtschichten und Aufopferung verbunden.

Zum anderen die Seriengründer und oder die von vornherein auf den Profit ausgelegten Gründungen. Von Investoren oder Konzernen unterstützt ist hierbei das Konzept schon nahezu ausgereift und das Unternehmen wird im Zuge des Rollout mit klaren Vorstellung von Vertrieb und

Marketing gegründet, um eine rasche Marktdurchdringung zu erzielen.

Welchen Wert haben Start-ups für die wirtschaftliche Entwicklung einer Gesellschaft, speziell für unsere doch eher ländlich geprägte Region?

Schauen wir uns global die gesellschaftliche Entwicklung an, so kann man ganz klar den Trend zur Urbanisierung sehen. Hier könnten Start-ups, welche meist Technologie- und Innovationsträger sind, als interessante Arbeitgeber die Region stärken und den Faktor Humankapital mittelfristig durch Wissenstransfer und Einbringung in die Gesellschaft verbessern.

Die ländlichen Regionen können von den Kapitalzuflüssen in Start-ups profitieren, so sammelten alleine 2017 in Deutschland ansässige Start-ups rund drei Milliarden Euro an externem Kapital ein, welches für Forschung, Wachstum und Entwicklung genutzt wird.

Sind wir in unserer Region eher führend, was die Anzahl der Gründungen von Start-ups betrifft oder schlummern hier noch nicht erkannte Möglichkeiten?

Für Start-ups kann man klar erkennen, dass gewisse Großstädte „gehypt“ werden, so hat Hamburg neben Berlin einen hohen Zulauf zu verzeichnen. Gesamt werden 85 Prozent aller Start-ups in Metropolen und oder mittelgroßen Städten gegründet. Lediglich zwölf Prozent in Kleinstädten und sogar nur drei Prozent in ländlichen Gegenden.

Gerade in unserer Region schlummert mit der Nähe zu den Niederlanden ein direkter Zugang zu den sehr

international aufgestellten Nachbarn und viele nicht genutzte, zugängliche Möglichkeiten was die Zusammenarbeit mit Universitäten anbelangt.

Wir verfügen am Niederrhein über hervorragende Verkehrsverbindungen inklusive Flughäfen im direkten Umfeld – und das bei sehr interessanten Mietpreisen für Gewerbeflächen. So ist es für ein in der Gründungsphase befindliches Start-up ohne vorher schon einen kapitalstarken Investor zu haben, praktisch undenkbar in Berlin ein bezahlbares Büro anzumieten. Hier können wir mit Sicherheit Punkten.

Aktuell befinde ich mich in Gesprächen mit lokalen Unternehmern in denen Ansätze zur Gründung eines Start-up-Camps in unserer Region abgeklopft werden.

Welche Voraussetzungen müssen geschaffen werden, um noch mehr Start-ups zu entwickeln?

Hier könnte ich jetzt antworten, dass man die finanzielle Förderungen verstärken, bürokratische Hürden und gesetzliche Auflagen reduzieren und den Breitbandausbau schneller vorantreiben muss. Aber ganz ehrlich, das sind Dinge, die dazu gehören, denen man sich als Gründer stellt.

Viel maßgeblicher ist ein deutlich einfacherer und effizienter Zugang zu den Punkten: welche Start-ups gibt es schon, wer sind Gleichgesinnten, wer wäre potenzieller Kooperationspartner aus Industrie, Handwerk und Hochschulen, was spricht für den Standort, welche Möglichkeiten bietet die Region? Kurzum, alles was mein Bild als Gründer reifen lässt.

Wir müssen die Hürde, sich vorzubereiten, zu planen und abzuwägen, für junge kreative Köpfe, welche zunächst mal nicht alle Unternehmer sind, deutlich niedriger gestalten.

In einer Zeit, in der das Internet die erste Anlaufstelle für nahezu jede Frage und Recherche ist: Weltweit wurde nach dem 25-jährigen Geburtstag des „Worldwideweb“ mit dem Jahr 2018 die Marke von vier Milliarden Menschen mit Internetzugang durchbrochen. Es gibt Plattformen, auf denen Sie sich im Vorfeld über die noch so kleinsten Urlaubsorte mit allen Informationen versorgen, mit anderen Reisen verbinden und ihr Abendessen mit passender Musik buchen können. Und nun versuchen Sie mal, diese Information als Vorplanung gespiegelt für die Gründung eines Start-ups zu bekommen oder gar sich im Vorfeld zu vernetzen und auszutauschen.

Hier besteht aus meiner Sicht der größte Handlungsbedarf mit den am schnellsten zu erzielenden Ergebnissen.

Das komplette Interview mit Thomas Müllers finden bei uns im Internet auf www.extra-tipp-viersen.de.



Thomas Müllers, Gründer und CEO von Screenware. Foto: Uli Rentzsch

