



Berufsstart **Technik**

Informatiker • Ingenieure • Naturwissenschaftler • Sommersemester 2014

Grundlagen • Studiengangsperspektiven • Karrierechancen • Erfahrungsberichte

Top Thema Online-Bewerbung • Zahlreiche Stellenangebote • **berufsstart.de**



Liebe Studenten und Absolventen,

aller Anfang ist leicht, so lautet das Motto der aktuellen Ausgabe der Publikation »Berufsstart Technik« und auch der Neuausrichtung der gesamten Berufsstart Medien. Um euren Anfang in das Berufsleben auch so leicht wie möglich zu gestalten, bietet die Publikation neben attraktiven Stellenangeboten eine Vielzahl an redaktionellen Beiträgen, die speziell zugeschnitten sind für euren Fachbereich.

In dieser Ausgabe beschreiben Professoren die vielfältigen Entwicklungsmöglichkeiten in der Fachrichtung, Unternehmen berichten über Einstiegsmöglichkeiten in den unterschiedlichen Branchen und Studenten sowie Absolventen erzählen von ihren Erfahrungen in der Praxis. Darüber hinaus erhaltet ihr alle wichtigen Informationen zu Themen wie der Bewerbung, Soft Skills, Unternehmensgründung und einige mehr.

Ich hoffe, euch gefällt die mutige Neugestaltung und freue mich auf euer Feedback!

Viel Erfolg und alles Gute für euren Start in eine spannende Karriere!

Euer
Hans-Thilo Sommer
Herausgeber

Die etwas andere Unternehmensgründung

ERFAHRUNGSBERICHT VON HERRN EBERHARDT, GESCHÄFTSFÜHRER UND GRÜNDER VON ITERATEC

Die etwas andere Unternehmensgründung – oder »Was mache ich, wenn ich keine 79 Cent-App habe und auch keine Schuhe über das Internet verkaufen möchte?«

Ein denkbar schlechtes Zeugnis zum Thema Start-ups stellte der Branchenverband der IT-Industrie BITKOM im April den Deutschen aus. Nur etwa ein Drittel der Befragten wissen mit dem Begriff »Start-up« etwas anzufangen und nur 20% können sich vorstellen, selbst ein Unternehmen im Internet oder IT-Bereich zu gründen.

»WIR DEUTSCHEN HABEN ES DOCH GERNE ETWAS SICHERER.«

Auch die Politik beschäftigt sich mit diesem Thema und diskutiert immer wieder, warum wir mit SAP das einzige IT-Unternehmen mit Weltruf haben. Experten sind sich aber darin einig, dass auch das nächste Facebook nicht bei uns gegründet wird. Das ist schwer einzusehen, schließlich ist schon mancher allein mit einer

genialen App reich geworden (WhatsApp ist sicher ein besonders extremes Beispiel). Die Gründe dafür sind ziemlich vielschichtig, aber am Ende ist es wohl vor allem eine Mentalitätsfrage: Wir Deutschen haben es doch gerne etwas sicherer.

Was also tun, wenn man gerne ein Unternehmen gründen möchte, aber die Eingebung für den Recall von »Deutschland sucht das Superprodukt« fehlt? Der überwiegende Teil der hierzulande stattfindenden Diskussion über Gründer, Geschäftsmodelle und Finanzierungen handelt tatsächlich von produktbasierten Start-ups. Das heißt, die Gründer entwickeln mit teilweise hohem finanziellen und zeitlichen Aufwand ein Produkt, das nach Fertigstellung (zumindest einer Version 1.0) auf den Markt gebracht wird. Dazu braucht es einen langen Atem, weil die Investitionen nicht so schnell wieder eingespielt werden können. Im Gegenteil, kaum ist das Produkt lanciert, müssen sofort weitere Features entwickelt werden, um die Ansprüche der Kunden weiterhin befriedigen zu können. Der gerne vergessene Vertrieb ist ein weiteres Thema, um das sich ein Unternehmensfrischling kümmern muss.

In einem solchen Fall ist eine externe Finanzierung durch eine Bank, einen Venture Capitalist oder private Darlehensgeber kaum zu vermeiden. Eine Fremdfinanzierung bedeutet aber vor allem eines: Eine erhebliche Einschränkung der Gründer in ihrer Entscheidungsfreiheit.

»VERLIERT DER INVESTOR DEN GLAUBEN AN DEN ERFOLG, SENKT ER DEN DAUMEN UND DANN WAR'S DAS.«

»Macht doch nichts« denken sich viele. »Wir wachsen einfach schnell und können mit den Gewinnen die externen Geldgeber bald wieder herauskaufen«. Dabei wird die Rechnung gerne ohne den Wirt gemacht. Die VCs sind in geschäftlichen Dingen in aller Regel den Business-Anfängern überlegen und lassen sich nicht so einfach abschütteln. Umgekehrt sind die Gründer vom Wohlwollen der Finanzierer extrem abhängig. Verliert der Investor den Glauben an den Erfolg, senkt er den Daumen und dann war's das.

Es gibt deshalb viele, die auf Fremdkapital verzichten, weil sie keine Lust auf externen Einfluss haben. Dazu gehörte ich bei der Gründung

meiner Firma auch und das hat sich bis heute nicht geändert. Warum? Ein großes Problem sind die extrem hohen Erwartungen der Geldgeber, insbesondere bei der Rendite und der Möglichkeit, frühzeitig Kasse zu machen. Überhaupt bekommt der Gründer ja nur Kapital, wenn er einen (wie auch immer realistischen) Business Plan vorlegt.

»KLAR MÜSSEN SIE SICH GEDANKEN ÜBER DIE FINANZIERUNG MACHEN UND AUCH EINEN PLAN B IN DER TASCHE HABEN FÜR DEN FALL, DASS ES NICHT WIE VORGESEHEN LÄUFT.«

Das ist nachvollziehbar, aber die meisten Business Pläne sind das Papier nicht wert, auf dem sie gedruckt werden. Meist wird etwas zusammen phantasiert, was vielleicht anfangs eine kleine Orientierung gibt, das aber aufgrund der sich ändernden Randbedingungen sehr bald keine Grundlage für weitere Entscheidungen sein kann. Ich kenne Firmen die, obwohl gesund, nur deshalb gescheitert sind, weil sie ihrem eigenen Business Plan gefolgt sind, anstatt auf den Markt zu hören.

Wenn Sie also keine Fremdfinanzierung bekommen (möchten) und nicht in wenigen Tagen die geniale App schreiben, die Sie reich macht, wie könnte Ihre Gründung dann funktionieren?

Eine Möglichkeit ist der Start mit einem Dienstleistungsunternehmen (auch die SAP-Gründer haben anfangs mit Dienstleistung ihr Geld verdient). Der initiale Kapitalbedarf ist in diesem Fall deutlich geringer und damit relativiert sich auch die Notwendigkeit eines Business Plans. Klar müssen Sie sich Gedanken über die Finanzierung machen und auch einen Plan B in der Tasche haben für den Fall, dass es nicht wie vorgesehen läuft. Aber Sie müssen das nur gegenüber sich selbst und vielleicht noch Ihrer Familie rechtfertigen. Die Gründung verläuft meistens deutlich weniger disruptiv als z.B. die Schaffung eines neuartigen technologiebasierten Geschäftsmodells. Es kann sogar ein relativ harmonischer Übergang werden, wenn sie aus der beruflichen Tätigkeit heraus erfolgen kann und auf dem aufsetzt, was der Gründer bereits aus der betrieblichen Praxis kennt. Anders gesagt: Der Neu-Unternehmer behält die Fäden besser in der Hand und die Kontrolle über sein Leben.

So war das auch bei uns. Als wir 1996 die Firma iteratec gegründet haben, hatten Mark und ich bereits einige Jahre Erfahrung in Softwareentwicklungsprojekten für Großkunden und ein gutes persönliches Netzwerk in der Branche. Auf die Erstellung eines Business Plans haben wir bewusst verzichtet, weil er im People Business

»AUF EINEN BUSINESS PLAN HABEN WIR VERZICHTET, WEIL ER IM PEOPLE BUSINESS NICHT WIRKLICH ETWAS NÜTZT.«

nicht wirklich etwas nützt. Dienstleister erwerben sich dann einen guten Ruf, wenn sie besonderes Know-how und vor allem ein exzellentes Team haben. Da Teamaufbau und Unternehmensentwicklung Hand in Hand gehen, besteht eine starke Abhängigkeit vom Bewerberinteresse und dem eigenen Employer Brand. Wo soll das aber bei einem unbekanntem Jungunternehmen so schnell herkommen? Voraussetzung sind Zeit und Geduld für den Aufbau einer Marke und einer Unternehmenskultur, was aber mit fremdfinanzierten Modellen nur umsetzbar ist, wenn der Geldgeber mitspielt.

Das ist aber aus den bereits erwähnten Gründen meistens nicht der Fall.

»ES HAT DURCHAUS EINIGE VORTEILE, SO EINE GRÜNDUNG ZU ZWEIT ODER ZU DRITT VORZUNEHMEN.«

iteratec ist das gut gelungen, aber nur, weil wir immer sehr hohe Ansprüche an die Potenziale unserer Mitarbeiter gestellt haben und gleichzeitig wollten, dass die Mitarbeiter auch wirklich zu uns und unserer Kultur passen. Aber damit geht es schon los: Solche Mitarbeiter zu finden, lässt sich nicht planen. Die muss man suchen, begeistern und oft auch noch erheblich ausbilden. Als kleines Start-Up können Sie aber den dafür notwendigen Bewerbungseingang nicht planen. Da hilft auch kein Business Plan.

Wie gründet man nun einen Dienstleister? Das ist schwierig und einfach zugleich. Einfach ist es, weil zunächst ja nur ein einziger Kunde notwendig ist, der für meine Arbeit bezahlt. Schwierig ist eine solche Gründung, weil man sehr bald versuchen muss, das Team aufzustocken, wenn man nicht als Einzelkämpfer enden will. Die meisten starten

› © BIRGID ALLIG
KLAUS EBERHARDT UND
MARK GOERKE 1996 AUF
EINEM STILLGELEGTEM
GLEIS DES ERSTEN
ITERATEC-AUFTRAG-
GEBERS, DER DEUTSCHEN
BAHN.



als Freiberufler, kommen aber nicht über diesen Punkt hinaus. Es macht eben einen Unterschied, ob ich nur für mich alleine sorgen muss, oder die Verantwortung für meine Mitarbeiter und deren Familien zu übernehmen bereit bin.

Der Übergang aus der Freiberuflichkeit zur etablierten Firma gelingt nur wenigen, insbesondere wenn sie alleine starten. Es alleine

zu versuchen, kann ich auch aus anderen Gründen nicht empfehlen. Als Unternehmer brauchen Sie jemanden, mit dem Sie sich austauschen können, der Sie vertreten kann, wenn Sie Urlaub machen, oder der durch seine eigenen Projekte das Unternehmen absichert, wenn es in Ihrem Bereich einmal nicht so gut aussieht. Aber woher soll der Partner kommen, dessen

Stärken und Schwächen man kennt und dem man vertraut, wenn man immer alleine arbeitet.

»DER WUNSCH, REICH ZU WERDEN, SOLLTE NICHT UNBEDINGT DAS HAUPTMOTIV SEIN.«

Es hat also durchaus einige Vorteile, so eine Gründung zu zweit oder zu dritt vorzunehmen. Wobei drei schon wieder den Nachteil haben, dass schnell mal zwei gegen einen stehen. Den/die Partner sollte man allerdings sehr gut kennen. In guten Zeiten gibt es meistens keinen Streit. Was aber, wenn die Geschäfte einmal nicht so gut laufen? Dann ist die Freundschaft schnell vorbei, vor allem wenn es um Geld geht. Deshalb ist es auch ratsam, sich Zeit für einen ausbalancierten und auch für die mittelfristige Zukunft tragfähigen Gesellschaftsvertrag zu nehmen. Besonders wichtig ist dafür vorzusorgen, wenn einer der Partner aussteigen will oder in private Schwierigkeiten gerät. Da werden schnell erhebliche Summen fällig, was schon manche Firma in den Ruin getrieben hat.

Es gibt sie also, die Gründung jenseits von Internet-Shops, Spieleentwicklern und App-basierten Start-ups. Der Aufbau eines Dienstleisters erfolgt jedoch völlig anders. Das heißt nicht, dass man »kleiner« denken sollte, schließlich sind die weltweit führenden Unternehmensberatungen und IT-Dienstleister auch als »kleine« Berater an den Start gegangen. Nur gut zu sein, reicht aber als Business Modell nicht aus. Eine klare Geschäftsidee und der Mut, früh in die Entwicklung der eigenen Marke zu investieren, sind wichtige Erfolgsfaktoren. Auch eine starke Persönlichkeit ist sicher von Vorteil. Gut verdienen kann man in beiden Fällen. Der Wunsch, reich zu werden, sollte aber nicht unbedingt das Hauptmotiv sein.

ÜBER ITERATEC

»iteratec« steht für iterative Softwaretechnologien und dieser Name war und ist Programm. iteratec wurde 1996 von Klaus Eberhardt und Mark Goerke gegründet und ist ein Softwarehaus, das mit iterativ inkrementellen Methoden (Vorgänger der agilen Methoden) den Schwächen des (immer noch weitverbreiteten) Wasserfallmodells begegnet und auch komplexen Projekten zum Erfolg verhilft. Inzwischen berät das Unternehmen seine Kunden auch in IT-Management- und Technologiefragen und beschäftigt derzeit 200 Mitarbeiter an sechs Standorten.

Impressum

Berufsstart Technik erscheint halbjährlich im Mai und im November.
Die Verteilung erfolgt kostenlos an Studierende und Hochschulabsolventen
an allen Universitäten und Fachhochschulen.
Einzel Exemplare können direkt beim Verlag oder über das Internet unter
www.berufsstart.de bezogen werden.

Herausgeber/Verlag:
Klaus Resch Verlag KG
Moorbeker Str. 31
26197 Großenkneten
Telefon: 04435 / 9612 (0)
eMail: info@berufsstart.de

gedruckt bei:
Berlin**Druck** GmbH + Co KG, Achim
www.berlindruck.de