

Treffen mit Studenten im Izet

So schwer haben es neue Firmen: Gründer aus Itzehoeer Innoquarter berichten

Von [Lars Peter Ehrich](#) | 13.06.2024, 05:30 Uhr



Linkvertise-Gründer Marc Winter (r.) im Gespräch mit Wedeler Studenten. Foto: Lars Peter Ehrich

Es geht um Vertrauen. Um das Gewinnen von Kunden. Und manchmal geht es für die Firmengründer aus Itzehoe um die simple Frage: Wie komme ich von A nach B?

Die einen sind schon eine Weile dabei und kräftig gewachsen. Die anderen sind noch neu im Geschäft. Doch eines haben Gründer aus dem Innoquarter in Edendorf, die gerade im Innovationszentrum Izet Besuch von Studenten der Fachhochschule Wedel hatten, gemeinsam: Bei dem Aufbau ihrer Firmen mussten und müssen sie teilweise große Steine aus dem Weg räumen. Unserer Redaktion berichteten sie von verschiedenen Hindernissen.

Starten ohne Startkapital



Froh über die Möglichkeiten im Izet: Bo Hajek und Saskia Czerniecki von HW-Labs IZ. Foto: Lars Peter Ehrich

Ein Raum zum Start ist hilfreich. Aber der kostet Geld – und Kreditwürdigkeit ist bei einem Startup-Betrieb ein schwieriges Thema. Diese Erfahrung machten auch Saskia Czerniecki (47) und Bo Hajek (50) von HW-Labs IZ. Das 2018 gegründete Unternehmen setzt IT-Ideen von Kunden in Systeme um, baut dafür im Labor im Izet Prototypen und testet sie in Machbarkeitsstudien. Von Pontius zu Pilatus hätten sie laufen müssen, schildert Hajek: Das Izet sei mit Räumen und Empfang „natürlich mega“ gewesen: „Keiner fragt dich: Hast du

eine Bonitätsauskunft?“ So hätten sie sich auf das Geschäft, das Produkt und den Vertrieb konzentrieren können. Aktuell hat HW-Labs 22 Mitarbeiter, bald sollen es 30 sein.

Immer wichtig: Zum Kunden kommen



Schichtwechsel: Das Team der Social-Media-Agentur von Steven Prox und Ole Kunzmann (r.) ist inzwischen fünfköpfig. Foto: Lars Peter Ehrich

Auch Mobilität war ein Thema für HW-Labs, denn Kunden gibt es deutschlandweit. Die vor einem Jahr gegründete Social-Media-Agentur Schichtwechsel dagegen ist vor allem in der Region aktiv, das Mobilitätsproblem kennen Steven Prox (40) und Ole Kunzmann (29) dagegen auch. Gern hätten sie Autos geleast, aber dafür seien überall hohe Anzahlungen verlangt worden, so Prox: „Das hast du als Startup nicht mal eben.“ Also machten sie es anders und kauften sich für deutlich kleinere Summen ältere Gebrauchtwagen. Kunzmann: „Damit kommen wir auch von A nach B.“

Die Suche nach den Richtigen

„Du musst Leute haben, die das Potenzial sehen und einen langen Atem haben.“ Das ist für Marc Winter das Wichtigste – gleichzeitig sei es herausfordernd, die richtigen Personen für Linkvertise zu finden. Das Unternehmen ist eine Internet-Suchmaschine für exklusive Inhalte, insbesondere Youtube-Links aus sozialen Netzwerken, und zudem Anbieter von Werbeanzeigen für andere Suchmaschinen. 2020 wurde Linkvertise gegründet, heute hat der 25-jährige Winter knapp 50 Mitarbeiter. Erst sei es viel über Netzwerke und Veranstaltungen versucht worden, danach besonders über Gespräche, um die Idee immer weiter zu verbreiten: „Irgendwann findet man jemanden, der Bock hat.“ Und genau diese Angestellten sucht Winter: „Mit denen steht und fällt alles.“

In Menschen investieren



Jochen Möller ist mit M.O.E. inzwischen in das benachbarte Innovatorium gezogen. Foto: Lars Peter Ehrich

Gute Mitarbeiter zu finden, sei das A und O, bestätigt Jochen Möller. Seine Firma M.O.E. zertifiziert Energieanlagen für die Integration in das Stromnetz, besteht seit 2009 und hat mittlerweile mehr als 100 Angestellte. Trotzdem sagt der 56-Jährige: „Irgendwie fühlt man sich immer noch als Existenzgründer, weil die Firma wächst.“

Ebenfalls wichtig neben dem Finden der Mitarbeiter: Sie sollen möglichst gehalten werden. Deshalb setze das Unternehmen stark auf Aus- und Weiterbildung, sodass die Angestellten mit einem sicheren Gefühl ihre Aufgaben meistern könnten. 10.000 Stunden habe M.O.E. im vergangenen Jahr für Weiterbildung aufgewendet, sagt Möller, der eine geringe Fluktuation bei der Belegschaft auch darauf zurückführt: „Es zahlt sich immer aus, in Menschen zu investieren.“

Ringens mit den Behörden



Gründer der Bewa Group: Lasse Behrens und Martin Warnat (r.). Foto: Lars Peter Ehrich

Als IT-Berater und -Projektleiter wollen es Martin Warnat (39) und Lasse Behrens (33) anderen leichter machen. Sie selbst hatten es mit der Bewa Group eher schwer, vor allem im Umgang mit Behörden. Wie Bittsteller seien sie behandelt worden, berichtet Warnat, statt Unterstützung hätten sie es mit Fristen und drohenden Strafzahlungen zu tun gehabt trotz professioneller Hilfe. Gerade an die Umfirmierung zur GmbH erinnern sich beide nicht gern. Behrens: „Wenn es nicht alles Hand in Hand läuft, dauert es ewig.“ Zudem hätten sie auf einen steuerlich ungünstigeren Weg umschwenken müssen.

Wo sind die Kunden?

Entscheidend für den Erfolg jedes Unternehmens: Kunden. Da ist Jannes Köhler keine Ausnahme, dessen Firma Univelop mit ihrer App eine Möglichkeit für Betriebe bietet, ihre Abläufe ohne eigene Programmierkenntnisse zu digitalisieren. Mittlerweile hat Univelop mehr als 20 Mitarbeiter, nach dem Start im Jahr 2021 begegnete er bei Veranstaltungen vielen Vertretern von Startup-Verbänden und Gründern. „Superspannend“, sagt der 37-Jährige. „Aber du hast dabei nicht einen potenziellen Kunden getroffen.“



Bekamen mit Univelop den Digitalisierungspreis: Thomas Holst (l.) und Jannes Köhler. Foto: Lars Peter Ehrich

Er wünscht sich mehr Kontakte zwischen etablierten Firmen und Startups, um Ideen präsentieren zu können. Hier lasse sich zunächst einmal Lob ernten für das Produkt, im Silicon Valley habe er es anders erlebt: „Die sind viel vernetzter.“ Deshalb könne die Reaktion auf eine Ideenvorstellung auch leichter so ausfallen: „Rede mal mit dem und dem!“