

Pressemitteilung

Siegen, im April 2020

Rückblick – Das erste Jahr Gründerwerk

Ein Jahr Gründerwerk: Vor Corona wichtige Anlaufstelle für die Gründer der Region „und jetzt erst recht“

16.04.2020

Als die Sparkasse Siegen am 16. April 2019 ihr Gründerwerk in der Kölner Straße offiziell eröffnete, platzten die frisch renovierten Räumlichkeiten beinahe aus allen Nähten. Viele waren gekommen um zu sehen, was im ehemaligen Traditions-Bekleidungshauses Bender neu entstanden war. Als Reminiszenz an die Vergangenheit wurde ein wiederentdecktes Stück alter Tapete, noch aus den 50er Jahren aus der Zeit des Cafés Wilhelm, also vor der Ära Bender, gerahmt und erhalten. In der Kölner Straße 28 in Siegen ist schon aus manchem Traum eine konkrete Geschäftsidee geworden. Nach dem Cafébetrieb und dem Angebot an Herrenbekleidung der gehobenen Art verlor die traditionsreiche Location jedoch ein wenig ihr Profil. Bevor das Gründerwerk einzog, waren die großen Fensterflächen mit Brettern vernagelt, die Räume standen längere Zeit leer. Zeitgleich war die Sparkasse auf der Suche nach einem Ort, wo sie ihr Angebot für Gründer und junge Unternehmen konzentrieren könnte. Dazu Sparkassen-Vorstandsmitglied Burkhard Braach: „Dieser Ort sollte zentral liegen, mitten im Herzen der Stadt – und im besten Fall kreativ machen, weil er auch selbst eine Geschichte zu erzählen hat. Wir freuen uns sehr, diesen Ort in unmittelbarer Nähe des neuen zentralen Campus der Universität Siegen gefunden zu haben. Und die große, positive Resonanz des ersten Jahres bestätigt uns nicht nur in unserer Standortwahl, sondern auch in unserem Konzept für das Gründerwerk.“ Zusammen mit der Gründungsberatung der Sparkasse Siegen ist auch die Siegerlandfonds-Gruppe vor einem Jahr in die Kölner Straße 28 eingezogen.

Für die rund 100 Besucher am Eröffnungsabend mussten seinerzeit noch spontan ein paar Hocker dazu gestellt werden, so groß war das Interesse am Gründerwerk und der Talkrunde zur Eröffnung, prominent aufgestellt unter anderem mit NRW-Wirtschaftsminister Prof. Dr. Andreas Pinkwart und dem ehemaligen SAP-Vizepräsident Prof. Dr. Martin Hill. „Und der Strom an Besuchern riss einfach nicht ab,“ berichtet Gesine Westhäuser vom Gründerwerk-Team. So konnten seit der Eröffnung inzwischen knapp 2.700 Besucher im Gründerwerk begrüßt werden. Neben vielen Kundengesprächen haben mehrere größere Veranstaltungen für Frequenz gesorgt. Insgesamt fanden im Gründerwerk im ersten Geschäftsjahr rund 870 Beratungstermine, Seminare und Veranstaltungen statt. Von einem Stammtisch für Kleinunternehmerinnen über

diverse Vorlesungen und Seminare der Universität, Start up-Brunches, Außenwirtschaftsausschuss der IHK, die Radio-Siegen Talksendung 3nach10, Gremientreffen von Startpunkt57 und der Wirtschaftsjuvenen sowie der Innovationsfabrik Südwestfalen bis zu Tagungen und Meet-Ups zu Themen wie Künstliche Intelligenz oder Blockchain-Technologie – die Liste ist lang.

„Anfangs mussten wir regelrecht Freiräume schaffen, um noch unserer eigentlichen Arbeit nachgehen zu können, so groß war das Interesse der Besucher,“ schmunzelt Gesine Westhäuser bei dem Rückblick. „Unsere Kernaufgabe ist die Beratung und Begleitung von jungen Unternehmen, Gründern und Start-ups der Region. Für sie sind wir erste Anlaufstelle und Sparings-Partner.“ Offenbar bot das erste Jahr auch dafür noch genügend Raum – im Gründerwerk wurden seit der Eröffnung rund 250 unterschiedliche Gründungsvorhaben diskutiert, ein großer Erfolg.

Dazu Dr. Susanne Kolb, Geschäftsführerin des Siegerlandfonds: „Da ist alles an Ideen dabei gewesen und ich meine wirklich alles! Viele digitale Themen wie App-Entwicklungen, virtuelle 3D-Rundgänge, Smarthome-Steuerung, Mitfahr-App oder Chatbots – aber auch Nahrungsmittel aus Hülsenfrüchten, Fleischersatz aus Pilzen oder Nahrungsergänzungsmittel aus Gras, um mal den Food-Sektor zu erwähnen. Und natürlich der Fitness- und Lifestyle-Bereich mit Yoga, Naturkosmetik, E-Bike-Sharing, Entwicklung einer Modemarke, Dog-Sitting und diverse gastronomische Konzepte. Und wir hatten natürlich auch ganz bodenständige, eher technisch orientierte Konzepte auf dem Tisch wie zum Beispiel Entwicklung von Verbundmaterial für den Fahrzeugbau, die Montage von Spanndecken oder den Bau mobiler Sitzgelegenheiten. Aus nicht allen Ideen wird am Ende was – manche Gründer sind schon sehr weit, andere noch ganz am Anfang.“ Wichtig sei es, möglichst früh in den Austausch zu gehen, bevor man zu viel Arbeit und Herzblut in eine Idee stecke, der es am Ende an Marktreife fehle, rät Kolb. „Dann lieber auf die eigenen Stärken besinnen und im Zweifel das Produkt anpassen. Beim Gründen ist auch die Persönlichkeit der Gründerin bzw. des Gründers ein entscheidender Erfolgsfaktor.“

Um die Markttauglichkeit der eigenen Geschäftsidee direkt am lebenden Objekt, nämlich am Kunden, zu testen, bietet das Gründerwerk seinen angrenzenden Pop-Up Store an, den Gründer für einen bestimmten Zeitraum kostenlos nutzen können. „Die Nutzer können den Store nach ihren Wünschen gestalten und einrichten. Wir berechnen dafür keine Miete, er muss nur wieder so verlassen werden, wie er vorgefunden wurde, damit der nächste Gründer auch wieder freie Fläche vorfindet. Inzwischen wird diese Möglichkeit rege genutzt, nachdem sich die ersten Gründer getraut hatten. Seither ist immer durchgängig Leben hinter dem Schaufenster,“ berichtet Gesine Westhäuser. „Und dann kam Corona.“

Nun, ein Jahr nach der Eröffnung, hatte sich das inzwischen achtköpfige Gründerwerk-Team auf eine große Geburtstags Party mit vielen Gästen gefreut. Stattdessen wurde aus der Ferne mit einem Glas Sekt angestoßen – es gebe gerade viel Wichtigeres, ist sich das Team unisono einig. „Unsere Kunden brauchen uns jetzt vielleicht mehr denn je. Wir haben seit Ausbruch der Krise sehr viele Gespräche mit besorgten Unternehmern geführt. Binnen weniger Tage wurde auch das geschäftliche Leben in weiten Teilen stark eingeschränkt, ohne konkrete Perspektive, wann der Betrieb wieder normal aufgenommen werden kann. Ein enormes Risiko für Unternehmen und eine sehr schwierige Zeit. Gerade jetzt stehen wir fest an der Seite unserer Kunden und unterstützen natürlich mit Liquiditätshilfen, aber auch ganz praktisch z.B. mit der Möglichkeit kostenlos einen Web-Shop #stayopen zu betreiben oder mit dem Gutscheinformal gemeinsam.dadurch,“ beschreibt Burkhard Braach die derzeitige Lage.

Etliche Gründerinnen und Gründer begegnen der aktuellen Herausforderung, indem sie ihre Geschäftsmodelle schnell und flexibel auf die geänderten Gegebenheiten angepasst haben. Dazu Susanne Kolb: „Digitale Produkte und Dienstleistungen funktionieren natürlich auch bei Kontaktverboten und Ladenschließungen. Sie lassen sich orts- und zeitunabhängig anwenden und bieten daher flexiblere Einsatzmöglichkeiten. Darum haben viele Gründer überlegt, ob und wie sie ihr Angebot digitalisieren können.“ Je schneller ein Selbstständiger sein Unternehmen einem sich rasant ändernden Umfeld, insbesondere in Krisenzeiten anpassen kann, desto unabhängiger kann er agieren – auch in Zukunft. „Da viele Gründer ihr Geschäft alleine vorantreiben, fehlen einerseits Ideengeber, die andere Unternehmen in ihrer Mitarbeiterschaft finden. Andererseits verfügen Solo-Selbstständige und Kleinunternehmen über ein Höchstmaß an Entscheidungsfreiheit, was sie deutlich agiler macht, wenn es um das Aufschließen neuer Kundengruppen oder den Aufbau neuer Vertriebskanäle geht.“ Sehr schnell reagiert hätten hier zum Beispiel Selbstständige aus den Bereichen Fitnesstraining und Coaching. Diese könnten auch in Zukunft von der digitalen Ergänzung ihrer analogen Angebote profitieren, so Kolb.