

## Standpunkt

## Gelassenheit

Der 14. September 2015 wird in die Annalen der Finanzbranche eingehen. Nicht das eigentliche Ergebnis dieses Handelstages war bemerkenswert – die Börsenindizes notierten nach exorbitanten Schwankungen nur moderat im Minus. Durch emotional induzierte Kurzsichtigkeit – durch Angst und Panik getrieben – vernichteten Investoren aber binnen Minuten bis zu 30 Prozent des Werts von fundamental gesunden Unternehmen. Besonnene Anleger nutzen diese Chancen.

Von diesem Phänomen an diesem Tag können neben Finanzexperten auch Unternehmer lernen. Erstens: Besonnenheit und eine langfristige Perspektive zahlen sich bei Investitionen (auch im unternehmerischen Kontext) stets aus. Derjenige, der dem allgemeinen Trend hinterherläuft – ob im Positiven oder Negativen –, wird kaum erfolgreich sein. Dies zeigt sich nicht nur bei Finanzentscheidungen, sondern auch beim alltäglichen unternehmerischen Handeln. Zweitens: Gelassenheit und Entscheidungstreue sind die Tugenden, die zu nachhaltigem wirtschaftlichen Erfolg führen. Nur wer verlässlich in seinen Entscheidungen ist, kann vertrauensvolle Beziehungen aufbauen, die zu Reputation und nachhaltigen Geschäftsbeziehungen führen. Und die dritte Erkenntnis: Es ist essentiell wichtig, sich vor Investitionsentscheidungen mit allen Einflussfaktoren sowie erwarteten Ergebnissen zu befassen. Man muss Vertrauen in seine Investitionen gewinnen und damit Vertrauen zu seiner eigenen Entscheidungsfähigkeit.

Diese drei Erkenntnisse sind nicht neu: Es sind die klassischen kaufmännischen Tugenden, die aktuell sind denn je.

**Jochen Becker, Assistant Professor an der GGS und Leiter Investment Lab Heilbronn**

## Firmen Regional

## Studenten zu Besuch

Studierende der University Stout Wisconsin (USA) aus dem Bereich Verpackungstechnik bekamen bei einer mehrtägigen Exkursion Einblicke in die Unternehmen des Packaging Valley. Bei Besuchen und Betriebsführungen bei **Kocherplastik** in Sulzbach-Laufen und **Optima Consumer** in Schwäbisch Hall wurde vermittelt, warum in der Region rund um Schwäbisch Hall und Crailsheim eine einmalige Konzentration von Verpackungsmaschinenbauern entstanden ist. Die Gruppe wurde von Professor Robert Meiner, Packaging Program Director an der Uni Stout, begleitet. Mit dabei waren auch Studierende der Hochschule Albstadt-Sigmaringen mit Professor Christian Gerhard von der Fakultät Life Sciences. *red*



Bei Kocherplastik in Sulzbach-Laufen mit Studenten der Uni Stout. Foto: privat

## Mit Lebensmitteln durchstarten

Von unserem Redakteur  
**Jürgen Strammer**

**W**er freut sich denn nicht über professionelle Hilfe? Erst recht, wenn es um den Aufbau der eigenen beruflichen Existenz geht. Das Gründen eines Unternehmens ist ein schweres Geschäft. Eine gute Idee allein reicht noch nicht, die Jungunternehmer sollten auch etwas von Vertrieb, Marketing, Kalkulation verstehen – und natürlich auch wissen, wie sie an das Startkapital kommen.

Hier kommen die Food Angels ins Spiel, die Start-up-Unternehmen aus der Lebensmittelbranche mit Rat und Tat zur Seite stehen und sich auch finanziell beteiligen. Diese Food Angels verstehen sich ähnlich wie die Business Angels als Helfer für junge Unternehmen. Dass das investierte Geld nach einigen Jahren Rendite trägt, wird angestrebt, bestimmt aber nicht das Handeln. Die Mechanismen einer klassischen Investmentgesellschaft gelten für die Food Angels nicht.

Dabei entstand das Ganze eigentlich eher zufällig, erzählt Günther Rodemeyer. Der frühere Manager bei Knorr in Heilbronn und bei Unilever traf auf einige Gleichgesinnte, als es Ende 2013 um die Finanzierung des Heilbronner Online-Süßwarenhandlers „Die Zuckerbäcker“ ging. Das waren der Heilbronner Rechtsanwalt Wolf Michael Nietzer, Horst Schlegel, der Führungspositionen in der Konsumgüterbranche innehatte, und die Unternehmerbrüder Alexander und Daniel von Wedel aus Mosbach.

**Netzwerker** Rodemeyer: „Was uns vereint hat, war das Interesse an Lebensmitteln – an Food.“ Und es muss auch menschlich gepasst haben, denn die fünf waren sich schnell einig, ein Netzwerk zu gründen, in dem sie all ihre Erfahrungen bündeln konnten. Die Food Angels waren geboren. Und sie trafen gleich auf eine große Nachfrage. Rodemeyer: „Das Thema Food ist enorm im Kommen in der Start-up-Szene.“

Inzwischen sind die fünf Mitglieder bei 16 Unternehmen eingestiegen. Die Bandbreite ist groß. Dabei sind Online-Händler, E-Commerce-Spezialisten, stationäre Händler und Gastronomie-Ketten. Ein Beispiel dafür ist die orientalische Systemgastronomie Yaz, die seit kurzem auch in Heilbronn vertreten ist. Nietzer stellt klar: „Wir suchen keine Gastronomen, wir suchen Unternehmer.“ Gutes analytisches und strategisches Denken sei wichtiger als umfassende Branchenkenntnisse. Andere Bereiche sind Müsli-Riegel, Gewürze, Trockenfrüchte, Frozen Yoghurt oder auch eine Rezepte-App.

Die fünf Food Angels ergänzen sich nicht nur von ihren Kenntnissen und Fähigkeiten, sie kommen bei den Investments auch gut aneinander vorbei. Es wird zwar immer gemeinsam über den Einstieg bei einer Firma beraten, aber es müssen sich nicht immer alle gemeinsam beteiligen. Rodemeyer interessiert sich

*Fünf Experten aus der Region unterstützen als Food Angels junge Unternehmen aus der Lebensmittelbranche. Die Bandbreite ist groß. Die schnelle Rendite steht dabei aber nicht im Vordergrund.*



mehr für Produkte, Nietzer richtet gerne auch mal den Blick auf die Gastronomie. So gibt es Unternehmen, an denen alle fünf beteiligt sind, ebenso wie welche, an denen nur ein Food Angel Geld gegeben hat.

Wobei Geld nicht die Hauptrolle spielt. Vielmehr geht es oft auch um die immaterielle Starthilfe in Form von Beratung, Prüfung der Business-Pläne und Hilfe bei der Finanzierung. Denn die Food Angels beteiligen sich immer nur in einem überschaubaren Rahmen. Nietzer: „Unsere Ressourcen sind limitiert.“ Rodemeyer nennt als Obergrenze 200.000 Euro. Wenn der Bedarf zu groß wird, versuchen die Food Angels, den Kontakt zu größeren Geldgebern oder Förderbanken aufzubauen.

**Ziele** Auch beim Thema Rendite herrscht Gelassenheit. Aus den Unternehmen wird in der Aufbauzeit kein Geld abgezogen. Eine mögliche Rendite für die Investoren gibt es erst dann, wenn sie ihre Anteile verkaufen. Und das ist erst fünf bis zehn Jahre nach der Gründung realistisch, sind sich Nietzer und Rodemeyer einig.

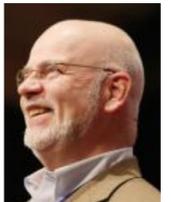
Ihre bisherige Arbeit hat sich in der Gründerszene schon herumgesprochen. Mindestens ein neuer Vorschlag für eine Geschäftsgründung pro Woche flattert den Food Angels auf den Schreibtisch. „Wir sind überraschend schnell bekannt geworden“, meint Rodemeyer. Das heißt, das Hobby wird immer mehr zur Arbeit: „Wir sind ständig im Austausch untereinander – meist per E-Mail.“ In wenigen Tagen steht die Einschätzung zu den Chancen des Unternehmens dann fest. Bei manchen möglichen Investments ist allerdings schnell klar, dass sie nicht in Frage kommen. Nietzer nennt unrealistische Wachstumskurven in Business-Plänen oder komplett esoterische Ansätze.

So wie sich die Food Angels untereinander vernetzt haben, sollen es auch die Firmen tun, an denen sich die Experten beteiligt haben. Schließlich hat jeder besondere Stärken, die auch den anderen helfen können. Ein erster Schritt dazu war ein Boot-Camp im Frühjahr in Heilbronn. Hier tauschten sich sich die Jungunternehmer aus, holten sich Tipps und Anregungen. Und lernten, die Fehler zu vermeiden, die ein anderer möglicherweise schon gemacht hat. Im nächsten Frühjahr soll das zweite Boot-Camp folgen.

Einen richtigen Fehlgriff haben die Food Angels noch nicht getan. Wenn gleich Rodemeyer zugibt, dass nicht alle Investments gleich gut laufen. Aber das kann ja noch werden – denn es wird langfristig gedacht.



**Wolf Michael Nietzer**  
Foto: privat



**Günther Rodemeyer**  
Foto: privat

## Hintergrund

## Start-up-Unternehmen

Der englische Begriff beschreibt ein Unternehmen, das in der Gründung steht. Es sollte sich von der traditionellen Wirtschaft unterscheiden. Meistens steckt in solchen Fällen eine innovative Idee dahinter, derzeit häufig im Online-Bereich. Andere Start-up-Unternehmen sind in modernen Technologien tätig. Bei erfolgreichen Start-up-Unternehmen ist das Ziel ein Börsengang oder ein Verkauf. *jüs*

