

VentureCapital

Magazin

Das Magazin für Investoren und Entrepreneur

SONDERBEILAGE

Unternehmensfinanzierung in Hamburg und Norddeutschland



powered by:



STRUNK | KOLASCHNIK
Rechtsanwälte Steuerberater



**Standpunkt
Unternehmer**



ALICIA GANTER,
SPEED48,
WWW.SPEED48.DE

Ich verkaufe Freizeit und Komfort

Als ich im Frühjahr 2004 nach Hamburg ging, um meine Geschäftsidee – Lebensmittelhandel via Internet – zu realisieren, erntete ich besorgte Blicke aus meinem Umfeld, das sich offensichtlich ernsthaft Gedanken um meine geistige Gesundheit machte. Lebensmittelhandel via Internet – die Idee galt seit den spektakulären Pleiten à la Webvan (120 Mio. US-\$ Verlust in einem Quartal) als so tot wie nur irgend etwas. Und dann ausgerechnet Hamburg. War dort nicht der erfahrene Handelsriese Otto mit derselben Idee baden gegangen?

War er. Aber mein Ansatz war ein anderer. Ich hatte keine Millionen, die ich in Fuhrpark, Lagerlogistik und Werbung investieren – und verlieren – konnte. Ich wollte mit minimalem Investitionsaufwand beweisen, daß Lebensmittel-einzelhandel im Internet auch mit einem durchdachten Bottom-up-Ansatz zu verwirklichen ist. Von einem niedrigen Level läßt sich Wachstum in diesem Sektor besser organisieren als auf dem Niveau einer riesigen Handelsorganisation, die sich im schlechtesten Fall auch noch selbst kannibalisiert.

Genaugenommen besteht die Geschäftsidee von speed48 nicht im Lebensmittelhandel via Internet, sondern im Vordergrund steht der Servicegedanke: Ich verkaufe Komfort, indem ich meine Kunden von der langweiligen Standardeinkauferei, von lästiger Parkplatzsuche und Kistenschlepperei entlaste, und Freizeit, denn durch speed48 haben meine Kunden mehr Zeit für Dinge, die ihnen Spaß machen. So war es kein Zufall, daß ich auf Hamburg gekommen bin. Für den Aufbau eines Unternehmens wie speed48 kam von vornherein nur eine Metropolregion mit einer ausgeprägten Handels- und Dienstleistungslandschaft in Frage. Auch die hohe Anzahl von Single-Haushalten klang vielversprechend.

Den Ausschlag gab aber das günstige Umfeld für Existenzgründungen, das die Hamburgische Gesellschaft für Wirtschaftsförderung mbH (www.hamburg-economy.de) geschaffen hat. Es gab keine Probleme, kurzfristig einen Termin bei der Initiative Hamburg@work zu bekommen. Nicht nur die Beratung dort war ausgezeichnet, sondern man hat mir über die eigene Publizistik (<http://www.hamburg-media.net>) auch die ersten Pressekontakte vermittelt, die sich in der Startphase als sehr hilfreich erwiesen haben.

Genauso wichtig waren die Kontakte zu Großhändlern wie Fegro und Metro sowie die Einführung in die regionalen Netzwerke, in denen ein sehr angenehmes Klima vorherrscht. Bei Veranstaltungen etwa der bekannten Online-Kapitäne kann man sich gut mit anderen Gründern austauschen, ohne Gefahr zu laufen, durch Konkurrenzverhalten erdrückt zu werden. Natürlich geht es etwas zurückhaltender zu als im Süden, die Menschen sind schwerer zu begeistern, dafür sind die Kontakte vielfältiger.

Vergleichbares läßt sich auch von den Hamburger Investoren sagen. Es ist nicht immer leicht, mit ihnen ins Gespräch zu kommen. Daß das Geld hier besonders locker sitzen würde, läßt sich wahrlich nicht behaupten. Aber das hat auch seine Vorteile: Man muß sich eben um so genauer überlegen, wie man sein Geschäft ausbauen will, um ihr Interesse zu wecken. Doch in Hamburg herrscht ein Klima, in dem es leicht fällt, gute Ideen zu entwickeln – für mich ist die Stadt deshalb erste Wahl für motivierte Existenzgründer. Daran ändert auch das manchmal kontraproduktive Verhalten von Finanz- und Gewerbeamt nichts.