Im Gedankenaustausch: Gründer Ronald Arndt aus Stuttgart (links) und Berater Eberhard Wensauer aus Ludwigsburg. Foto: Holm Wolschendorf

Junge Ideen treffen auf Profistrategen

Schweizerisch-Deutscher Wirtschaftsclub hat zum Business-Speed-Dating im Getrag-Areal eingeladen

VON RONJA GYSIN

LUDWIGSBURG. Fünf junge, fünf erfahrene Unternehmer und zehn Minuten Redezeit – beim Business-Speed-Dating im Getrag-Areal haben sich Altbewährtes und Innovation vereint.

„Muss mein erstes Ziel als Unternehmer das Geldverdienen sein?", fragt Benjamin Rudolf, als er den Raum betritt. Mit seinem Start-up Nau Hau erforscht der Schwabe Anwendungsbereiche immersiver Medien. Dazu zählen etwa Brillen, die den Träger in eine virtuelle Welt entführen. Ein Markt, der laut dem Absolventen der Ludwigsburger Filmakademie in Deutschland „noch nicht wirklich existiert".

> „Die erfolgreichsten Unternehmen entstanden nicht aus der Absicht Gewinne zu maximieren, sondern aus Idealismus."
>
> **Michael Ciesléwicz**
> Regionaldirektor Südwest der Maritim-Hotelkette

Gegenüber sitzt Michael Ciesléwicz, Regionaldirektor Südwest der Maritim-Hotelkette. Er schüttelt den Kopf: „Die erfolgreichsten Unternehmen entstanden nicht aus der Absicht Gewinne zu maximieren, sondern aus Idealismus." Seit 30 Jahren ist der Heilbronner in der Hotelbranche. Heute leitet er neun Häuser des familiengeführten Unternehmens mit zusammen rund 2700 Zimmern. Rudolfs Expertise beeindruckt den alten Hasen und doch steht er ihr skeptisch gegenüber. „Ich habe mich lange gewehrt, ein Smartphone zu benutzen", sagt er schmunzelnd. Ciesléwicz fragt kritisch. Nach Nutzen, Vertriebsstrategie und der Nische, die Nau Hau besetzen will.

Es klopft an der Tür. Zehn Minuten sind vorbei, der nächste Wechsel steht an. Fünfmal wiederholt sich die Prozedur. Bis jeder Jungunternehmer mit jedem alten Hasen gesprochen hat.

Nach dem letzten Speed-Dating zieht Johannes Ellenberg, noch frisch im Unternehmertum, ein Resümee: „Erfahrung demaskiert." Seine Firma Accelerate Stuttgart entwickelt digitale Geschäftsmodelle mit Start-ups und Unternehmen. „Langjährige Strategen stellen die richtigen Fragen und zeigen auf, an welchen Punkten es hakt", führt er aus.

„Einer dieser Punkte ist die Kommunikation", berichtet Eberhard Paul Wensauer, Inhaber der Werbeagentur Wensauer & Partner in Ludwigsburg. Wer sein Angebot auf den Punkt bringen könne, so dass Kunden es verstehen, erhalte mehr Aufträge, die das Fortbestehen sichern. Der erwirtschaftete Umsatz stünde ebenso für alle Fünf an sekundärer Stelle. „Das ist grundsätzlich richtig so", lobt Wensauer den Unternehmergeist der Jugend. Trotzdem rät er, die Finanzlage im Blick zu behalten. Denn: „Auch die beste Idee lebt nicht lang, wenn die nötigen Mittel fehlen." Ihn habe der Abend zuversichtlich gestimmt, sagt der Agenturchef: „Die neue Generation sprüht vor Ideen und denkt freier als ich es in diesem Alter tat."

Zum zweiten Mal veranstaltete der Schweizerisch-Deutsche Wirtschaftsclub das Event im Raum Stuttgart. Mit Erfolg, wie Teilnehmer des ersten Speed-Datings berichteten. So seien aus den Gesprächen stabile Kontakte und Geschäftsbeziehungen entstanden. Den passenden Rahmen für Speed-Dater und 30 geladene Gäste boten am vergangenen Donnerstag die Geschäftsräume der Getrag-Areal-Verwaltungsgesellschaft LBW. Geschäftsführer Richard Nestler sieht das Areal als Begegnungszentrum. Das zeigt sich auch in der aktuellen Mieterschaft der Räumlichkeiten: Von Produktion über Filmakademie und Start-ups bis hin zum Logistikzentrum der regionalen Kliniken ist alles dabei. Im Frühjahr nächsten Jahres soll zudem die Tafel Ludwigsburg einziehen. „Für uns eine Selbstverständlichkeit", so Nestler. Weiterhin seien ein Konzept für eine ganzheitliche Flüchtlingsunterkunft im ehemaligen Energetikom und sogenannte „Freiräume" für außerschulische und außerbetriebliche Nachwuchsförderung im Gespräch.

LKZ 1.12.15