

Keine Scheu vor Geschäftsideen

Vor zwanzig Jahren gründete Günter Faltin die Teekampagne. Jetzt können Studenten ihre Unternehmenspläne im Labor präsentieren.

MAREIKE KNOKE | BERLIN Vor 20 Jahren hatte Günter Faltin eine Idee, die sich als ziemlich haltbar erwies: Darjeeling-Tee anzubieten. Im Direktversand, in einfachster Verpackung und in großen Mengen. Und dadurch viel preisgünstiger als bei den etablierten Teehändlern.

"Lass' es sein", riefen seine Kollegen entsetzt. "Es geht immer schief, wenn ein Ökonomie-Professor ein Unternehmen gründen will." Es ging nicht schief. Heute setzt die 1985 gegründete "Teekampagne" 7,5 Millionen Euro pro Jahr mit dem schwarzen Tee um. Und die meisten Teeliebhaber kennen die silbernen Packungen mit dem grünen Aufkleber.

Zudem dient die Kampagne als Blaupause für die Ideen dutzender gründungswilliger Studenten, die Faltin, seit 1977 Inhaber des Lehrstuhls Entrepreneurship an der Freien Universität Berlin, im Laufe der Jahre in Vorlesungen und in Workshops begeistern konnte.

Er wollte seinen Studenten und nicht zuletzt auch sich selbst beweisen, dass eine **Geschäftsidee** aufgehen kann - ohne hohes Eigenkapital, ohne großen Werbeaufwand.

Schon im ersten Jahr erreichte die "Teekampagne" den Break-even-point. Das funktionierte nur durch konsequente Kostenminimierung und komplettes Outsourcing von Geschäftsbereichen wie Versand und Buchhaltung.

Denn: "Ein Entrepreneur arbeitet am, nicht im Unternehmen, um den Kopf frei zu haben für neue Ideen", ist einer von Faltins Leitsätzen für Unternehmensgründungen.

Berlin im November: Günter Faltin hat auf einem Industriegelände zum Workshop "Labor für Entrepreneurship" geladen. 250 Studenten und andere junge Gründungswillige sind gekommen; sie wollen von dem Professor erfahren, wie man eine gute Produktidee entwickeln und diese preiswert anbieten kann. Und sie werden am Ende des Workshops ihre eigenen Geschäftsideen präsentieren.

Veranstalterin ist die 1999 von Faltin gegründete "Stiftung für Entrepreneurship". Die Richtung ist klar: "Nicht alle Studenten werden später an der Uni bleiben können oder anderweitig im öffentlichen Dienst landen", sagt der 61-jährige Professor. "Sie sollen deshalb ermuntert werden, ohne Scheu Geschäftsideen zu entwickeln."

Wie sein Doktorand Rafael Kugel, der vor gut drei Monaten das "Teekampagnen"-Prinzip erfolgreich für den Versandhandel mit Rapskernöl adaptierte und seine Neugründung jetzt auf dem Workshop präsentiert.

Wochenlang liefen die Internet-Suchmaschinen heiß, bis der 30-jährige Diplomkaufmann auf eine Ölmühle stieß, die das cholesterinfreie und normalerweise ziemlich teure "Olivenöl des Nordens" herstellt. Bei der Firmengründung setzte Kugel eine der wichtigsten Faltinschen Lehren um: Er blieb "nur" der Entrepreneur und überließ die Business-Administration anderen.

Das sind Leitsätze, die bei den Workshop-Teilnehmern ankommen. Denn es geht darum, wie universitäres Theoriewissen in unternehmerische Praxis umgesetzt werden kann. Ansprechen will Faltin mit seiner Stiftung und dem Labor auch Studenten aus Fachbereichen, die sich bislang wenig mit der Wirtschaft beschäftigt haben. Wie andere Inhaber von Gründerlehrstühlen will er damit eine "Kultur des Unternehmerischen" schaffen.

"Als Firmengründerin muss ich selbst nicht unbedingt fit in BWL sein. Ich brauche nur gute Leute, die das für mich erledigen," schlussfolgert Workshop-Teilnehmerin Viktoria Trosien. Die 25-Jährige ist Soziologiestudentin. Die erste Begegnung mit Günter Faltin sei ein "Aha-Erlebnis" gewesen, erzählt Viktoria Trosien: "Workshops wie diese bringen mir mehr als ein Businessplan-Wettbewerb, weil sie Hemmschwellen abbauen."

Sie möchte sich demnächst mit einem Vernetzungsprojekt selbständig machen. "Es wird darum gehen, wie man Probleme unserer Gesellschaft löst und dabei gleichzeitig dem Bedürfnis der Menschen nach Nähe entgegenkommt", erklärt sie, noch etwas vage. Denn die Konkurrenz könnte

ja mithören.

Um Vernetzungen will sich auch BWL-Student Florian Nöll kümmern - die von jungen Gründern mit alten Hasen. "Es wäre doch schade, wenn das Wissen der im Ruhestand befindlichen so genannten High Potentials ungenutzt brach liegen würde," erläutert er seine Idee. "Ich möchte eine Plattform etablieren, auf der Junge die passenden Ratgeber für ihren Fir-menstart finden."

In Sachen Gründung ist Nöll selbst schon ein Routinier: Mit 17 gründete er mit ein paar Schulfreunden - allesamt Computerfreaks - eine Firma für Internet-Design. Die gibt es heute noch.

Soweit ist Mechatronikstudent Martin Scholvien zwar noch nicht. Er steht kurz vor dem Diplom und auch für ihn ist beim Workshop "der Knoten geplatzt". Er will schon bald ein Projekt zur Gebäudeautomation verwirklichen, "das Energiekosten spart und ein optimales Wohnklima erzeugt." Der 29-Jährige jobbte eine Zeit lang bei einem Hersteller für Heizungs-lüftungen.

"Fachlich fühle ich mich fit", sagt er, "und der Rest jagt mir jetzt auch keine Angst mehr ein."

Knoke, Mareike