

Selbst ist der Physiker

Die Podiumsdiskussion am Tag der DPG widmete sich im November 2009 dem Thema „Physiker als Unternehmensgründer“.

Maike Pfalz

Jeder zehnte Physiker ist selbstständig. Viele davon wagen sogar den Schritt, ein eigenes Unternehmen zu gründen. Doch welche Voraussetzungen muss man mitbringen, um sein eigener Chef zu werden? Welche Hürden erschweren den Weg in die Selbstständigkeit, und wie finanziert man den Start eines eigenen Unternehmens? Diese und andere Fragen wurden am Tag der DPG im November 2009 intensiv diskutiert.

Physiker können alles“, antworten Physikprofessoren gerne ihren Erstsemesterstudenten, wenn diese fragen, was sie nach ihrem Studium beruflich einmal machen können. Doch was ist das eigentlich, dieses „alles“? Tatsächlich arbeiten Physiker in sehr unterschiedlichen Bereichen – in Unternehmensberatungen, in der Softwareentwicklung, im Gesundheits- und Sozialwesen, in der öffentlichen Verwaltung, in der Optik- oder Automobilindustrie, aber natürlich auch in Hochschulen und Forschungseinrichtungen, wie Lutz Schröter, DPG-Vorstandsmitglied für Industrie, Wirtschaft und Berufsfragen, in seinem Eingangreferat ausführte. Zudem hat die Arbeitsmarktstudie der DPG gezeigt, dass zehn Prozent aller erwerbstätigen Physiker selbstständig



Fotos: J. Heupel

Johannes Loxen, Thomas Fries, Susanne Friebe, Dirk Wandke und Marcus Weinhagen (v. l.) haben nach dem Physikstudium ihr eigenes Unternehmen gegründet.

sind.¹⁾ Sein eigener Chef, frei und unabhängig sein – wer träumt nicht davon? Mit dem Wunsch allein ist es jedoch nicht getan. „Wer ein Unternehmen gründen möchte, braucht ein Gespür für Marktchancen und Kundenbedürfnisse“, ist DPG-Präsident Gerd Litfin überzeugt. „Das ist nichts, was man im Physikstudium lernt.“

Am Anfang steht die Geschäftsidee, denn ohne Inhalt und Konzepte lässt sich kein Unternehmen aufbauen. Dirk Wandke war bereits vor seinem Studium in der Industrie tätig und wollte sich nicht damit zufrieden geben, im Institut einen Prototypen zu entwickeln. „Ich wollte meine Idee bis zum Produkt weiterführen und am Markt positionieren.“ Daher gründete er 2006 mit zwei Kollegen die Firma Cinogy – ein Spin-off der Hochschule für Angewandte Wissenschaft und Kunst in Göttingen. Inhaltlich konzentrieren sich Wandke und seine Kollegen auf die Laser- und Plasmatechnologie. Viele Unternehmensgründer lassen sich von dem inspirieren, was sie

ohnehin schon gut können – entweder durch die Promotion oder durch ihren Job. Marcus Weinhagen, der sein 1997 gegründetes Unternehmen Anfang 2010 an Pfeiffer Vakuum verkauft hat, bezeichnet sich generell als unruhigen Geist. „Die Initialzündung kam, als ich während der Promotion im Labor saß und gedacht habe: Vakuumtechnik muss man doch auch günstiger machen können.“ Mit diesem Gedanken im Hinterkopf brach Weinhagen seine Promotion ab und gründete zusammen mit einem Betriebswirtschaftler ein Unternehmen, das zu einer der besten Fertigungsstätten für Hoch- und Ultrahochvakuumanlagen avanciert ist. Die erste Zeit war allerdings hart, wie Weinhagen selbst zugibt, denn sein Partner und er machten gerade einmal 15 000 DM Jahresumsatz.

Besonders in den ersten Jahren ist es schwierig, die Finanzierung eines Unternehmens auf ein sicheres Fundament zu stellen, denn wer den Erfolg seiner Firma noch nicht unter Beweis gestellt hat, er-

1) vgl. auch den Artikel auf S. 27 in diesem Heft

DISKUSSIONSTEILNEHMER

Dr. Susanne Friebe, Munich Partners AG, München

Dr. Thomas Fries, FRT GmbH, Bergisch Gladbach

Dr. Johannes Loxen, SerNet GmbH, Göttingen

Dirk Wandke, CINOGY GmbH, Duderstadt

Marcus Weinhagen, Trinos Vakuum Systeme GmbH, Göttingen

Prof. Dr. Gerd Litfin, DPG-Präsident und Diskussionsleiter

hält auch keinen Bankkredit. „Wir haben das Ganze am Anfang privat finanziert“, erinnert sich Susanne Friebe, die gemeinsam mit drei Kollegen von McKinsey & Company 2004 eine Unternehmensberatung gegründet hat. „Wir sind mit nichts gestartet, und erst nach zwei Jahren lief der Laden.“ Denn in der Beratung vergehen oft viele Monate vom ersten Kundenkontakt bis zum Abschluss eines Projekts. Noch belastender ist die Situation, wenn man zusätzlich zu Personalkosten in Gebäude, Maschinen oder Lagerräume investieren muss. Eine mögliche Lösung sind stille Beteiligungen durch einen Investor, der die Unternehmensgründung finanziert und dafür später an den Gewinnen beteiligt wird. „Ich bin Physiker und nicht dafür da, mich um Liquidität zu kümmern. Müsste ich daran auch noch denken, wäre mein Abend versaut“, verrät Johannes Loxen. Bei seiner Firma SerNet – einem Dienstleister für Datenschutz und Informations-



Dirk Wandke: „Ich wollte meine Idee bis zum Produkt weiterführen und am Markt positionieren.“

sicherheit – hat er daher einen langfristigen Vertrag mit einem Investor abgeschlossen, der Loxen finanziell den Rücken freihält. „Dafür muss man teilen können“, meint er, „den Spaß bei der Arbeit, aber auch das Risiko.“ Auch Thomas Fries hat anfangs mit seinem Unternehmen FRT ums Überleben gekämpft. „Da haben wir alles gemacht. Das hatte nicht immer etwas mit optischer

Oberflächenmesstechnik zu tun, aber es hat unseren Laden halbwegs am Leben gehalten“, blickt er zurück und scherzt: „Am Anfang hätten wir auch unsere Großmutter verkauft.“ Wenn man sich aber am Markt etabliert hat, wird es immer leichter, eine Finanzierung zu bekommen. „Es ist traurig, dass man erst mit allem bürgen muss, was man hat. Je erfolgreicher man wird, umso weniger wollen die Banken haben“, meint Marcus Weinhausen.

Auf Stärken konzentrieren

Auf den Unternehmensgründer warten aber nicht nur finanzielle oder bürokratische Hürden. Wie man ein Unternehmen führt, und an welche Dinge zu denken ist, weiß am Anfang kaum jemand. „Das war selbst organisiertes Chaos“, gibt Johannes Loxen zu und rät: „Wichtig ist, dass man sich auf seine eigenen Stärken konzentriert und alles andere jemandem machen



Wieder einmal lockte die Podiumsdiskussion am Tag der DPG zahlreiche Zuhö-

rinnen und Zuhörer in den Wilhelm und Else Heraeus-Hörsaal.

lässt, der etwas davon versteht.“ Ohne seinen Steuerberater oder einen guten Anwalt wäre er nicht da, wo er heute steht. So hatte er von Berufsgenossenschaften vorher nichts gehört, aber auch mit Haftungsklauseln in Dienstleistungsverträgen konnte er sich nicht aus. „Bestimmte Bereiche muss man loslassen können“, meint auch Marcus Weinhausen, der vieles an seine Mitarbeiter delegiert, damit sämtliche Bereiche reibungslos funktionieren. Zudem ist sein Unternehmen mit gut 150 Mitarbeitern inzwischen viel zu groß, als dass er noch alle Projekte und Kunden kennen könnte.

Ein Netzwerk ist wie ein Trampolin. Wenn man darauf herumspringt, kann man immer höher kommen.

Einen Coach, der über Anfangsschwierigkeiten hinweghilft, halten die Diskussionsteilnehmer zwar für gut, dennoch gestehen sie ein, dass sie lieber „ihr eigenes Ding machen“ wollten. „Meine Partner und ich waren anfangs unbelehrbar und haben gedacht, uns gehört die Welt“, erzählt Susanne Friebel. Sie ist überzeugt davon, dass es besser ist, seine eigenen Fehler zu machen und daraus zu lernen. Das ginge

schneller, als wenn einem jemand sagt, wie man etwas zu machen hat. „Als Physiker ist man getrieben, Dinge zu hinterfragen und nicht irgendwelche Rezepte anzuwenden“, begründet sie dies. Wer einen strategischen Investor gefunden hat, kann auf dessen Rat und Wissen vertrauen. Für Dirk Wandke ist der Rückhalt seines Investors sehr beruhigend, auch wenn er zugibt, dass er bei strategischen Fragen anfangs nicht so häufig auf dessen Erfahrungen zurückgegriffen hat.

Gut vernetzt ist halb gewonnen

Im Alleingang schafft man es jedoch nicht, eine große Firma hochzuziehen. Besonders wichtig schätzen die Diskussionsteilnehmer Netzwerke ein – die beruflichen wie auch die privaten. „Eine Unternehmensgründung ist ein großes Wollknäuel mit verschiedenen Farben drin“, vergleicht Johannes Loxen. „Irgendwo fängt man an zu ziehen, und wenn man das kurze Ende erwischt hat, muss man es noch mal versuchen und daraus etwas knüpfen. Das ist komplex und ohne Netzwerke kaum zu bewältigen“, ist er überzeugt. Besonders vorteilhaft ist es, wenn man jemanden, der selbst ein Unternehmen gegründet hat, nach seinen Erfahrungen oder Tipps zur Startfinanzierung befragen kann. Wie wichtig diese

Vernetzung ist, weiß auch Thomas Fries: „Ein Netzwerk ist wie ein Trampolin. Wenn man darauf herumspringt, kann man immer höher kommen.“

Frei und unabhängig sein

Führt man sich all diese Schwierigkeiten vor Augen, erscheint es möglicherweise nicht mehr ganz so verlockend, sein eigenes Unternehmen zu gründen. Was ist es also, das einen antreibt, dieses Risiko auf sich zu nehmen? Die Antwort ist leicht: „Mir war wichtig, mich selbst zu verwirklichen“, sagt Dirk Wandke. Für Susanne Friebel ging es um Freiheit und Unabhängigkeit. Marcus Weinhausen hatte das klare Ziel vor Augen, sich selbstständig zu machen. Nur eines hat er dabei nicht geschafft, wie er augenzwinkernd eingesteht: „Schon während des Studiums hatte ich immer nur ein Ziel, nämlich dass ich mit 35 aufhören kann zu arbeiten.“

Um sich durch den Dschungel der Unternehmensgründung zu kämpfen und auch schwierige Zeiten zu überstehen, braucht es eine gehörige Portion Selbstmotivation. So rät Gerd Litfin: „Ein Unternehmensgründer muss in jeder Situation gewillt sein, hundertprozentigen Einsatz zu zeigen.“ Doch das reicht nicht aus, um erfolgreich zu sein, wie sich die Diskussionsteilnehmer einig sind: Nur wenige Menschen sind Führungspersönlichkeiten. „Wenn man davon nichts in die Wiege gelegt bekommen hat, kann man das nur schwerlich lernen“, ist Susanne Friebel überzeugt. Für die eigenen Angestellten muss man an der Spitze stehen, gleichzeitig aber auch ein Vertrauensverhältnis aufbauen. „Das ist eine Aufgabe, an der man wachsen muss“, weiß Thomas Fries aus eigener Erfahrung. Worauf es darüber hinaus ankommt, bringt Marcus Weinhausen auf den Punkt: „Man muss den Willen haben, etwas zu unternehmen und Rückschläge einstecken können. Dann ist man auf dem richtigen Weg!“