

Auf das Konzept kommt es an

„Entrepreneur's Day 2016“ - Was Gründer beachten müssen

LUXEMBURG
MARC MENG

Die Märkte entwickeln sich immer schneller: Digitalisierung und Globalisierung sind nur zwei der Schlagworte, die an Unternehmer und Gründer heute neue Anforderungen stellen - und oft genug für sie auch eine Herausforderung sind. Tom Wirion, Generaldirektor der „Chambre de Métiers“, erklärte gestern in der Handwerkskammer zum Abschluss des „Entrepreneurs Day 2016“, Unternehmertum sei wichtig, schaffe Arbeitsplätze und Sorge für Wohlstand und Innovation. Stichwörter wie Digitalisierung oder Kreislaufwirtschaft seien für Unternehmer keine Theorie, sondern etwas, auf das der Unternehmer heute tagtäglich Antworten finden muss. Weil die Vorbereitung zum Unternehmertum wichtig sei, habe die Handwerkskammer auch die Neuausrichtung der Meisterprüfung lanciert, sagte Wirion. Wie ist es mit dem Gründergeist in Luxemburg bestellt? Francine Closener, Staatssekretärin im Wirtschaftsministerium,



Der „Entrepreneur's Day“ bildete den Auftakt für eine Reihe von Veranstaltungen rund um Unternehmensgründungen und Übernahmen, die noch bis zum 29. November dauern. Mehr auf www.journees.lu

Foto: J. Garroy/Editpress

verwies darauf, dass Luxemburg derzeit hinter Estland das Land mit den meisten Firmen-Neugründungen in Europa sei. Wie Closener bemerkte, fallen im Januar einige Kosten für Neugründungen weg. So bestehe die Hoffnung, dass Luxemburg nächstes Jahr vielleicht Estland beim „Entrepreneurship“ überhole.

Die Kunst des Unternehmertums

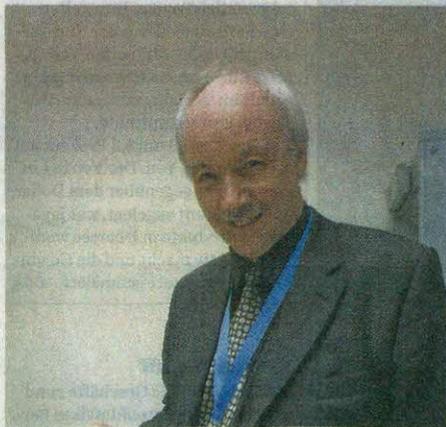
Günter Faltin, Entrepreneurship-Professor, Unternehmer und Gründer der „Stiftung Entrepreneurship“, führte aus, warum ein Unternehmensgründer nicht unbedingt ein betriebswirtschaftlicher Tausendsassa sein muss, um erfolgreich zu sein. Faltin hat den Teehandel hinterfragt und sein eigenes Teehandelsunternehmen gegründet, was ihm unter anderem den deutschen Gründerpreis einbrachte. Einst Professor in Berlin wollte er nicht länger nur Theoretiker sein und schilderte gestern, wie sein Abenteuer mit Unternehmertum begann. „Wie sollte ich als Professor, als Beamter, jungen Leuten erklären, was Entrepreneurship ist?“, erinnert er sich. Da er viel in der Dritten Welt unterwegs war, kam er auf Tee. Und so wurde er, der Kaffeetrinker, Teehändler. „Ich verstand von Tee eigentlich wenig“,

gestand er. Er fragte nach, was es koste, von Indien Tee nach Deutschland zu importieren. Frachtkosten: Ein Prozent vom Warenwert. Nur so wenig? Und Versicherung? Und der Transport? „Je mehr ich nachfragte, umso mehr kam ich ins Staunen und Fragen: Warum ist der Tee im Ursprungsland so billig und hier so viel teurer?“

„Unkonventionell denken“

Man müsse nur ein Stückweit unkonventionell denken, begründet er seinen unternehmerischen Erfolg. Wer sich abheben will, müsse in seinem Fach auch innovativ sein. Mit vier Tonnen Darjeeling-Tee als Direktimport fing Faltin Anfang der 1980er an. Schnell wurden es 400 Tonnen. Ohne Marketingausgaben.

Denn das Konzept, hochwertigen, echten, nicht aromatisierten Tee in Großpackungen anzubieten, kam an. „Warum erzähle ich das alles?“, fragte Faltin. „Ein gutes Konzept ist wichtig, wenn man sich selbstständig macht“. Ein guter Gründer sei wie ein Komponist: Der müsse auch nicht die Instrumente erfinden, müsse sie auch nicht selbst spielen können. Sondern er schafft daraus durch seine Komposition Neues - Neues aus bereits Vorhandenem. ●



Vom Professor zum Teehändler: Günter Faltin teilte gestern seine unternehmerischen Erfahrungen

Foto: Heptagon CC3.0