

Ulrik Ortiz Rasmussen
gibt sein Know-how gern
weiter an die jungen
Macher von heute

18



„Wirtschaftsland“
Interview



EIN „BUSINESS ANGEL“ FÜR GRÜNDER

In den Neunzigerjahren kam in Deutschland der Begriff „Business Angels“ auf. Diese erfahrenen Unternehmer unterstützen junge Start-ups mit ihrem Wissen und Kapital. Auch in Schleswig-Holstein gibt es zahlreiche Business Angels, die allerdings bisher für kapitalsuchende Start-ups wenig sichtbar und damit schwer zugänglich waren. Ein Business Angel im echten Norden ist Ulrik Ortiz Rasmussen, Gründer und Geschäftsführer der Flensburger r2p GmbH. Mit ihm und weiteren Privatinvestoren befindet sich die Wirtschaftsförderung und Technologietransfer Schleswig-Holstein GmbH (WTSH) im Aufbau eines Business Angels Netzwerkes für die wachsende Gründungsszene im Land.

„DIE PERSÖNLICHKEIT IST DAS A UND O.“

Business Angel Ulrik Rasmussen über entscheidende Faktoren des Erfolges einer Unternehmensgründung

„Wirtschaftsland“: Herr Rasmussen, Was reizt Sie an der Arbeit mit jungen Gründern?

Rasmussen: Wenn Sie in ein Gründungszentrum kommen, herrscht dort ein ganz besonderer Spirit. Sie spüren eine unglaubliche Aufbruchstimmung, einen Glauben an das Gute in der Welt, Mut, Engagement und eine traumhafte Naivität. Die meisten Entrepreneure sind sehr interessante und total unterschiedliche Menschen, die eines vereint: der Glaube an tolle Ideen. Dabei, diese Ideen zum Erfolg zu führen, möchte ich sie unterstützen. Zudem war das Leben sehr gut zu mir. Trotz vieler Tiefschläge hatte ich als Unternehmer deutlich mehr Erfolge als Misserfolge. Dafür bin ich sehr dankbar und möchte meine Erfahrungen weitergeben – auch um anderen die Fehler zu ersparen, die ich gemacht habe.

„Wirtschaftsland“: Welche Fehler waren das?

Rasmussen: Ich habe schon sehr früh angefangen, eigene Projekte umzusetzen. Schon während meiner Ausbildung zum Einzelhandelskaufmann habe ich einen Eiskiosk in Sonderburg betrieben. Später in Deutschland habe ich mich dann unter anderem mit dem Verkauf von Sportkleidung und einem Taxiunternehmen selbstständig gemacht. Danach habe ich ein Unternehmen für Überwachungssysteme in Bussen gegründet, bevor 2009 r2p entstand. Viele Dinge bin ich ohne das nötige Hintergrundwissen angegangen. Dadurch ist mir unter anderem mehrfach das Geld ausgegangen, was natürlich

fatal für ein Start-up ist. Die nötige Theorie habe ich mir erst später angeeignet. Ich bereue es nicht, Unternehmer geworden zu sein und würde diese Entscheidung immer wieder treffen. Allerdings würde ich die Reihenfolge meiner Schritte ändern.

„Wirtschaftsland“: Welche Unterstützung hatten Sie selbst als Gründer?

Rasmussen: Ich war damals zu stur, um mir Hilfe zu holen. Außerdem war das Thema Entrepreneurship noch nicht so gängig wie heute. Im Rückblick ist mir klar, dass ich die meisten Rückschläge hätte vermeiden können, wenn ich mir Rat von erfahrenen Unternehmern geholt hätte.

„Wirtschaftsland“: Was macht für Sie einen guten Gründer aus?

Rasmussen: Das A und O sind seine Persönlichkeit und der unbedingte Wille, die eigene Idee zum Erfolg zu führen. Ebenso wichtig sind Durchhaltevermögen, ein realistischer Blick auf die Dinge und ein bedachter Umgang mit Geld. Ganz wichtig ist mir bei ‚meinen Gründern‘ außerdem deren Ehrlichkeit.

„Wirtschaftsland“: Wo wird Ihrer Erfahrung nach am meisten Hilfe benötigt?

Rasmussen: Viele Gründer haben tolle Ideen, stoßen aber bei der konkreten Umsetzung auf Probleme. Oft werden außerdem falsche Prioritäten gesetzt. Ich erlebe zum Beispiel immer wieder Start-ups, die zwar noch kein Produkt haben, aber viel Geld ausgeben, um ihre Idee auf Messen

zu präsentieren. So riskiert man, dass potenzielle Kunden das Interesse verlieren, wenn nicht schnell ein marktreifes Produkt folgt. Viele Gründer haben zudem große Angst vor dem „Moment of truth“, in dem es darum geht, dem Markt das zu präsentieren, woran sie monatelang gearbeitet haben. Das ist ein sehr häufiger Stolperstein. Ein großer Fehler besteht außerdem darin, mit Partnern oder Investoren keine Verträge abzuschließen. An diesen Punkten stehe ich den Gründern mit meinen Erfahrungen und Ratschlägen zur Seite. (ah) //

19

Zur Unterstützung von schleswig-holsteinischen Gründerinnen und Gründern nimmt die WTSH bis 2021 den Aufbau eines Business Angels Netzwerkes wahr.

Ansprechpartnerin:
Dr. Annelie Tallig,
Projektleiterin für Gründungs-
förderung bei der WTSH.
tallig@wtsh.de
Tel.: 0431 66666 848

Der Aufbau des Netzwerkes findet im Rahmen des vom Land Schleswig-Holstein geförderten Projektes „Innovationsorientiertes Netzwerk StartUp Schleswig-Holstein“ statt, aus dem im Juni 2017 der StartUp Schleswig-Holstein e. V. hervorgegangen ist.