

# Gründerzeit

**Dortmund. Als Alexander Schüle und Christoph Thye vor drei Jahren den Sprung in die Selbstständigkeit wagten, ahnten Sie nicht, wie schnell sich der bergige Weg in die Unternehmensgründung ebenen sollte. Zunächst bedurfte es eines intensiv durchdachten Business-Plans, der bereits die guten Erfolgsaussichten durch das sorgfältig ausgearbeitete Konzept erkennen lassen sollte. Und natürlich großen Mutes und der Umtrieblichkeit, die für die ungewisse Landung nach dem Sprung in die Selbstständigkeit erforderlich ist. Der Wille und die Überzeugung von einer guten Idee waren die Triebfedern für die Gründung von acardo technologies.**

„Die Mühen haben sich gelohnt“, sagen Alexander Schüle und Christoph Thye übereinstimmend heute. Ein Blick zurück. Begonnen hatte alles im August 2000 im niedersächsischen Damme. Dort besitzen die Eltern von Christoph Thye ein Kino, was den Filius auf die Idee brachte, für die Filmvorstellungen im Internet Geschenkgutscheine anzubieten. Ausgedruckt am heimischen PC, eingelöst an der Kinokasse. Beim vorwiegend jugendlichen Publikum ein voller Erfolg.

## **Drehbuch zur Selbstständigkeit**

Die Gestaltung des Business-Plans erforderte eine Menge Zeit und Denkarbeit. Als gelernter Bäcker mit schwäbischen Wurzeln zeichnete Schüle selbstredend für das Zahlenwerk verantwortlich. Bei Christoph Thye, noch keine 30 Jahre alt, waren bereits einschlägige Erfahrungen vorhanden. Zwei Firmengründungen hatte er hinter sich, die erste bereits im zarten Alter von 18 Jahren. Er mimte den Schrittmacher. Das Duo konzentriert sich zunächst auf das Angebot von Gutscheinen via Internet. Der Erfolg schrie schallend nach mehr und der Nebenerwerb sollte zum Hauptgeschäft wachsen. In Gesprächen mit Freunden und Finanziers wurde klar: Gutscheine sind gut, Rabattcoupons via Internet besser. In den USA oder Frankreich ist das e-coupon-Marketing längst gängige Praxis. In Deutschland – Fehlanzeige. Schnell findet sich ein Investor, der Start-Geld bereitstellt. Der Einzug in sofort bezugsfertige Büros im südpfälzischen Zweibrücken folgt und die frisch gegründete AG jagt schnell fett-schwarzen Zahlen entgegen. acardo baut ein eigenes Internet-Portal mit dem Namen couponweb.de auf. Aufgrund von Forschungsergebnissen ist belegt, dass Gutscheine in Zeitschriften oder Postwurfsendungen nur zu zwei, via Internet aber zu rund 30 Prozent eingelöst werden. Ein effektives Marketing-Instrument also aus Sicht der Industrie. Beispiel: Die Baumarktkette Obi bietet mit Hilfe von acardo kostenlose D-Mark/Euro-Rechner an und stellt die Aktion nach nur wenigen Tagen gezwungenermaßen wieder ein. Der Grund: Die Nachfrage war so groß, dass die Taschenrechner ruckzuck vergriffen waren.

## **Kerngeschäft: Rabattangebote für Schnäppchenjäger**

Das für die Vertriebsschiene notwendige Know-How wurde schnell erworben und bald Routine. Das Hauptaugenmerk legten die Firmengründer für das Funktionieren des Geschäfts auf die Zusammenführung von Herstellern, Einzelhändlern und Konsumenten. So musste etwa sichergestellt werden, dass

jeder Coupon nur einmal eingelöst oder die Balken-Codes nicht gefälscht werden konnten. Auch etwa bei der Fast-Food-Kette McDonald`s stieß man mit der Idee auf Gegenliebe: Wochenlang gab es eine Burgermahlzeit einen Euro fünfzig billiger, wenn ein ausgedruckter Cyber-Coupon vorgelegt wurde. acardo wuchs schnell in eine Dimension, die für die Firmengründer einen Standortwechsel erforderlich machte.

### **Glückauf in Dortmund**

Unterdessen waren die Firmengründer auf start2grow aufmerksam geworden, den vom dortmund-project jährlich initiierten Gründungswettbewerben, unterteilt in drei Gruppen. Die überdurchschnittlich hoch dotierten Preise gehen an die Sieger in den Bereichen IT, Mikrotechnik sowie an Branchen übergreifende Teilnehmer. Bei acardo prüften renommierte Unternehmensberater von McKinsey akribisch Business-Plan und Firma. Das brachte den Feinschliff. Am Ende standen 60 tausend Mark. Der überdimensionale Scheck für den dritten Preis prangt noch heute stolz an einer Wand des Firmensitzes in Dortmund, im großen Büro nahe der Stadtbibliothek, erbaut vom Schweizer Star-Architekten Botta. Ein stolzer Platz für ein stolzes Werk. Erst kürzlich beteiligte sich die Sparkasse mit 25 Prozent an acardo. Risikokapital. Für Schüle/Thye mehrere Millionen Euro frisches Geld. Für den weiteren Expansionskurs.

### **Start2grow: jetzt!**

Erfolgsstorys solcher Start-Up`s sind bei weitem nicht so selten wie vielerorts angenommen. Und ein gutes Konzept ist der Anfang der Leichtigkeit des Selbstständig-Seins. Jetzt ist es übrigens wieder soweit: start2grow veranstaltet seine attraktiv dotierten Gründungswettbewerbe. Je einen für die IT-Branche sowie für die Mikrotechnik-Branche und einen, der für alle Branchen offen ist. Bis 2010 hat Dortmunds Oberbürgermeister Dr. Gerhard Langemeyer fünf Millionen Euro aus dem nicht eben üppigen städtischen Haushalt versprochen. Und zwar pro Jahr.

Weitere Informationen gibt es unter [www.start2grow.de](http://www.start2grow.de) im Internet.

Christian Jacob