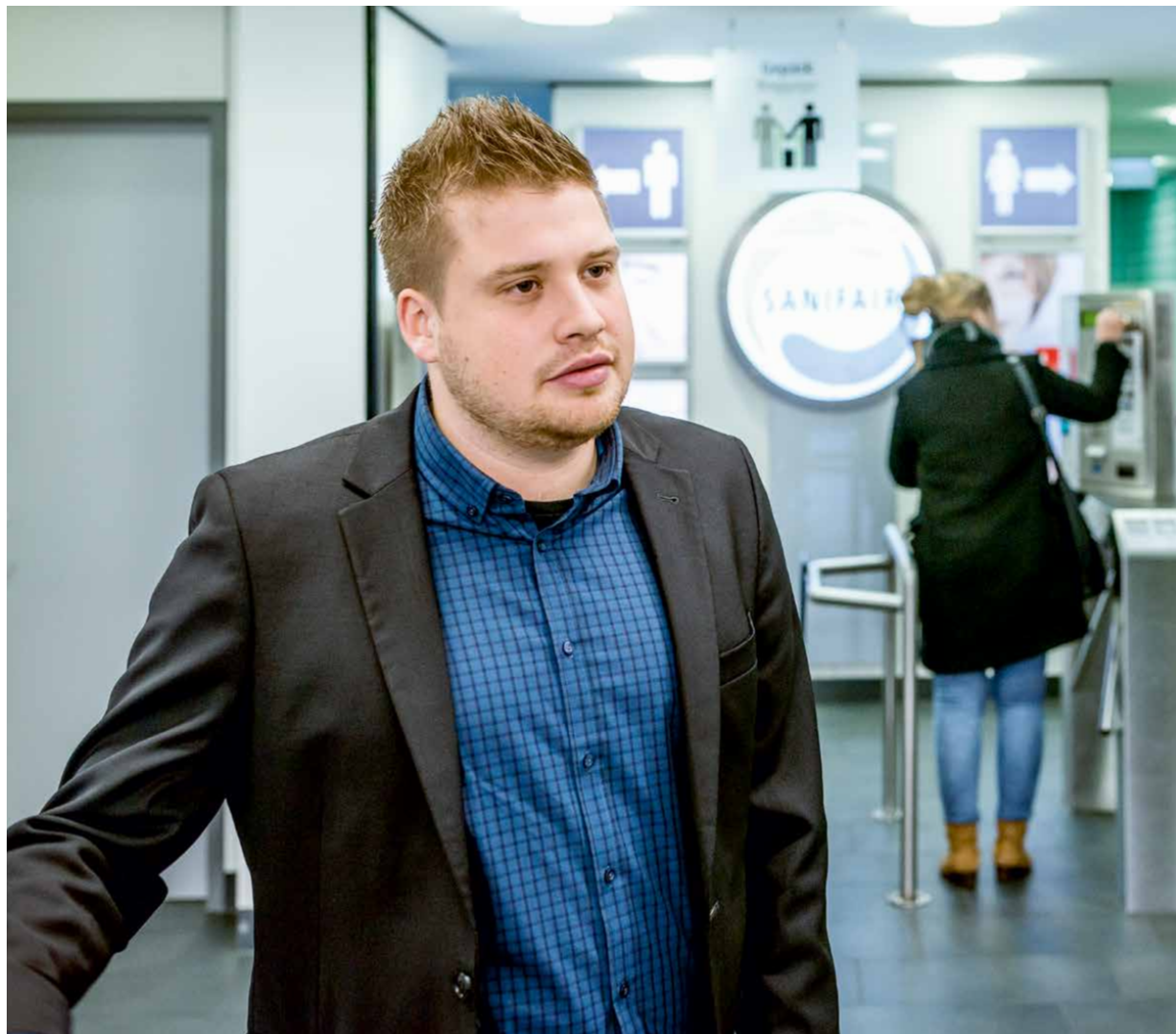


## ZUKUNFT SELBST GESTALTEN

**Die Karriere eines visionären und engagierten Jungunternehmers zeigt, dass auch innovative Geschäftsideen mit hohem Kapitalbedarf eine Chance auf Finanzierung haben.**

Häufig läuft es so: Start-ups, die einen Bankkredit beantragen, benötigen Sicherheiten und Eigenkapital. Fehlt das eine oder andere bzw. ist es nicht in ausreichender Höhe vorhanden, stehen die Kreditverhandlungen relativ schnell vor dem Aus. Kann ein Geldgeber zudem das Risiko nicht einschätzen, weil z. B. die Geschäftsidee sehr innovativ oder der Kapitalbedarf sehr hoch ist, haben Gründerinnen und Gründer ebenfalls schlechte Karten.



Jungunternehmer Enno Burghartz

Dass es auch anders geht, dokumentiert das Beispiel von Enno Burghartz, einem jungen zielstrebigem Mann, der sich einen Traum erfüllt hat. Sein Ziel, ein eigenes Unternehmen zu leiten, hat er erreicht – und das im Alter von 27 Jahren. Nach dem Abitur startete er bei einem Braunschweiger Unternehmen mit dem dualen Studium „Handels- und Dienstleistungsmanagement“. Anschließend zog er – mit einem hervorragenden Abschluss in der Tasche – nach Köln, um dort gemeinsam mit Sanifair ein neues Franchisekonzept zu entwickeln. Nach anderthalb Jahren Entwicklungszeit sowie einer Testphase war sich Burghartz sicher: Das Konzept ist rund, der Erfolg quasi garantiert. Weil er seinem Vorhaben von Anfang an vertraute, kündigte er seine Festanstellung, zog zurück nach Braunschweig und übernahm gleich das neue Geschäftsgebiet Mitte. „Zurückblickend betrachtet war dies der erste Schritt auf einem bergigen Weg mit Höhen und ein paar Tiefen“, meint der Jungunternehmer. „Aber es ist wie bei einer Alpenwanderung, der steile Anstieg wird dann schließlich mit einer grandiosen Aussicht belohnt.“

### Risikokapital sicher angelegt

Die Finanzierung seines Vorhabens gestaltete sich zunächst schwierig, einige Bankinstitute winkten gleich ab. Anders die BraWo Unternehmensbeteiligungs-Management GmbH (UBMG). „Der Geschäftsführer Thomas Zechner erkannte sehr schnell das Potenzial meines Konzepts. Wir haben uns zügig mit den Inhalten beschäftigt. Die konstruktiven Gespräche haben mich positiv überrascht, ebenso die Anerkennung durch den Geschäftsführer, die mich zusätzlich in meinem Vorhaben bestärkt hat“, be-

schreibt Enno Burghartz seine Erfahrung mit der Volksbank-Tochter. Auf die Frage, warum die UBMG sich an diesem Gründungsvorhaben beteiligt, erklärt Zechner: „Wir haben breitgefächerte wie fundierte Erfahrungen mit Risikokapital. Außerdem sind wir immer gern bereit, über unseren Tellerrand zu schauen und abseits der üblichen Bahnen zu denken.“ Hinzu kommt der regionale Faktor, der nach seiner Erfahrung eine wesentliche Rolle bei der Vergabe von Risikokapital spielt. „Wir kennen die Region und haben hier ein gut funktionierendes Netzwerk. Von unseren guten Kontakten, z. B. zu Wirtschaftsvertretern oder Unternehmern, profitieren auch unsere Kunden.“

### Potenziale für den Erfolg von morgen

Das Sanitär-Dienstleistungsbusiness mag auf den ersten Blick unscheinbar wirken, doch spätestens beim zweiten Blick zeigt sich das Potenzial. Gerade bei Ideen, die zunächst ungewöhnlich erscheinen und bei denen die Kapitaldecke dünn ist, gilt es, Chancen zu erkennen – und dafür braucht es gleichermaßen kreative, wagemutige Unternehmer wie Kapitalgeber. Enno Burghartz hatte eine spannende Idee, die Beteiligungsgesellschaft erkannte das enorme Potenzial und investierte Risikokapital. Die aktuelle Entwicklung zeigt, dass der richtige Weg beschritten wurde. Das junge Unternehmen entwickelt sich sehr gut und ist gesund. Derzeit plant Enno Burghartz, sein Geschäftsgebiet zu vergrößern, er visiert die Übernahme von drei weiteren Standorten an. Nach der Expansion würde er 13 Standorte verwalten, von denen sich drei (zwei in Braunschweig, einer in Wolfsburg) in der Region befinden. ▼