

# Querdenken ... Zupacken ... Nischen besetzen ...



Phantasie, Know-how, Engagement – das sind die Zutaten, aus denen Gründende in Bonn/Rhein-Sieg neue Produkte und Dienstleistungen entwickeln. Sie setzen Akzente, von denen sich auch erfahrene Unternehmer inspirieren lassen können. Wir stellen die Ideen einiger Gründer vor – von der türkischen Ofenkartoffel bis zum digitalen Familienplaner.



## Die „Mission Kumpir“ hat begonnen

Kurz nachdem Stephan Wilke-Böer vor gut einem Jahr von Hamburg nach Bonn gezogen war, wollte er mit seiner Familie Kumpir essen. Vergeblich. Auf diesen Wunsch war die Bonner Gastro-Szene nicht vorbereitet. „Kumpir sind gefüllte Ofenkartoffeln. In Hamburg gibt es sie an jeder Ecke. Im Rheinland haben wir sie nirgendwo gefunden“, sagt Wilke-Böer.

Heute steht er dreimal die Woche mit seinem Food-Trailer auf dem Bonner Markt und verkauft genau das: Kumpir. Dauerbrenner „Anna“ wird mit Roter Beete, gebratenen Champignons und Speckwürfeln serviert. „Vincent“ kommt mit Krabben, Salat und Sour Cream

daher. Und „Marianne“ gilt als grüne Gesundheitsbombe mit Spinat und gerösteten Sonnenblumenkernen.

Das Konzept lautet „saisonal und regional“. Die Kartoffeln kommen von rheinischen Bauern, die Krabben für „Vincent“ werden nicht in Marokko, sondern in Bremerhaven gepult. Alle Ofenkartoffeln sind nach Familienmitgliedern benannt, das Unternehmen heißt Erdapfel Bonn ([www.erdapfel-bonn.de](http://www.erdapfel-bonn.de)). An Wochenenden bietet Wilke-Böer die Ofenkartoffeln bei Festivals und Veranstaltungen an – Kumpir erobert das Rheinland.

## Frischer Impuls aus Hamburg

Wilke-Böer gehört zu den 8.542 Personen, die im Jahr 2016 in Bonn/Rhein-Sieg ein neues Unternehmen

*Bevor Stephan Wilke-Böer den Erdapfel Bonn eröffnete, war Kumpir im Rheinland nicht zu finden. Das Konzept des Erdapfel Bonn lautet „saisonal und regional“. Die Kartoffeln kommen aus dem Rheinland, das Gemüse aus einem Umkreis von 300 Kilometern.*



*Als Studentin jobbte Elfi Thudt bei Fisch Stuch. Im März 2017 übernahm sie die Filiale in Bad Honnef – die jetzt Maritime Feinkost Elfi Thudt heißt. Der Name Stuch darf jedoch weiterhin am Schaufenster stehen. In ihrem Geschäft bereitet Thudt den Mittagstisch für ihre Kunden zu, z.B. schottischen Biolachs.*

gründeten, bzw. ein bereits bestehendes Unternehmen ummeldeten. Mit seiner Gründungsidee setzte er einen frischen Impuls. Um Kumpir im Rheinland zu etablieren, musste erst ein Hamburger kommen. Noch dazu einer, der weder gelernter Koch noch Gastronom ist, sondern Kameramann.

Jahrelang ist der 38-jährige für Filmreportagen um die Welt gereist. Mit der Kamera auf der Schulter begleitete er zum Beispiel Polarforscher Arved Fuchs in der Arktis und besuchte eine Orang-Utan Aufzuchtstation in Indonesien. Das war kräftezehrend. Als sein Sohn Vincent vor drei Jahren zur Welt kam, gab Wilke-Böer seinem Leben eine neue Richtung. Er wollte häufiger bei seiner Familie sein. Und ließ seine Gründungsidee reifen.

„Als Stephan Wilke-Böer zu uns in die Beratung kam, hat er uns positiv überrascht“, erinnert sich

Regina Rosenstock, Gesamtbereichsleiterin Unternehmensförderung der IHK Bonn/Rhein-Sieg. „Er kannte alle Einzelheiten seines Businessplanes, bis hinunter zum Preis für ökologisch abbaubare Serverschalen.“

Wilke-Böer gehört zu den Existenzgründern, die sich ausführlich beraten ließen. Auch das ist untypisch. Der aktuellen Gründerstudie NRW zufolge verzichten viele Gründende auf eine Beratung – zu ihrem Schaden. „Es existieren zahlreiche Förderprogramme. Doch wer sich nicht beraten lässt, erfährt möglicherweise nicht, welches Programm sich am besten für die eigene Gründungsidee eignet. Ohne dieses Wissen können unnötige Kosten entstehen“, sagt Regina Rosenstock. „Das Risiko des Scheiterns besteht immer. Beratung kann helfen, das Risiko zu minimieren.“

## Serviceangebot der IHK Bonn/Rhein-Sieg für Existenzgründer

### Veranstaltungen

- Ideenbörse, Ideenmarkt, Ideenschmiede und Gründungsmesse während der bundesweiten Gründerwoche (s. Artikel „Starkes Trio: Ideenbörse, Ideenmarkt und Ideenschmiede“, S. 19)
- Gründerinnentag am 22. September im großen Saal der IHK, [www.ihk-bonn.de](http://www.ihk-bonn.de) | Webcode 6491601
- Unternehmensnachfolge – die andere Art der Existenzgründung | Webcode 663

### Sprechtag

- Digitaler Finanzierungssprechtag, Berater der Bürgerschaftsbank NRW und der NRW.Bank sind ebenfalls anwesend am 6. September im Digital Hub | Webcode 6491946
- Gründungssprechtag mit individuellen Einzelgesprächen von ca. einer Stunde. Unternehmens- und Steuerberater sind am 19. Oktober in der IHK anwesend | Webcode 6491932

**Beratungen: ca. 650 pro Jahr**

**Fachkundige Stellungnahmen – Gründerzuschuss: ca. 100 pro Jahr**

### Beantragung von Förderprogrammen

#### Starter Center

[www.startercenter-bonn-rhein-sieg.de](http://www.startercenter-bonn-rhein-sieg.de)

#### Report zum Gründungsgeschehen in Bonn/Rhein-Sieg 2017

Der druckfrische Report informiert Gründende, Investoren und Wirtschaftspolitik über die aktuellen Entwicklungen der Start-ups. Außerdem enthält er ausführliche Informationen zu den Angeboten der IHK Bonn/Rhein-Sieg für Existenzgründer.

[www.ihk-bonn.de](http://www.ihk-bonn.de) | Webcode 3219



*Acht Köpfe, ein Thema - IHK Team Gründung für die Region Bonn/Rhein-Sieg: Heiko Oberlies, Karl Reiners, Regina Rosenstock, Tobias Imberge, Nadine Odenthal, Gerlinde Waering, Daniel Kohring und Michael Pieck (v.l.).*

Ansprechpartnerin: **Nadine Odenthal**, Telefon 0228 2284 -169, E-Mail: [odenthal@bonn.ihk.de](mailto:odenthal@bonn.ihk.de)



„Existenzgründende, die sich nicht beraten lassen, riskieren Verluste.“

**Regina Rosenstock,**  
Gesamtbereichsleiterin  
Unternehmensförderung

### Vom Studentenjob zur Selbstständigkeit

Rosenstock bedauert, dass das Gründungsgeschehen in Bonn/Rhein-Sieg zur Zeit relativ schwach ausgeprägt ist. „Unsere Wirtschaft braucht frische Ideen und Menschen, die den Mut zur Selbstständigkeit haben“, sagt die Expertin.

Diesen Mut bewies auch Fischhändlerin Elfi Thudt, die die Filiale des Bonner Unternehmens Fisch Stuch in der Bad Honnefer Fußgängerzone übernahm. Die 38-jährige kannte das Unternehmen, seit 2005 verkaufte sie dort Fisch. Was als Ausgleich zum Studium begann, wurde zum Hauptberuf. „Ende 2015 erzählte eine Kollegin, dass Stuch unsere Filiale in Bad Honnef schließen wolle. Mein erster Gedanke: Das kann nicht sein.“

Thudt kannte viele ihrer Kunden persönlich, manche kamen aus Thomasberg oder Linz, um bei ihr Fisch zu kaufen. Sie mochte es, frischen Fisch zu filetieren und zu verkaufen – noch dazu in ihrer Wahlheimat Bad Honnef. Damit sollte Schluss sein? Thudt entschied anders.

„Kann ich ein eigenes Geschäft finanzieren? Diese Frage habe ich mir zuerst gestellt“, sagt sie. Ihre Bank verwies sie an die Berater der IHK. „Dort war ich richtig aufgehoben. Ich habe stapelweise Broschüren erhalten und mit dem Rotstift in der Hand durchgelesen.“ Außerdem habe sie sich um sich selbst gekümmert: „Ich habe meine persönlichen Voraussetzungen geprüft. Dazu gehörten ein Coaching und ein Gesundheitscheck.“

### Kleine Boote, die morgens rausfahren

Am 1. März 2017 übernahm sie als Fisch Stuch Kooperationspartnerin die Filiale. Der neue Name: Maritime Feinkost Elfi Thudt. Ihre Kunden schätzen, dass es in Bad Honnef weiterhin frischen Fisch aus nachhaltiger Fischerei gibt. „Manche fragen nach Leinenfängen. Das sind die Fänge kleiner Boote, die morgens rausfahren und abends wieder in den Hafen kommen“, erzählt Thudt. Die Kunden bleiben zum Mittagstisch, die Fischhändlerin bietet zum Beispiel schottischen Biolachs mit Salzkartoffeln und Salat an. Auch auf Lebensmittelunverträglichkeiten nimmt sie Rücksicht.

Die Geschäftsentwicklung sei gut. Noch öffnet sie von Mittwoch bis Samstag. Doch nach den Sommerferien soll der Dienstag hinzukommen. Thudt selbst isst den Fisch am liebsten pur mit etwas Salz, Pfeffer und Zitrone. Auch frische Kräuter passten gut: „Fisch hat ein so feines Aroma – das sollte man nicht mit allzu vielen Gewürzen überdecken.“

Ursula Katthöfer, freie Journalistin, Bonn

## Planen Sie frühzeitig die Unternehmensnachfolge



In rund 135.000 Unternehmen steht bis 2018 die Regelung der Nachfolge an, schätzt das Institut für Mittelstandsforschung. Weil die Übergabe ein fachlich, menschlich und auch emotional anspruchsvoller Prozess ist, sollte sie rechtzeitig geplant werden. In Kooperation mit ihren Netzwerkpartnern – zum Beispiel den Kammern – unterstützen die Experten der NRW.BANK mit Fokus auf Nordrhein-Westfalen sowohl Unternehmen als Übergeber als auch die mögliche Übernehmerseite.

Steht auch bei Ihnen der Stabwechsel an? Dann gibt es vielfältige Varianten, wie Sie die Nachfolge organisieren und Ihr Unternehmen übertragen können. Das Wichtigste ist: Planen Sie Ihre Nachfolge frühzeitig und lassen Sie sich professionell beraten.

Bei den Fördersprechtagen der NRW.BANK und den Beratertagen bei den Kammern vor Ort beraten die Förderberater der NRW.BANK zu Förderprodukten für konkrete Nachfolgevorhaben. Das Team Finanzierungsbegleitung der NRW.BANK steht Unternehmen als neutraler Sparringspartner mit dem „Blick einer Bank“ zur Verfügung, diskutiert mit Unternehmern, die einen Nachfolger suchen sowie der potenziellen Übernehmerseite erste Lösungsansätze und Fördermöglichkeiten.

Weitere Informationen und Kontaktdaten finden Sie unter [www.nrwbank.de/finanzierungsbegleitung](http://www.nrwbank.de/finanzierungsbegleitung) und [www.nrwbank.de/veranstaltungen](http://www.nrwbank.de/veranstaltungen)