

Der Gründer-Veteran

Stefan Ritter ist seit über 20 Jahren in der Start-Up-Branche erfolgreich

Von Thomas Simon

Zwei Schreibtische, ein Computer, ein Laptop, mehrere Smartphones und viele Bücher: Das Büro von Stefan Ritter im Link-Work an der Benzstraße 13 ist funktionell eingerichtet. Er trägt ein weißes Hemd, eine graue Jeans, graue Turnschuhe und sogar graue Socken. Vom unscheinbaren Äußeren darf man sich jedoch nicht täuschen lassen. Stefan Ritter ist alles andere als eintönig und einfallslos. „Meine Arbeit hat viel mit der eines professionellen Musikers und Produzenten gemeinsam“, sagt er. Der 43-Jährige spielt aber nicht auf Instrumenten, zumindest auf keinen, die Musik erzeugen. Ritter ist IT-Spezialist, Softwareentwickler und Firmengründer aus Leidenschaft. „Meinen ersten PC hatte ich bereits mit zehn Jahren“, sagt Ritter. „Sechs Jahre später habe ich mit einem Freund das Computer-Spiel ‚Blaxx‘ geschrieben.“ Kurz darauf hat er es für 7000 Mark verkauft. „Viel Geld für zwei 16-Jährige.“

Nach dem Schulabschluss studierte Ritter Informatik und Systems Engineering an der Hochschule Landshut. Er gründete bereits während des Studiums 1998 sein erstes Unternehmen mit Kommilitonen und entwickelte ein Informationssystem für die Produktionsabteilung des BMW-Werks Dingolfing. Ritter öffnet eine Präsentation auf seinem PC und deutet auf den Zahlenstrahl. „Das Wort ‚Start-Up‘ gab es damals natürlich noch nicht.“

Im Jahr 2012 hat der gebürtige Dingolfinger, der seit verganginem Jahr in Landshut lebt, das Start-Up „Ritter Mobile“ gegründet. Fortan sollte es nur noch um App-Entwicklung gehen. „Mobiltelefone und ihre Funktionen haben mich schon immer fasziniert“, erklärt Ritter. „Daher hatte ich auch 1996 schon ein Handy – ein richtig schweres Teil.“ Mit der Einführung von Smartphones eröffneten sich für Ritter neue Möglichkeiten, seine Ideen auch in die Tat umzusetzen.

App-Idee während einer Raucherpause in Las Vegas

Seine Kunden kommen inzwischen hauptsächlich aus Übersee. Für sie entwickelt er Apps im Bereich „Emergency Medical Services“ welche hauptsächlich von Rettungssanitätern genutzt werden. Auf diese Marktnische ist er per Zufall gestoßen – während eines Aufenthalts in Las Vegas. „Ich wollte mir eigentlich nur eine Zigarette anzünden und habe einen Mann auf der anderen Straßenseite nach Feuer gefragt“, erzählt Ritter. Es stellte sich heraus, dass er wegen einer Medizinischen Konferenz in Las Vegas weilte. Man sei ins Gespräch gekommen. Kurz darauf waren Ritter und er Geschäftspartner und entwickelten gemeinsam die Rettungssanitäter-App „EMS Field Partner“, die die Speicherung wichtiger Dokumente ermöglichte und die Arbeit der Rettungskräfte besser strukturierte. Die App wurde von der BBC ausgezeichnet und läuft auch heute noch. Gut sechs Jahre ist das inzwischen her. Mittlerweile wurden zahlreiche EMS Apps für Kunden aus der USA entwickelt.

Obwohl Ritter sich über die Auftragslage nicht beschweren kann,



Stefan Ritter sieht sich als Musiker, der immer wieder neue Stücke komponiert.

Foto: Jürgen Schöberl

plant er bereits neue Projekte. Er möchte kein klassischer Gründer sein, der 20 oder mehr Jahre in nur eine Sache investiert. Er ist auch schon wieder mittendrin in der Gründungsphase, zusammen mit drei weiteren Partnern. Die Idee: Eine App auf den Markt zu bringen, die private Bauherren und Handwerksbetriebe optimal miteinander vernetzt. „Was die Digitalisierung angeht, hat die Handwerksbranche nämlich den größten Nachholbedarf“, sagt Ritter. Er greift zur Maus und fährt mit dem Cursor über den Desktop. Nach diversen Klicks öffnet er einen „Dummi“ – einen App-Prototypen. Bilder, Dokumente, Baupläne, Termine, Kontaktdaten: Alles soll rund um die Uhr über das Handy oder das Tablet abrufbar sein.



Auf die Idee, eine solche Anwendung zu schreiben, die Renovierungs-, Sanierungs- oder Modernisierungsarbeiten erleichtern soll, kam Ritter erneut eher durch Zufall. Im Zuge seines Umzugs nach Landshut war er gezwungen, sich mit der Thematik auseinanderzusetzen. „Das war eine ziemlich stressige Zeit“, erinnert sich Ritter. „Handwerker A rief mich an, weil er etwas von Handwerker B wissen wollte und umgekehrt.“ Wenn Ritter nicht erreichbar war, verstrich schnell ein ganzer Arbeitstag, ohne das an der Baustelle etwas vorwärtsging. „Das hat mich dann so genervt, dass ich mich hingehockt und

innerhalb von zwei Wochen 30 Seiten Businessplan für die Start-Up-Idee geschrieben habe.“

Ein paar Monate später nahm die Idee konkrete Formen an und noch in diesem Jahr soll das Start-Up fertig aufgebaut sein. Einen Namen für das fertige Produkt hat er noch nicht: „Bisher gibt es nur den Arbeitstitel ‚Re-work‘.“

Vom Erfolg seines Konzepts ist Ritter fest überzeugt. Den Markt hat er intensiv analysiert: „585 000 Handwerksbetriebe deutschlandweit kommen für die App in Frage.“ Ritters Ziel: bis zum Jahr 2021 50 000 registrierte Handwerksbetriebe, die jährlich 500 000 Renovierungen mit der App durchführen. „Mit den ersten Firmen wurde schon Kontakt aufgenommen“, sagt Ritter. Im September steht dann ein Termin mit der Handwerkskammer an. „Wir sind aber noch auf der Suche nach weiteren Handwerksbetrieben und Bauherren, die die App testen wollen. Und natürlich dürfen sich auch interessierte Partner oder Investoren bei mir melden.“

Mehrere Großprojekte gleichzeitig nicht machbar

Und was kommt nach 2021? Ritters Antwort auf diese Frage kommt wie aus der Pistole geschossen. „Dann habe ich das Start-Up hoffentlich bereits verkauft und arbeite an etwas neuem.“ Zwei große Projekte gleichzeitig wird es bei ihm aber nicht geben. „Ich mache alles Schritt für Schritt und versuche, nicht gleichzeitig an mehreren größeren Projekten zu arbeiten.“ Das sei schlichtweg nicht machbar, außer man schiebe 15-Stunden-Schichten. „Habe ich zwar auch schon gemacht, ist aber auf Dauer nicht gesund.“ Sollte Ritters neues Start-Up für die digitale Vernetzung von Bauherren und Handwerksbetrieben also erfolgreich starten, wird er nur noch wenig für Ritter Mobile arbeiten können. „Da

wird dann alles andere deutlich zurückgefahren und das Start-Up bekommt höchste Priorität.“

Mit Anfang zwanzig hatte Stefan Ritter die Möglichkeit während des Studiums für ein Jahr in das Start-Up-Mekka Silicon Valley zu gehen. „Damals habe ich das Angebot abgelehnt, denn der Auslandsaufenthalt wäre mit vielen Veränderungen verbunden gewesen und das Silicon Valley war zu diesem Zeitpunkt noch nicht der Nabel der Start-Up-Szene. Zehn Jahre später hätte ich wohl, ohne zu zögern, ja gesagt.“

Doch muss es nicht immer das Silicon Valley oder Berlin sein, meint Ritter: „Was gerade in Bayern mit den Digitalen Gründerzentren passiert ist fantastisch. Viele neue interessante Start-Ups mit tollen Vo-

raussetzung entstehen und ich bin mir sicher, man wird in Zukunft noch von einigen hören.“

Start-Up-Serie

In Landshut und der Region soll sich eine Gründerszene entwickeln. In der Nähe der Hochschule ist bereits der Bau des „LINK“-Gründerzentrums geplant. Start-Ups sollen dort optimale Bedingungen vorfinden. Im Rahmen einer Serie hat unsere Zeitung Gründer im Raum Landshut besucht und sie genau unter die Lupe genommen. Die Landshuter Gründerszene kann auch auf Facebook unter „Startup Landshut“ verfolgt werden. Weitere Informationen gibt es im Internet unter www.link-landshut.de.

TIPPS FÜR EIN ERFOLGREICHES START-UP

Stefan Ritter blickt auf mehr als 20 Jahre Erfahrung im Bereich der Firmengründung zurück. Uns hat er erzählt, worauf es seiner Meinung nach wirklich ankommt:

„Jeder Gründer sollte prinzipiell drei Grundregeln beachten: Man muss ein bisschen „wahnsinnig“ sein, man muss mutig sein und man muss den Willen haben, etwas zu verändern.“

Gerade in der Anfangsphase einer Firmengründung muss man mit Entbehrungen leben. Zwei Mal die Woche ins Fußballtraining gehen, ist dann nicht mehr drin. Das unterschätzen die meisten. Viele sehen nur die Freizeit, die man als Selbstständiger hat, aber nicht die Arbeit, die dahinter steckt.

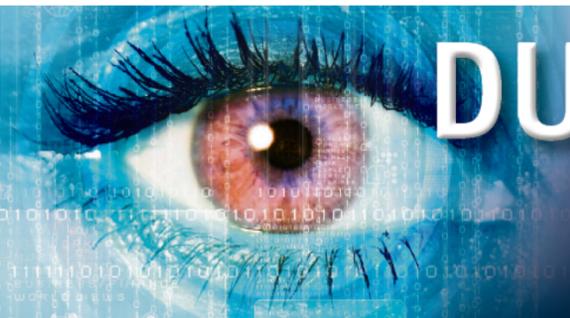
Ein weiterer wichtiger Punkt ist eine ausführliche Marktanalyse. Nur wer den Markt und die Anforderungen seiner potenziellen Kunden kennt, wird auch Erfolg mit seinem Produkt oder seiner Dienstleistung haben.

Nicht zu unterschätzen ist außerdem das richtige Team, mit dem man sich umgibt. Die wenigsten gründen alleine eine neue Firma. Von Freunden und Bekannten als Mitgründern würde ich aber eher abraten. Die Geschäftswelt ist hart, daran können Beziehungen schnell zerbrechen.

Ohne Geld kommt man natürlich auch nicht weit. Hier gilt: großzügig kalkulieren. Eine Anschlussfinanzierung ist oftmals viel schwieriger zu erhalten als eine Startfinanzierung.

Das passende Timing spielt für ein Start-Up eine große Rolle. Wer zu früh dran ist, der entwickelt jahrelang, bis einem das Geld ausgeht. Wer zu spät dran ist, muss viel Geld für Marketingstrategien in die Hand nehmen.

Zu guter Letzt ist auch der Standort mitentscheidend für den Erfolg. An einem Hochschulstandort ist es einfacher, IT-Fachkräfte und Mitstreiter zu finden, als im ländlichen Raum.“



DURCHBLICK

Wenn es um das Erkennen von Zusammenhängen geht, ist das gedruckte Wort viermal wirksamer als das gesprochene. Fazit: Fernsehen ist gut für den Einblick, Zeitung für den Durchblick.



MEDIENGRUPPE
Landshuter Zeitung/Straubinger Tagblatt

www.idowa.de