



Serie Existenzgründer im Porträt

Zur Dynamik unserer Volkswirtschaft tragen junge Unternehmen bei, die mit innovativen Ideen die Märkte beleben. Wir stellen Beispiele vor.

Brummendes Geschäft

Markus Lohmüller entwickelt und verkauft Natur- und Tierschutzprodukte



Markus Lohmüller, Inhaber des Naturschutzcenters, in seinem Lagerverkauf in Stuttgart Vaihingen.

Wer sich in seiner Jugend engagiert – sei es bei den Pfadfindern, im Sportverein oder für den Naturschutz – profitiert immer. Oft bleibt die Verbundenheit ein Leben lang. Markus Lohmüller hat auf sein Engagement sogar ein eigenes Unternehmen gebaut.

Der 36-Jährige hat in Stuttgart-Vaihingen das „Naturschutzcenter“ gegründet – ein Handelsunternehmen, das Privatpersonen, Umweltgruppen und Schulen aber auch Obstbauern und Großunternehmen mit allem versorgt, was man im Natur- und Artenschutz so braucht. Dazu gehören Nistkästen und Futtersäulen für Vögel, vor allem aber Nisthilfen für Wildbienen. Denn die brummenden Blütenbestäuber haben den aus Rottenburg stammenden Gründer seit seinem zehnten Lebensjahr nicht losgelassen. Damals rief er gemeinsam mit Schulkameraden und seinem Vater eine Gruppe zum Schutz der einheimischen Wildbienen ins Leben, die es noch heute gibt.

Freilich sah es nach dem Abi gar nicht danach aus, als würde Lohmüller aus seiner Passion einen Beruf machen. Mit DH-Studium und

Berufseinstieg bei IBM steuerte er vielmehr eine IT-Karriere an. Der Wunsch, sich eines Tages selbstständig zu machen, reifte erst langsam nach einem Aufbaustudium zum Master of Business Administration (MBA) an der Berliner Steinbeis-Hochschule. Als frisch examinierter MBA ging Lohmüller sein Vorhaben strategisch an: Ein Handelsunternehmen sollte es werden, und zwar mit Gütern, die weder verderben noch verfallen. „Aus Erfahrung wusste ich, dass Computer oft schon veraltet sind, wenn sie im Lager angeliefert werden.“

Natürlich kam Lohmüller da sein großes Know-how im Artenschutz in den Sinn. „Es ist absolut notwendig, die Produkte und die Kunden zu kennen, mit denen man es zu tun hat“, so hatte er gelernt. Und obwohl Insektenhäuser, Vogel- oder Fledermausnistkästen in Baumärkten und Online-Warenhäusern in großer Zahl zu finden sind, rechnete er sich Chancen aus, auf diesem Nischenmarkt Fuß zu fassen. „In einem kleinen Markt ist auch der Wettbewerb überschaubar“, erklärt der Gründer. „Und die meisten Händler bedienen das Segment nur nebenbei.“ Nach-

dem sich ein zunächst eingerichteter Online-shop erfreulich entwickelte, fand Lohmüller den Mut, seine gut bezahlte Stelle als Business-Development-Manager bei Siemens zu kündigen. Er mietete Lagerräume im ehemaligen Hudson-Areal in Stuttgart Vaihingen und trieb die Kundenakquise voran.

Die zeigt beachtliche Erfolge. So liefert das Naturschutzcenter Bausätze für Vogelnistkästen an ein Tochterunternehmen des Energiekonzerns EnBW, das sie für CSR-Projekte einsetzt. Auszubildende des Daimler-Werks Sindelfingen beriet Lohmüller beim Bau von Insektenhäusern anlässlich ihres jährlichen Naturschutzprojekts und lieferte das notwendige Material. Eine wichtige Kundengruppe sind Obsterzeuger, die angesichts sich ausbreitender Krankheiten der Honigbiene lieber auf deren wilde Verwandte als Bestäuber setzen. „Erstaunlich viele Unternehmen interessieren sich für Naturschutzartikel“, stellt Lohmüller fest. Vor Weihnachten hat er 300 Insekten-Nisthilfen in Geschenkpapier gepackt und für einen Auftraggeber an Kunden verschickt. Wachsendes Interesse gebe es auch an transparenten, für Menschen unsichtbaren Vogelschutzaufklebern für Glasscheiben, da wegen des hohen Glasanteils an modernen Gebäuden immer mehr Vögel verunglücken – mit entsprechendem Imageschaden für das Unternehmen.

Viele Produkte entwickelt der Firmengründer selbst und lässt sie dann von Partnerunternehmen in Deutschland herstellen – kleinere Stückzahlen werden auch mal in der väterlichen Werkstatt selbst gefertigt. So fand Lohmüller heraus, dass kleine Papprollen von wenigen Millimetern Durchmesser von Wildbienen hervorragend als Nisthöhlen angenommen werden – besser sogar als die üblichen Schilfhalme.



Walter Beck

Redaktion
Magazin Wirtschaft
walter.beck@stuttgart.ihk.de

Ab 2016 ist eine Auswahl von Artikeln des Naturschutzcenters in den Regalen der RWZ-Raiffeisen-Märkte zu finden. Ein Erfolg, der dem jungen Unternehmen einen kräftigen Schub geben dürfte. Auch wenn der Gründer schon jetzt von seiner Arbeit leben kann: „Es ist zwar noch nicht so viel wie in meiner Zeit als Angestellter“, lacht er. „Der Sinn meiner täglichen Arbeit und die Selbstbestimmung wiegen dies jedoch deutlich auf.“