

ANALYSE.

Neues Berlin

Sonderpublikation in Die Welt im März 2020



Die deutsche Gründerszene

So lebendig wie nie zuvor



Lesen Sie weitere interessante Artikel auf [analysedeutschland.de](https://www.analysedeutschland.de)

Frank Thelen:
Elon Musk hat vor vielen Jahren erkannt, worum es in Zukunft gehen wird: Daten.

Seite 21

Lesenswert:
Unsere vier Female Entrepreneurs verraten ihre Erfolgsrezepte und geben Mut.

Seite 20

Titelstory
| NOAH Conference
Ein Hauch von Silicon Valley in Berlin
Interview mit Marco Rodzynek, dem Gründer und CEO der NOAH Conference.

Seite 12

Partner Content
| EXIST-Potentiale
Drei Universitäten – ein neuer Weg der Förderung
Prof. Dr. Michael Stephan im Gespräch.

Seite 3



DIE HIGHLIGHTS	Neues Berlin	ANALYSEDEUTSCHLAND.DE	ANALYSEDEUTSCHLAND.DE	ANALYSEDEUTSCHLAND.DE	FOLGE UNS!
4. Die Veranstaltungshighlights 2020	14. Gründerstories aus dem Saarland	Tipps für junge Gründer Drei Experten geben ihre praxiserprobten Ratschläge an junge Gründer weiter.	Entscheidende Leidenschaft Gründen, um schnell reich zu werden, führt laut Matthew Mockridge selten zum Erfolg.	Private Krankenversicherung Dr. Florian Reuther gibt Tipps für die beste Krankenversicherung für Unternehmer.	Bleiben Sie mit unseren neuesten Kampagnen auf dem Laufenden auf unseren sozialen Kanälen.
8. Greentech Festival	20. Weiblicher Gründergeist				
12. Titelstory – Marco Rodzynek, NOAH-Gründer	21. Carsten Maschmeyer, Frank Thelen				

Investoren traut euch, setzt auf weibliche Start-ups



vorwort

Wer wachsen will, braucht Kapital – und genau da hakt es bei weiblichen Start-ups. **Gründerinnen haben es schwerer** als ihre männlichen Mitbewerber, Investoren zu finden, bekommen seltener und weniger Kapital, ihre Unternehmen werden niedriger bewertet und auch bei der Höhe ihrer Beteiligungen sind Kapitalgeber gegenüber weiblichen Start-ups deutlich zurückhaltender.

Foto: Pressefoto

Keine Studie zum Thema, die nicht derart ernüchternde Ergebnisse zutage fördert und die Erklärung gleich mitliefert: Männer dominieren die Investorenseite, in den Führungsetagen der Venture Capital Fonds sind Frauen gar nicht bis selten zu finden und auch Angel Investing ist (nicht nur) in Deutschland nach wie vor männlich dominiert. Der Anteil weiblicher Business Angels dürfte bei 7 % bis 12 % der circa 10.000 deutschen Geschäftselgen liegen. In Sachen Diversität ist – auch und vor allem auf Investoreseite – viel zu tun.

Bis 2025 soll der weibliche Anteil der Business Angels in Deutschland auf 25 % steigen – so das ehrgeizige Ziel von Business Angels Netzwerk Deutschland e.V. (BAND), Verband der Angels InvestorInnen und ihrer Zusammenschlüsse. Damit das erreicht wird, hat BAND das „Woman Business Angels Jahr 2020“ ausgerufen und unter der Schirmherrschaft des Bundesministers für Wirtschaft und Energie, Peter Altmaier, eine groß angelegte Offensive zur Mobilisierung von Angel Investorinnen gestartet: www.wbay2020.de

Dabei geht es vor allem darum, weibliche Business Angels, aktive Angelinas, ins Blickfeld der Öffentlichkeit zu stellen, um mehr Frauen mit Finanzpower zu motivieren, als Angel Investorin aktiv zu werden, was mittelbar auch dazu führen wird, mehr Gründerinnen Mut zu machen, mit einer eigenen Geschäftsidee an den Start zu gehen und Kapital und Know-how für Wachstum und Erfolg einzuwerben. Es geht um Veränderungen in beide Richtungen: Angel Investing braucht mehr Frauen, Gründerinnen brauchen Investorinnen.

Und weil – anders als bei den Aufsichtsräten der DAX Unternehmen – sich dieses Ziel nicht per Gesetz festlegen lässt, ruft

BAND Organisationen der Wirtschaft, Akteure entlang der Finanzierungskette, Multiplikatoren und engagierte Frauen zum Mitmachen auf. Jeder kann Partner der Offensive werden, um für mehr weibliche Geschäftselgen zu werben, das Thema in den sozialen Medien zu positionieren, sich für mehr Genderdiversität in der Investorenszene stark zu machen. Gerade weil die Finanzweltweit in der Wirtschaft so viel Macht in Händen hält, ist es wichtig, dass mehr Frauen als Angel Investorinnen aktiv werden. Potential scheint es genügend zu geben. Bei einer Studie in sieben europäischen Ländern wurde ein zu geringes Vermögen nur an fünfter Stelle der Gründe für den Mangel an weiblichen Business Angels genannt. Vorrangig waren es fehlende Kenntnis dieser Anlageklasse, das hohe Risiko und der fehlende Kontakt zu entsprechenden Netzwerken. Diesen Gründen abzuwehren und über die Chancen als Business Angel aufzuklären, ist Ziel des „Woman Business Angels Year 2020“.

Vorbilder und Best Practice gibt es. Sie müssen herausgestellt werden, um Mut zu machen und zur Nachahmung anzuregen. Das zeigt der Preis für die beste Angelina Europas, die „Goldene Aurora“, den BAND in Kooperation mit Business Angels Europe (BAE), dem europäischen Verband der nationalen Business Angel Verbände, auslobt. Paola Bonomo, Prof. Susanne Porsche und Dr. Mariana Bozesan waren die Preisrägerinnen der letzten Jahre und stehen für das große Engagement, aber auch für den Erfolg weiblicher Business Angels. Für das Jahr 2020 wartet die „Goldene Aurora“ noch auf ihre Preisrägerin. Vorschläge werden noch entgegengenommen.

Dr. Ute Günther, Vorstand von BAND und Vice-President von Business Angels Europe (BAE)

ANALYSE.

ANALYSE #43
NEUES BERLIN

Campaign Manager: Max Bettzig, Bettzig Media Consulting
EMP Geschäftsführung: Nicole Bitkin
Chief Content Officer: Mats Gyllorff
Editor: Alicia Steinbrück
Art Director: Aileen Reese
Text: Armin Führer, Jörg Wernien, Helmut Peters, Frank Tetzl, Katja Deutsch, Chan Sidki-Lundius, Ulrike Christoforidis
Coverfoto: unsplash, Pressefoto/ FZ Jülich
Distribution&Druck: Die Welt, 2020, Axel Springer SE

European Media Partner
Wir erstellen Online- und Printkampagnen mit wertvollen und interessanten Inhalten, die an relevante Zielgruppen verteilt werden. Unser Partner Content und Native Advertising stellt Ihre Geschichte in den Vordergrund.

Die Inhalte des „Partner Content“ in dieser Kampagne wurden in Zusammenarbeit mit unseren Kunden erstellt und sind Anzeigen.

Herausgegeben von:
European Media Partner Deutschland GmbH
Neuer Wall 59
DE-20354 Hamburg

Tel.: +49 40 87 407 400
Email: de@europeanmediapartner.com
Web: www.europeanmediapartner.com

ANZEIGE

Drei Universitäten – ein neuer Weg der Förderung

Oft schauen die privaten Kapitalgeber bei Neugründungen nur auf die großen Städte. Doch inzwischen hat sich fast überall eine sehr engagierte Gründerkultur etabliert, wie zum Beispiel in Mittelhessen.

Der Jubel im Dezember 2019 war groß. Die drei mittelhessischen Hochschulen konnte sich in einem Kooperationsverbund über eine millionenschwere Förderung freuen. Das Startup Netzwerk Mittelhessen Start-MiUp wird in der themenspezifischen Förderung EXIST-Potential im Schwerpunkt „Regional vernetzen“ vom Bundesministerium für Wirtschaft und Energie (BMWi) in einer vierjährigen Projektphase gefördert. Beantragt ist eine Förderung in Höhe von insgesamt drei Millionen Euro.

Unter der Federführung der Philipps-Universität Marburg (UMR) haben die drei Hochschulen (UMR, Justus-Liebig-Universität Gießen und die Technische Hochschule Mittelhessen) unter dem Dach ihres gemeinsamen Forschungscampus Mittelhessen ein sehr innovatives Konzept erarbeitet. Ihr Ziel ist die Zahl der Gründungen und Ausgründungen erheblich zu steigern. „Je mehr man anbietet, desto mehr wird auch gegründet und nachgefragt von den Gründern. Es gibt ein großes Gründungspotential, das wir gerne vollständig ausschöpfen wollen. Wir haben sicherlich schon Erfolge verzeichnet, aber das ist noch einiges an Luft nach oben“, sagt der Geschäftsführende Direktor des Marburger Zentrums für Existenzgründungsförderung

(MAFEX) an der UMR, Prof. Dr. Michael Stephan. „Das hat der Experten-Jury gezeigt, hier gibt es schon eine bewährte Struktur, auf der in der Zukunft aufgebaut werden kann. Zudem haben wir das gesamte Projekt nachhaltig angelegt. Das Projekt soll sich nach dem Auslaufen der Förderung weiter selbst tragen und das war auch ein großes Kriterium für die Vergabe der Mittel an uns“, sagt Prof. Michael Stephan. Die regionale Wirtschaft wird verstärkt mit eingebunden, ein gemeinsamer Förderverein soll kommen sowie ein Gründer- und Ideen-Scouting aufgebaut werden und mit der Hilfe von Safaris und Rallies sollen eine Vielzahl von Ideen und möglichen Neugründungen generiert werden. „Unsere Ziele sind ambitioniert, wir wollen eine Verdoppelung, besser noch eine Verdreifachung der bisherigen Zahlen erzielen. Das ist sportlich, aber ich bin da sehr optimistisch das uns, dass gelingen wird“, meint Prof. Michael Stephan. Auch die lokale Wirtschaft und Politik schauen gespannt auf

(MAFEX) an der UMR, Prof. Dr. Michael Stephan.

Die Chancen sind sehr gut, die drei Universitäten vereinen unterschiedliche Fachgebiete und Wissenszweige. Zwei klassische Universitäten mit einem starken Forschungsprofil in der Grundlagenforschung und die Technische Hochschule Mittelhessen mit der angewandten Forschung ergänzen sich perfekt. „Wir sind hier u. a. stark im Bereich der Medizin, Medizintechnik, der Chemie und Pharmazie, dazu die Geisteswissenschaften, die schon einige Nonprofit-Gründungen hervorgebracht haben. Mit unserem Projekt StartMiUp haben wir dazu eine zentrale Säule, um den möglichen Gründerinnen und Gründern gleich das richtige Rüstzeug mit auf den Weg zu geben. An allen drei Hochschulen gibt es bereits Angebote für Gründer, doch noch können wir nicht alles anbieten, was notwendig wäre. Mit der Vernetzung können wir jetzt alles anbieten, von der Rechtsberatung über Businesspläne, den Patentschutz und innovative Formate wie Prototyping Rallies oder gezieltes Scouting von Ideen und Gründern“, freut sich Michael Stephan. „Jetzt können wir den vielfältigen Bedarf auch decken.“

Dazu vernetzen die drei Hochschulen ihre Gründungsförderaktivitäten unter dem Dach des gemeinsamen Forschungscampus. Diese Plattform wurde bis jetzt für gemeinsame Forschungsprojekte genutzt. In Zukunft soll die Plattform auch für die Koordination der Existenzgründungsförderung an den drei Hochschulen genutzt werden.



Prof. Dr. Michael Stephan, Geschäftsführender Direktor Marburger Zentrum für Existenzgründungsförderung (MAFEX) an der UMR

„Das hat der Experten-Jury gezeigt, hier gibt es schon eine bewährte Struktur, auf der in der Zukunft aufgebaut werden kann. Zudem haben wir das gesamte Projekt nachhaltig angelegt. Das Projekt soll sich nach dem Auslaufen der Förderung weiter selbst tragen und das war auch ein großes Kriterium für die Vergabe der Mittel an uns“, sagt Prof. Michael Stephan.

Die regionale Wirtschaft wird verstärkt mit eingebunden, ein gemeinsamer Förderverein soll kommen sowie ein Gründer- und Ideen-Scouting aufgebaut werden und mit der Hilfe von Safaris und Rallies sollen eine Vielzahl von Ideen und möglichen Neugründungen generiert werden. „Unsere Ziele sind ambitioniert, wir wollen eine Verdoppelung, besser noch eine Verdreifachung der bisherigen Zahlen erzielen. Das ist sportlich, aber ich bin da sehr optimistisch das uns, dass gelingen wird“, meint Prof. Michael Stephan. Auch die lokale Wirtschaft und Politik schauen gespannt auf

das neue Projekt. Hier bietet sich eine große Chance die schon bestehenden Angebot für Gründer mit dem neuen Netzwerk der Universitäten zu verbinden. „In Marburg arbeiten wir schon lange sehr gut mit einem lokalen Förderverein der Wirtschaft und der Finanzinstitute zusammen. Jetzt können wir diese Arbeit auf die drei Standorte der Universitäten ausweiten. Das Projekt des BMWi ist eine sehr gute Möglichkeit, ein Paradies für Gründer in Mittelhessen zu schaffen.“ Prof. Michael Stephan ist sehr zuversichtlich, schließlich hat er vor 20 Jahren auch schon mal den Schritt in die Selbständigkeit gewagt. Er hat die Erfahrung und auch das Wissen, das EXIST-Projekt die nächsten Jahre, gemeinsam mit den Partnern, richtig und nachhaltig zu organisieren.

EXIST

Existenzgründungen aus der Wissenschaft

Weitere Infos:

www.exist.de oder Tel. 030 / 20199-411, Mail: info@exist.de

Das Programm EXIST wird durch das Bundesministerium für Wirtschaft und Energie und den Europäischen Sozialfonds gefördert.

Wir verbinden Ihre Marke mit der richtigen Zielgruppe.

Unsere Mission ist es, Ihr Unternehmen als Marktführer über die relevantesten Vertriebskanäle zu vermarkten. Wir garantieren Ihnen, dass Ihre Botschaft die richtige Zielgruppe erreicht.

Möchten Sie mehr wissen?
www.europeanmediapartner.com

EUROPEAN MEDIA PARTNER
CONTENT WITH A PURPOSE





Waterkant Festival

11. bis 13. Juni 2020

Als „Schaufenster für Innovation im Norden“ bringt das Waterkant Festival vom 11. bis 13. Juni 2020 auf ganz unterschiedliche Arten Gesellschaft und Technologien, GründerInnen und etablierte Unternehmen sowie Ideen und Tools zusammen. Seit 2016 kommen dazu um die 1.100 Besucher nach Kiel.

Ein großer Teil des Festivals besteht darin, die innovativen Lösungsvorschläge junger Startups aus Schleswig-Holstein und Skandinavien eine Bühne zu geben, um ihre Ideen zu präsentieren, ihr Netzwerk auszubauen und sie mit interessierten UnternehmerInnen zusammenzubringen.

Ganz im Sinne von open-campus.sh ist das Waterkant Festival aber nicht nur ein Event für digitale Insider, sondern ausdrücklich auch für Menschen gedacht, die mit diesen Themen bisher nur wenige oder auch keine Berührungspunkte hatten. Ziel dabei ist, die großen Veränderungen unserer Zeit mit zu gestalten.

Am ersten Tag des Waterkant Festivals organisiert SEEd (Social Entrepreneurship Education), die zu open-campus.sh gehören, das Young Waterkant. Das richtet sich speziell an die Schülerschaft. Regionale Foodtrucks, Livemusik und das einmalige MFG5 Gelände in Kiel Holtenau sorgen darüber hinaus für eine unverwechselbare Atmosphäre.

Weitere Informationen unter: www.waterkant.sh



Food Innovation Camp

15. Juni 2020

Am 15. Juni öffnet das 4. Food Innovation Camp (FIC) in der Handelskammer Hamburg seine Tore. Als Branchentreff der nachhaltigen Food- und Beauty-Szene bietet das Camp bis zu 1.500 Fachbesuchern Raum für Inspirationen, gezieltes Networking und Business. Top-Entscheider aus Handel, Gastronomie, Investment und Politik treffen auf über 85 innovative Food- und Beauty Start-ups, erfahren spannende Branchen Insights in der Konferenz und können über 30 Start-up Pitches auf der Pitch-Bühne verfolgen. Dort gibt eine Expertenjury direktes Feedback, und den Gewinnern winkt ein attraktives Preispaket. Talks zu innovativen Food-Themen, Panel Diskussionen mit Entscheidern und Innovatoren und Workshops zu Themen wie Finanzierung, Patente, Recht, Marketing etc. versprechen ausgiebigen Know-how-Transfer für Start-ups und die etablierte Ernährungswirtschaft. Mehr als 500 Matching-Gespräche sowie Speed Datings und Einzel-Matchmakings sorgen dafür, dass Innovatoren mit Investoren, Entscheidern aus Handel und Gastronomie sowie möglichen Kooperationspartnern zusammenkommen.

Zusätzlich locken hochkarätige Gäste wie Dr. Wladimir Klitschko, Dr. Peter Tschentcher, Katharina Fegebank, Ralf Dümmel, Christian Rach und Hans-Jürgen Moog.

Weitere Informationen unter: www.hamburg-startups.net



PIRATE Summit

24. bis 26. Juni 2020

Vom 24. bis zum 26. Juni findet die zehnte Edition des PIRATE Summit im Odonien in Köln statt. In der beeindruckenden, aus einem ehemaligen Schrottplatz entstandenen, Outdoor-Kunstgalerie treffen World-Class-Gründer und Entrepreneur aus der ganzen Welt auf investitions-hungrige Geldgeber.

Diese einzigartige Location bietet genügend Raum für Roboter, feuerspuckende Skulpturen, Networking und jede Menge Spaß.

Auch wenn in dieser inspirierenden Umgebung viele technologische Inhalte diskutiert werden, ist der PIRATE Summit keine reine Tech-Veranstaltung, sondern eine Konferenz für all diejenigen, die mit Hilfe neuer Technologie Wertvolles erschaffen möchten – also eher eine Veranstaltung für Unternehmer und Unternehmertum.

In diesem Jahr steht der PIRATE Summit unter dem Motto #SolveRealProblems. Zeit ist eine sehr begrenzte Ressource und deshalb sollten Gründer über die Probleme nachdenken, denen sie ihre Zeit widmen. Eine verfeinerte Version der UN Entwicklungsziele für Nachhaltigkeit bildet den Rahmen für unsere Agenda, das bedeutet eine Konzentration auf Themen wie Klimawandel, Bildung, Energie, Gesundheit, Müllreduktion und ähnliches.

Doch auch die Bereiche HR, Marketing, Sales und Unternehmenskultur kommen nicht zu kurz.

Weitere Informationen unter: www.piratesummit.com



TOA Berlin

23. bis 26. Juni 2020

TOA Berlin, das Tech Open Air, Europas größtes interdisziplinäres Technologie-Festival, startet in Berlin in seine neunte Runde.

Das einzigartige Festival-Meets-Konferenz-Format findet vom 23. bis zum 26. Juni 2020 statt und bringt die führenden Denker aus den Bereichen Technologie, Musik, Kunst und Wissenschaft zusammen.

Unter dem Motto „we make you future-proof“ werden Aussteller und über 150 Speaker zukunftsweisende Themen und Trends vorstellen, zum Beispiel Ivy Ross, VP Hardware Design bei Google, Co-Founder Anna Alex von Planetly und Lorenza Baroncelli, Artistic Director von La Triennale.

Auch Alesia Braga, CTO von SmartRecruiters, Till Janczukowicz, Founder & CEO von IDAGIO, Scott Chacon, Co-Founder & CIO GitHub (now Co-Founder & CEO, Chatterbug) sowie Michael Huth, Co-Founder & CTO, XAIN & Computer Science Professor, Imperial College of London und Christian Eggert, Co-Founder & CEO, Back werden mit spannenden Vorträgen für gefüllte Zuschauerreihen sorgen.

Zusätzlich zum Konferenzprogramm finden in ganz Berlin über 120 Satellite Events statt, insgesamt werden mehr als 20.000 Teilnehmer erwartet.

Weitere Informationen unter: www.toa.berlin



Startupnight

28. August 2020

Die 8. Startupnight findet am 28. August 2020 unter der Schirmherrschaft von Telekom, E.ON und Volksbanken in mehreren Locations in Berlin-Mitte statt.

Bis zu 300 internationale Startups haben an einem Abend die Möglichkeit, Investoren auf sich aufmerksam zu machen und sich einem Publikum von rund 5.000 Besuchern zu präsentieren. Gründer können zwischen verschiedenen Focus Areas rund um die Themen „Zukunft der Gesellschaft“, „Vernetzte Welten“, Smart Data“, Mobilität der Zukunft“, und „Voicification von Diensten“ wählen.

Die Startupnight bietet an einem Abend alles, was Startups für ihr Wachstum benötigen: Einen kostenlosen Stand, um sich und seine Produkte potentiellen Kunden und Investoren zu präsentieren und Speed-Dating, um exklusiv vor Kapitalgebern zu pitchten.

Im Zuge verschiedener Challenges werden gemeinsam mit den Partner-Unternehmen und der Investitionsbank Berlin Lösungen entwickelt und Kollaborationen angebahnt. „Besonders ambitionierte, junge Gründer setzen hier mit innovativen Ideen taktgebende Impulse. Deswegen steht die Vernetzung von Startups, Großkonzernen und Investoren im Zentrum der Startupnight“, erklärt Cem Ergün-Müller, Gründer der Startupnight. Interessierte Startups können sich bis Juni 2019 für die Teilnahme bewerben.

Weitere Informationen unter: www.startupnight.net



IFA The most inspiring global tech event!

04. bis 09. September 2020

IFA NEXT bringt zusammen, was zusammengehört: das globale Know-how für die Zukunft von Technik, Business und Lifestyle. Diese einzigartige Innovationsplattform findet vom 04. bis zum 09. September 2020 im Berliner ExpoCenter City am Messedamm in Messehalle 26 statt.

Hier präsentieren weltweit führende Innovationsträger, Institute für Forschung und Entwicklung, Universitäten, Startups und Wirtschaftsverbände ihre Lösungen, Konzepte und Produktideen für die Märkte von morgen. Die Themen umfassen 5G, IoT, Künstliche Intelligenz, Robotics, Smart Living, VR & AR, Future Mobility, Digital Health und Nachhaltigkeit.

Die Ausstellungsfläche wird durch ein Konferenz- und Vortragsprogramm ergänzt: Ein besonderes Highlight sind die zwei zentral gelegenen Bühnen – RED & BLUE Innovation Engine – inmitten des Ausstellungsgebietes. IFA NEXT Aussteller haben hier die Möglichkeit, ihre Ideen in Pitches zu präsentieren und an Themen-Panels teilzunehmen.

IFA NEXT Startup Days: der Bundesverband Deutsche Startups gestaltet an jedem Nachmittag ein vielfältiges Programm. Ausgesuchte Startups pitchten vor IFA-Besuchern, Journalisten, Experten, Entscheidern aus Industrie und Handel und vor potentiellen Investoren.

Weitere Informationen unter: www.ifa-berlin.com



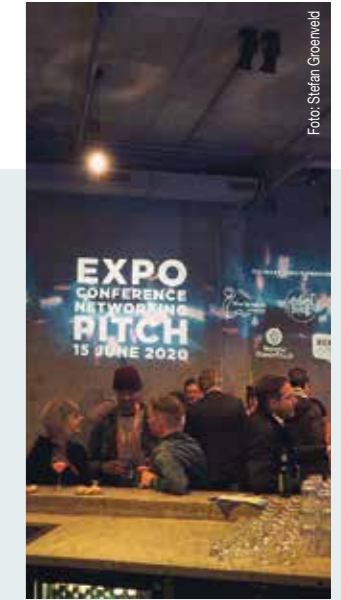
Bits & Pretzels

27. bis 29. September 2020

Bits & Pretzels ist ein dreitägiges Festival, das 5.000 Gründer, Investoren, Startup-Enthusiasten und andere Entscheider aus dem Startup-Ökosystem zusammenbringt. Das Festival findet vom 27. September bis zum 29. September 2020 in einem einzigartigen Setting um das Oktoberfest herum in München statt. Die erfolgreichsten Entrepreneur aus aller Welt sowie junge, aufstrebende Unternehmer treffen sich bei dem Event für drei Tage voller Inspiration, Wissen und Matchmaking. Bits & Pretzels startet an den ersten beiden Festivaltagen mit inspirierenden Keynotes und Präsentationen von erfolgreichen und einflussreichen Gründern aus der ganzen Welt.

Die Besucher dürfen sich jedes Jahr auf internationale Top SpeakerInnen freuen. Barack Obama, Jessica Alba und inspirierende unternehmerische Vorbilder wie Drew Houston (Founder & CEO Dropbox), Richard Branson (Founder Virgin Group) und Reid Hoffmann (Co Founder LinkedIn) standen bereits bei früheren Bits & Pretzels-Veranstaltungen auf der Bühne. Bits & Pretzels treibt vor allem die Vision um, dass GründerInnen mit ihren einzigartigen, innovativen Ideen die Welt zu einem besseren Ort machen. Das Festival legt besonderen Wert auf nachhaltige Themen und Diversity. Tech for good und weitere Teilbereiche werden ausführlich thematisiert und sind ein fester Bestandteil des Programms.

Weitere Informationen unter: www.bitsandpretzels.com



Reeperbahn Startup Pitch

November 2020

Im November holt der größte Startup-Wettbewerb des Nordens zum achten Mal junge, innovative Unternehmen aus aller Welt nach Hamburg. Die legendäre Veranstaltung Reeperbahn Startup Pitch lockt rund 1.000 Gäste in die Hansestadt – ein internationales, extrem zielstrebiges und innovatives Gründerpublikum, das hier auf interessierte Investoren, Corporates und Stars der Digital- und Medienbranche trifft.

Das Siegerteam sichert sich einen unvergesslichen Trip zum SXSW Festival 2021 mit einem umfangreichen Programm, Pitchmöglichkeiten und wertvollen Kontakten. Möglich macht dies die Kooperation von Hamburg Startups und SXSW.

Ein hochkarätig besetztes Kuratorium bestimmt beim Reeperbahn Startup Pitch fünf Kandidaten, die ihre Rockstarqualitäten ausleben dürfen. Komplettiert wird der Pitch durch ein umfangreiches Rahmenprogramm mit einer Startup Stage, Masterclasses, Workshops, Investoren-Dinner und einer fetten Aftershow-Party.

Weitere Informationen unter: www.reeperbahn-pitch.com

Texte: Katja Deutsch

Kunstwerke in Serienproduktion

einblick

Das Unternehmen TESTA MOTARI entwickelt Interieur für Nobelaautos. Den Standort im Erzgebirge sieht Geschäftsführer Fenzl als **echten Vorteil**.

Text: Armin Fuhrer
Foto: Presse



Martin Fenzl, Unternehmer und Gründer von TESTA MOTARI

Als Kind hatte Martin Fenzl einen Berufswunsch, der ungewöhnlich klingt: Er wollte „Unternehmer“ werden. „Das Produkt war mir eigentlich egal, aber ich wollte unbedingt eine eigene Firma leiten“, sagt der 37-Jährige heute. Gesagt, getan: Nach zwei Ausbildungen zum Tischler und Elektroinstallateur gründete er im Alter von 23 Jahren sein Unternehmen mit dem schönen Namen TESTA MOTARI.

Und schöne Dinge sind es auch, denen sich das Unternehmen aus Johannegeorgenstadt im sächsischen Erzgebirge verschrieben hat. Allerdings verbinden sie Schönheit mit praktischem Nutzen, denn Auto-Fan Fenzl entschied sich, Interieur für Luxusautos zu entwickeln. Derzeit vor allem für Rolls-Royce – aber auch Daimler, Volvo oder Jaguar Land Rover gehören zur Kundschaft. Zum Angebot gehören zum Beispiel Bauteile wie

elektrische Klappsitze, Monitore oder dreidimensionale Hölzer für den Rolls-Royce. „Das sind aufwendige Kunstwerke, die wir für die Serienproduktion entwickeln“, so Fenzl. Da ist es sehr vorteilhaft, dass die Mitarbeiter ihre Wurzeln in der Tischlerei, der Elektronik und der Mechanik haben. Die Ideen, die hier, tief in der Erzgebirgs-Provinz entwickelt werden, seien manchmal genauso exotisch wie die Materialien edel sind, denn von Leder über Holz, Carbon, Lack bis hin zu Gold und Brillanten kommt vieles zur Verwendung.

Dass TESTA MOTARI nicht in einem hippen Ballungszentrum wie Berlin oder München oder auch in der nächstgrößeren Stadt Chemnitz angesiedelt ist, sondern im abgelegenen Erzgebirge, empfindet Fenzl als Vorteil: „Wir sind ein exotisches Unternehmen, was es in dieser Form in ländlichen Gebieten nicht gibt. Dadurch sind wir ein attraktiver Arbeitgeber für Menschen der Generation Y und bieten einen Arbeitsplatz mit hohem Potential an Selbstverwirklichung.“

Ich bin überzeugt, dass durch Hierarchien viel Intelligenz der Mitarbeiter verloren geht.

So war Fenzls Entscheidung, sich in Deutschlands zweit höchstgelegener Stadt anzusiedeln, nicht nur in der Tatsache begründet, dass er hier geboren wurde und aufwuchs, sondern eben auch in der Unternehmensidentifikation der Mitarbeiter. Manche von ihnen pendeln sogar täglich über eine Stunde, um in der schicken Bauhaus-Villa von TESTA MOTARI zu arbeiten.

Nachteilig wirken sich zwar die Schwierigkeiten aus, Fachkräfte in die Provinz zu locken. „Bei uns kann sich aber jeder sehr frei entfalten und verwirklichen“, verspricht Fenzl. Das liegt vor allem am Prinzip des New Work, das der Unternehmer seit einem Jahr anwendet. Kurz gesagt, bedeutet das, dass es keinerlei Hierarchien gibt und jeder Mitarbeiter ganz frei seine eigenen Entscheidungen treffen kann, nachdem er sich mit allen Betroffenen beraten hat. Das betrifft die Aufgaben, die er sich stellt oder die Maschinen, die er bestellt, ebenso wie das Gehalt und den Urlaub. „Ich bin überzeugt, dass durch Hierarchien viel Intelligenz der Mitarbeiter verloren geht“, so Fenzl. Sicher gehöre Vertrauen in die Mitarbeiter dazu, die mit diesen Freiheiten auch verantwortungsvoll umgehen müssen, aber nach einem Jahr sind Fenzls Erfahrungen eindeutig positiv.

Johannegeorgenstadt wird er auch in Zukunft treu bleiben. Gerade hat das Unternehmen eine wichtige Entscheidung getroffen: „Wir werden unser neues Produktionsgebäude hier bauen und nicht in Chemnitz, das auch zur Diskussion stand.“

fakten

Martin Fenzl zieht sich regelmäßig ins Kloster zurück. „Durch regelmäßige Besuche im Kloster Gut Saunstorf kann ich intensiv Selbsterforschung betreiben. Dadurch erkenne ich, was im Leben wirklich ist und diese Erkenntnisse bringe ich auch mit Liebe ins Unternehmen ein“, sagt er.

Erfolg mit Omis Rezepten



Daniel Hutschenreuter, Geschäftsführer von Marmetube

inspiration
Aus Alt macht das Start-up Marmetube Neu – Omis Marmeladenrezepte **neu interpretiert**.

Text: Armin Fuhrer
Foto: Presse

Was ist Marmetube?

Es handelt sich dabei um einen Fruchtaufstrich, bei dem gleich zwei Merkmale außergewöhnlich sind. Erstens haben unsere Produkte mit unterschiedlichen Geschmacksrichtungen einen Fruchtgehalt von 66 Prozent statt der in Marmelade oder Konfitüre üblichen 50 Prozent. Dadurch schmecken sie weniger süß. Und zweitens bieten wir unseren Aufstrich in einer Tube an. Sie ist aus Aluminium und bietet viele Vorteile gegenüber anderen Verpackungsformen. Ab dem Frühjahr werden sie sogar aus 100 Prozent recyceltem Aluminium bestehen – als weltweit erster Lebensmittelproduzent überhaupt.

Wie kam es zur Gründung?

Wir sind drei Freunde, die 2016 auf die Idee kamen, einen weniger süßen Fruchtaufstrich zu schaffen. Wir stellten uns in die Küche und fingen an, nach Muttis und Omis Rezepten zu kochen – bis wir unsere erste Mischung fertig hatten. Seit 2018 widmen mein Kollege Max Ehmgig und ich uns hauptberuflich um Marmetube.

Wie groß ist Euer Unternehmen?

Wir sind jetzt acht Mitarbeiter und liefern in mehr als 3.000 Supermärkte in Deutschland sowie in den gesamten osteuropäischen Raum.

Der dynamischer Engineering-Dienstleister

einblick

Stefan Pfennig ist einer der drei Gesellschafter und Founder/CEO von FemStas CAE Services & Consulting UG. Wir haben mit ihm über seine **Beweggründe und die Standortwahl** gesprochen.

Text: Helmut Peters
Foto: Pressefoto

Wie ist die Idee zu Ihrem Start-up entstanden?

Ich promoviere auf dem Gebiet der computergestützten Lebensdauerprognose und auch mein Partner hat sich in seinem Studium auf Simulationen mittels FEM spezialisiert. Somit war das Thema unseres Start-ups von Beginn an klar. Mit einem Marketing- und E-Learning Spezialisten haben wir unser Team perfekt ergänzt.

Inwieweit füllen Sie eine Lücke im Markt?

Vor allem ein Angebot wie das der FemStas Academy mit ihren E-Learnings im Bereich FEM und CAE ist so noch nicht am Markt vertreten. Wir planen hier in Zukunft, komplette Schulungen online auf Deutsch und Englisch durchzuführen, die

on demand abrufbar sind und Webinare für Rückfragen beinhalten.

Welches Konzept steht hinter dem Aufbau Ihres Angebots?

Wir bieten die Bereiche Services, Consulting und Schulung aus einer Hand. Somit hat der Kunde die Möglichkeit zu entscheiden, ob er selbst Know-how aufbaut oder klassisch eine Dienstleistung anfragt.

Welche Gründe gab es, das Unternehmen in Rehburg und Hannover anzusiedeln?

Dies sind unsere Wohnorte. Da es sich um digitale Produkte handelt und auch die Kundenkommunikation meist online stattfindet, müssen wir nicht unbedingt in den Start-up-Hotspots sein.

Mit welchen Problemen hat der Markt der FEM-Simulationen derzeit zu kämpfen?

Wir haben das Glück, dass CAE im Allgemeinen ein absoluter Wachstumsmarkt ist. Dies liegt an den immer kürzeren Entwicklungszyklen, die heutzutage bei der Produktentwicklung gefordert sind. Für Firmen ist es aber nicht einfach, geeignetes Personal für solch hochspezialisierte Simulationen zu finden.



Von rechts: Stefan Pfennig, Hendrik Tubbesing und Patrick Hoppe, die drei Gesellschafter der FemStas CAE Services & Consulting UG



Jennia Kuhn und Alexander Theisen, Gründer der Jenlex Film- und Media Productions

Junge und kreative Filme für Unternehmen

fokus

Jennia Kuhn und Alexander Theisen, Gründer von Jenlex Film- und Media Productions, über Alleinstellungsmerkmale und die **Verbundenheit zum Standort**.

Text: Helmut Peters
Foto: Pressefoto

Sprechen Sie einen bestimmten Kundenkreis an?

Wir passen uns immer dem Unternehmen und den Gegebenheiten an und erarbeiten daraus ein kreatives und einmaliges Filmprojekt. Die Branche spielt daher nur eine „Nebenrolle“, das einzelne Unternehmen mit seinen Facetten ist viel wichtiger.

Welche Vorteile bringt der Standort Stolzenau für die Jenlex?

Wir sind in der Region aufgewachsen, mit der Region gewachsen, den ländlichen Strukturwandel mit erlebend und gestaltend – Innovation gibt es nicht nur in der „City“ – was wir in den nächsten Jahren weiter aufzeigen werden... Wir kommen zu unseren Kunden – wir gestalten „den“ in-

dividuellen Film passend für den jeweiligen Kunden. Kreative Beweglichkeit und Mobilität ist in unserer Branche unerlässlich.

Welches war bislang das komplizierteste Projekt?

Filmisch anspruchsvoll fanden wir unsere Arbeit beim Luftsport Club Nienburg/Weser. Aus Flugzeugen zu filmen, sowie die Flugzeuge in der Luft „einzufangen“, war vom filmtechnischen Anspruch her eine spannende Aufgabe. Wir produzieren hochwertige, zielorientierte und durchdachte „Filmwelten“, die genau auf die Bedürfnisse unserer Kunden zugeschnitten sind.

Gibt es ein Alleinstellungsmerkmal von Jenlex Productions?

Natürlich gibt es auch viele Mitbewerber – jedoch fürchten wir diese nicht. In unserer Branche zeichnet sich jedes Unternehmen durch seine jeweilige, ggf. einzigartige Kreativität aus. Unsere Einzigartigkeit erschließt sich aus unserem Anspruch, unserem Selbstverständnis und unserer Leidenschaft. Mehr gibt's dazu eigentlich nicht zu sagen.

ANZEIGE – ADVERTORIAL

Ländliche Regionen haben viele Vorteile



„Eine gute Work-Life-Balance funktioniert in entwickelten peripheren Lagen besser als in den Großstädten.“

Im Wettbewerb mit den Großstädten und Ballungszentren um Unternehmen spricht einig für die Provinz, sagt der Geschäftsführer der Wirtschaftsförderung Erzgebirge GmbH, Matthias Lißke.

Haben ländliche Regionen wie das Erzgebirge im Kampf um Anbindung von Unternehmen gegen die Städte noch eine Chance?

Es ist ein Fehler, den Begriff der ländlichen Regionen zu verallgemeinern. Es gibt aussergewöhnlich große Landschaften, aber auch verdichtete

ländliche Räume mit hoher Lebensqualität und hohem Industriebesatz wie das Erzgebirge, die im zukünftigen Wettbewerb mithalten können.

Welches sind denn die Vorteile ländlicher Regionen wie dem Erzgebirge?

Vorteile sind der attraktive Lebensraum, eine höhere Sicherheit und preiswerter Wohnraum. Eine gute Work-Life-Balance funktioniert in entwickelten peripheren Lagen besser als in den Großstädten.

Der Zukunftsforscher Matthias Horx spricht von den „progressiven Regionen“, die Chancen haben. Gehört das Erzgebirge dazu?

Wir sprechen in unserer Regionalstrategie vom Erzgebirge als progressive Provinz. Ein Großteil der von Horx beschriebenen Erfolgsfaktoren wie aktive Rückkehrer oder Local Branding sind bereits Realität. An anderen Faktoren arbeiten wir.

Welche Unternehmen werden bei Ihnen gefördert und wie?

Gefördert werden vorrangig Industrieunternehmen. Dies funktioniert bei Investitionen aus

der Gemeinschaftsaufgabe des Bundes mit den Ländern. Förderprogramme des Freistaats Sachsen, bei dem Kleinunternehmen bei Investitionen unterstützt werden, helfen der Dienstleistungsqualität und wirtschaftsnahen Infrastruktur.

Gibt es in der Region die Bildung von Clustern oder existiert eher eine Streuung?

Das Erzgebirge ist aus dem 800jährigen Bergbau heraus vorwiegend eine Region mit Metallindustrie, Maschinenbau, Fahrzeugbau, aber auch Textilindustrie mit innovativen technischen Textilien. Dank Projekten wie „WIR – Wandel durch Innovation in der Region“ entstehen Cluster wie zum Beispiel für Smart Composites.

Sind preiswertere Mieten auch ein Argument für den ländlichen Raum?

Das Mietniveau im Verhältnis zu den Großstädten beträgt teilweise nur 1/3, damit kann ich mir mehr Wohnfläche leisten. Ähnlich verhält es sich beim Bau von Eigenheimen, deshalb ist es gerade für junge Familien sehr attraktiv.

ANZEIGE

nienburg.mittelwaser
EINFACH LEBENSWERT

Hier kannst Du bezahlbar Wurzeln schlagen. Wohnen und arbeiten im Grünen und Großen – einfach lebenswerter.
nienburg-mittelwaser.de

MIETWUCHER
in nienburg.mittelwaser

Wirtschaftsraum nienburg.mittelwaser – einfach lebenswert, einfach gründen!

Vier entscheidende Argumente für Ihre Unternehmensgründung im Grünen:

- >> 40 Minuten mit Bahn oder Auto zu den Metropolen Hannover oder Bremen
- >> Günstige Flächenpreise und niedrige Folgekosten
- >> Synergieeffekte durch interessanten Branchenmix kleiner und mittelständischer Unternehmen sowie internationaler Firmen und ...
- >> ein Partner, der Sie in allen Fragen begleitet: WIN – gut vernetzt seit 2008

WIN WIRTSCHAFTSFÖRDERUNG
im Landkreis Nienburg/Weser GmbH

Sprechen Sie uns an:
WIN Wirtschaftsförderung im Landkreis Nienburg/Weser GmbH
Rühmkorfstraße 12 / 31582 Nienburg
05021 8877720 oder info@win-nienburg.de

Mut, Begeisterung, Hartnäckigkeit – was Gründer mitbringen müssen.

fokus

Neben Geld sind es auch andere Skills, die Gründer von Unternehmen mitbringen müssen. Nico Rosberg, Sven Krüger und Marco Voigt, die Gründer des GREENTECH FESTIVAL, verraten im Interview, was notwendig ist, um ein **erfolgreicher Gründer** zu werden.

Text: Frank Tetzl
Foto: Ulf Büschleb for GREENTECH FESTIVAL

Ihr habt vor Jahren mit dem GREEN AWARDS die Umweltbranche aus der – sagen wir mal – Bioecke herausgeholt und im wahrsten Sinne des Wortes salonfähig gemacht. Dies auch sehr erfolgreich. Warum habt ihr es noch einmal gewagt, mit einem anspruchsvollen Format, wie es das GREENTECH FESTIVAL ist, Neuland zu betreten und unter die Gründer zu gehen?

Marco Voigt: Ganz einfach: Weil unsere Mission längst nicht beendet ist. Wir wollen, dass grüne Technologien von allen Menschen positiv wahrgenommen werden. Die Awards haben schon viel bewirken können. Insbesondere konnten wir vielen kleinen und oft unbekanntem Unternehmen etwas mehr Aufmerksamkeit verschaffen. Mit dem Festival geht es nun darum, eine Bewegung global zu initiieren. Die Generation Fridays for Future fordert zu Recht mehr Engagement und Lösungen gegen den Klimawandel. Und die gibt es bereits. Wir bringen die weltweit wichtigsten Personen zusammen und zeigen wie spannend unsere Zukunft sein wird. Und das schließt alle Lebensbereiche ein. Und ganz wichtig bleibt für uns, dass wir emotionalisieren. Zum Beispiel mit Musik.

Investitionen bedeuten immer, vor allem Vertrauen in andere zu setzen, damit diese mit dem Geld eine vernünftige Rendite erwirtschaften.

Was sind die Voraussetzungen – neben Geld natürlich – die ein Gründer mitbringen muss?

Sven Krüger: Mut, Begeisterung, Hartnäckigkeit und Flexibilität. Es ist wichtig, an seine Idee zu glauben und für diese zu kämpfen. Macht man das in einem starren Konzept, wird man schnell vor einer Wand stehen. Kann man die ersten Erfolge vorweisen, findet man für die finanziellen Erfordernisse Antworten.

Gibt es einen Unterschied zwischen Leadership in klassischen Unternehmen und Start-ups?

Marco Voigt: Sicher. Allein schon, weil in klassischen Unternehmen oft viel mehr Personen zusammenarbeiten. Da



Nico Rosberg, Sven Krüger und Marco Voigt, Gründer des GREENTECH FESTIVAL

gibt es deutlich mehr Zahnräder, die ineinandergreifen müssen. Aber dennoch verschwimmen heute immer mehr Mittel und Methoden. Und ganz sicher schauen gestandene Unternehmer auch auf Start-ups, wenn es darum geht schnell Ergebnisse zu erzielen. Kommunikativ sind heute Start-ups viel besser und schneller als traditionelle Unternehmen. Jedoch haben traditionelle Marken heute die Chance, bei richtiger Kommunikation, dass die Marke zum Star werden kann. Dann werden klassische Medien weniger gebraucht. Beide können voneinander lernen – wenn man sich ernst nimmt!

Gehören da auch Rückschläge dazu? Wie steht ihr als Team zum Thema Fehlerkultur?

Sven Krüger: Fehler sind der Schlüssel zum Erfolg. Wer keine Fehler macht, wagt nichts. Wer nichts wagt, wird sich nicht von seinem Wettbewerb unterscheiden können. Die Kunst ist, Fehler nicht durchschlagen zu lassen und insbesondere aus ihnen zu lernen. Manchmal ärgere ich mich, andererseits ist dann die Lernkurve um so steiler. Unternehmerisch sind wir überzeugt, Fehler gehören zur Glaubwürdigkeit und geben dir oder einem Unternehmen seinen Charakter.

Nico Rosberg ist nicht nur Formel 1-Weltmeister, sondern ist ab Herbst 2020 auch neues Jurymitglied in der Vox-Show „Die Höhle der Löwen“. Hier tritt er als Investor auf und folgt auf Frank Thelen. Rosberg, der einen deutschen und einen finnischen Pass besitzt, ist Frühphasen-Investor verschiedener Unternehmen, vor allem im Bereich nachhaltige Mobilität und grüne Technologien. Wenn es um Zielstrebigkeit und Gründergeist geht,

dann braucht man Nico Rosberg kein X für ein U vorzumachen.

Warum hast Du dieses Festival gegründet?

Nun, als Gründer verfolge ich immer einen Plan. Da ich aus der Mobilitätsbranche komme, liegt mir diese Branche natürlich im Blut, sie ist einfach mein Ding. Zudem stehen wir mitten in einer Nachhaltigkeitsrevolution, bei der es um Ressourcenschonung geht. Bei dieser Transformation dabei zu sein, interessiert mich und ich sehe es als Herausforderung nicht nur für mich, sondern für die ganze Gesellschaft.

War das auch ein Grund beispielsweise in die Formel E zu investieren?

Die Autos in diesem Bereich sind inzwischen auf Augenhöhe mit der Formel 1. Die E-Mobilität bietet viel Fahrspaß, etwa bei der Beschleunigung. Wir brauchen angesichts der Probleme wie der Klimawärmung oder des Dieselskandals einen Wandel in der Industrie. Und Rennserien und die Entwicklung von Fahrzeugen für diesen Bereich sind immer auch Vorreiter für die Entwicklungen, die sich dann im Massenmarkt zeitversetzt durchsetzen.

Du bist jetzt selbst Gründer geworden, ist das ein Unterschied?

Ich habe viel in Unternehmen investiert, aber Investitionen bedeuten immer, vor allem Vertrauen in andere zu setzen, damit diese mit dem Geld eine vernünftige Rendite erwirtschaften. Etwas völlig anderes ist es, wenn man mit eigenen Ideen und der eigenen Arbeit etwas aufbaut. Als Gründer und Startup-Unternehmer setze ich auf die Menschen und auf das Team. Das habe ich im Rennsport gelernt. Für den Sieg ist im Endeffekt das Team entscheidend.

Gründerinnen fit machen für die Wirtschaft



Lena Rübelmann, Community Managerin im gig7, Mannheim

Vielen ist die freie Zeiteinteilung wichtig, sie wollen ihre eigene Chefin sein, haben eine starke Geschäftsidee und/ oder erhoffen sich einen besseren Verdienst im Vergleich zu ihrer Tätigkeit als Angestellte.

trend

Lena Rübelmann, Community Managerin im gig7, im Gespräch über **Unternehmerinnen und weiblichen Gründergeist.**

Text: Armin Fuhrer
Foto: Presse

Die Stärkung und spezifische Unterstützung von Gründerinnen ist ein wichtiges Ziel, dem sich das gig7 aus Mannheim verschrieben hat. Das gig7 ist, in dieser Form, das einzige Gründerinnenzentrum in Deutschland. Wir haben nicht nur ein wunderschönes Haus in der Innenstadt, in dem Frauen mit ihren jungen Firmen sitzen, sondern sind ein einzigartiges Netzwerk an Gründerinnen, verbunden mit der STARTUP MANNHEIM Community.

Nach unserer Erfahrung – wir beraten rund 300 Gründerinnen pro Jahr – gründen Frauen in allen Branchen, es dominieren die Bereiche Dienstleistung, Gesundheitswesen und freie Berufe. Es gibt ganz unterschiedliche Gründe, warum sie sich selbstständig machen. Vielen ist die freie Zeiteinteilung wichtig, sie wollen ihre eigene Chefin sein, haben eine starke Geschäftsidee und/ oder erhoffen sich einen besseren Verdienst im Vergleich zu ihrer Tätigkeit als Angestellte.

Es trifft häufig zu, dass Frauen bedächtiger und bescheidener an das Thema Gründung herangehen als Männer. Auch die Ausgangssituation, wenn man zeitliche und finanzielle Ressourcen betrachtet, ist häufig eine andere. Daher ist gezielte Beratung und ein großes, für dieses Thema sensibilisiertes Netzwerk entscheidend. Es ist nämlich genauso wichtig, die Frauen für die Gründung fit zu machen, wie die Wirtschaft für die Frauen. Dieser Herausforderung sind wir uns bewusst.



Wer wird Content-Start-up des Jahres?

Der CONTENTshift-Accelerator der Börsenvereinsgruppe sucht die besten Geschäftsmodelle von Gründern aus der Buch- und Medienbranche.

Metadaten, Discoverability, Virtual und Augmented Reality, Blockchain: Das alles sind Beispiele für die vielen Themen, mit denen sich die Buch- und Medienbranche zurzeit beschäftigt. Ein internationales Programm, das Investoren, Gründer und Experten der Branche auf einzigartige Weise zusammenbringt, um diese und andere Themen



Mit dem CONTENTshift-Accelerator fassen Start-ups Fuß in der Content-Branche. Benefits für Start-ups:

- Coachings und Workshops
- Intensiver Austausch mit hochkarätiger Expertjury
- Branchen-Know-how und Kontakte für die fünf Finalisten
- Hohe Sichtbarkeit auf der Frankfurter Buchmesse und in der Branchenpresse
- 10.000 Euro Fördersumme für den Gewinner

Bewerbungsphase bis 4. Mai

Die Start-ups auf der Bühne erleben: Finale am 15. Oktober auf der Frankfurter Buchmesse

Weitere Infos, das detaillierte Programm und Bewerbungsunterlagen finden sich unter www.contentshift.de

fortzuführen, ist der CONTENTshift-Accelerator. Das Ziel des Vorzeigeprojekts innerhalb der Contentbranche, für das sich Start-ups aus aller Welt noch bis zum 4. Mai 2020 bewerben können: gemeinsam neue Ideen zu diskutieren und diese weiterzuentwickeln. Die teilnehmenden Start-ups erhalten die Gelegenheit, ihre Geschäftsmodelle praxisnah zu validieren und mit hochrangigen Entscheidern und potenziellen Partnern in Kontakt zu kommen. Die Jury besteht aus Brancheninvestoren und Vertretern der Börsenvereinsgruppe. Die Unternehmen profitieren vom direkten Austausch mit den Start-ups und dem kuratierten Zugang zu neuen Ansätzen. Dieses Jahr unterstützen unter anderem die Buchhandlungen Hugendubel und Thalia, der Fachbuchhändler Lehmanns Media, der Cornelsen Verlag und John Wiley & Sons das Programm.

CONTENTshift beflügelt Innovation

„In der Teilnahme am CONTENTshift-Accelerator sehe ich die Chance, von innovativen Start-ups zu lernen und gleichzeitig deren Innovationen zu unterstützen. Ich freue mich auf neue, interessante und spannende Ideen und Kontakte, von denen ich persönlich sowie unser Unternehmen und die gesamte Branche profitieren werden“, sagt das Jurymitglied Susanne Haag von Wiley & Sons.

„Beim CONTENTshift-Accelerator geht es nicht darum, für alles bereits eine fertige Lösung zu haben. Er dient vielmehr dem gemeinsamen Austausch zwischen Start-ups und Branchenteilnehmern, der für beide Seiten gewinnbringend und fruchtbar ist.“

Gesa Schöning, CEO von QualiFiction

Die fünf Finalisten werden im Rahmen eines Pitch-Events ausgewählt und kommen zwischen dem 1. Juli und 15. Oktober in den Genuss von umfassenden Coachings durch Mentoren aus der Branchenpraxis. Mit dabei sind auch Dr. Harald Henzler von smartdigits und Prof. Dr. Okke Schlüter von der Hochschule für Medien. Am 29. Juli steht dann ein Webinar auf dem Programm, in dem Judith Hoffmann (mediacampus frankfurt) einen Überblick über die Grundlagen und Besonderheiten der Buch- und Medienbranche gibt. Kern des renommierten Wettbewerbs ist dann ein Co-Creation-Workshop für die Jury und Gründer, der für das erste September-Wochenende terminiert ist. Auf der Frankfurter Buchmesse finden anschließend die Pitches und die Auszeichnung des Content-Start-ups des Jahres statt. Content-Startup 2019 wurde „QualiFiction“. Deren KI-Software LISA, eine Cloud-Lösung für Verlage und Autoren, analysiert Bücher in nur 60 Sekunden und sagt Bucherfolge voraus.

Die Börsenvereinsgruppe ist Interessenvertretung und zentraler Dienstleister der deutschen Buchbranche. Die Gruppe besteht aus dem Börsenverein des Deutschen Buchhandels und seinen Wirtschaftstöchtern Frankfurter Buchmesse, MVB, mediacampus frankfurt sowie der Holding Börsenverein des Deutschen Buchhandels Beteiligungsgesellschaft.

CONTENTshift
Accelerator 2020

Eine Gründung für Gründer

einblick

Carlo Jesse ist erst 42 Jahre alt, hat aber schon mehrere Unternehmen gegründet. Er kennt die Höhen, aber auch die Tiefen von Start-ups. Wir haben mit ihm gesprochen.

Text: Jörg Wernien
Foto: Pressefoto/ Digitalhub

Was hat Sie dazu bewogen, sich selbstständig zu machen?

Während meines Studiums an der Rotterdam School of Management (RSM) hatte ich das große Glück den Gründer der Schuhmarke GEOX, Mario Moretti Polegato, persönlich kennenlernen zu dürfen. Er war eine große Inspiration und der entscheidende Treiber, der mich dazu bewegen hat, ein Unternehmen selbst aufzubauen. Ich war eigentlich im Förderprogramm der internationalen Nachwuchsgruppe der DAIMLER AG, mit dem Ziel, nach dem Studium für den Konzern im Ausland zu arbeiten. Daraus ist dann nichts mehr geworden. Für einen internationalen Konzern zu arbeiten wäre jedoch sicherlich auch eine spannende Aufgabe gewesen.

Berlin, Hamburg, München – kein Tag vergeht ohne spektakuläre Finanzierung



rungen, neue Unternehmen und neue Ideen – wie ist das in einer eher ruhigeren Gegend?

Jeder, egal wo man wohnt, kann heute ein Millionen Investment holen. Der Ort wird immer irrelevanter. Wenn man sich die Investments der VCs heute ansieht, so sind diese global gestreut. Bukarest, Tel Aviv, San Francisco. Investiert wird in Menschen, Teams und Ideen, nicht in Orte. Richtig ist jedoch, dass sich viele Gründer Anfang 20 in den Start-up Metropolen tummeln. Das heißt aber nicht, dass alle Mega-Schecks geschrieben bekommen. Ein VC schaut sich ca. 1.000 Start-ups pro Jahr an und investiert in circa fünf.

Ein Start-up will auch mal schwarze Zahlen schreiben – realistisch?

Klar. Die Ausfallquote von Start-ups ist immer noch hoch, jedoch ist das nichts Neues. Die heutigen Unternehmen, die Jahrzehnte am Markt sind, waren auch mal eine Art Start-up. Auch hier sind schon immer einige gescheitert. Der Unterschied eines Start-ups heute ist, das durch die vorhandenen Technologien, Unternehmen potentiell skalierbarer werden und die Reichweite nicht nur lokale begrenzt ist.

Eine Hardware- und Software-Lösung für Landwirte und Tierärzte

fokus

Dennis Borgmann ist 41 Jahre alt und schon ein erfahrener Gründer. Seine aktuelle Gründung ist bereits seine zweites Start-up.

Text: Jörg Wernien
Foto: Pressefoto



Dennis Borgmann, Gründer der clevabit GmbH

Mit was haben Sie gegründet, was ist der Ansatz für Ihr Unternehmen?

Die clevabit GmbH ist eine Plattform für die Erfassung, Bereitstellung und Analyse von Sensordaten aller Art. Dies geschieht auf Basis einer eigens entwickelten Hardwareplattform mit Modulsteckplätzen für Sensoren und der dazugehörigen Serverlandschaft.

Sie beschäftigen sich mit Daten für die Landwirtschaft – was leistet Ihre Applikation?

clevabit erfasst z. B. die Konzentration von Gasen wie Ammoniak oder Kohlendioxid in Ställen. Auf Basis dieser Informationen können Lüftungen geregelt oder Erkrankungen vermieden werden. Das trägt zur Kostenreduktion beim Landwirt bei und eröffnet neue Möglichkeiten zur Verbesserung des Tierwohls.

Was hat Sie dazu bewogen, sich selbstständig zu machen?

Wir haben schon 2009 erfolgreich ein Unternehmen gegründet. Mit clevabit wollen wir diese Erfolgsgeschichte weiterschreiben. Um das Potenzial dieser Idee voll auszuschöpfen, haben wir uns damit abermals selbstständig gemacht. Wir wollen eine Rakete zünden!

Geld ist immer ein Problem für Gründer – wie ist es bei Ihnen?

Wir haben für die clevabit zur Gründung Investoren mit ins Boot geholt. Wir müssen schnell sein und das geht nur mit ausreichenden finanziellen Mitteln.

Ein Start-up will auch mal schwarze Zahlen schreiben – realistisch?

Unser klares Ziel für den Break-even ist bereits 2022.

Wir müssen schnell sein und das geht nur mit ausreichenden finanziellen Mitteln.

Berlin, Hamburg, München – kein Tag vergeht ohne spektakuläre Finanzierungen, neue Unternehmen und neue Ideen – wie ist das in einer eher ruhigeren Gegend?

Das Münsterland ist keinesfalls ruhig. Der Großteil der Fleischproduktion in Deutschland findet im Umkreis von rund 200 km um unseren Firmensitz in Emsdetten statt. Die Größten der fleischproduzierenden deutschen Betriebe befinden sich in unserem Einzugsgebiet, insofern ist unsere Gegend sehr rege und aktiv. Spektakuläre Investitionen sind nicht ortsgelunden, sondern potential- und erfolgsabhängig.



Jan Scharfenberg und Felix Maxim Eller, Gründer von Lost Tape

Zwei junge Enthusiasten machen sich selbstständig

einblick

Im Jahr 2016 gründete Jan Scharfenberg und Felix Maxim Eller ihre Firma Lost Tape – eine Produktion für Video und Audio. Wir haben mit Felix Maxim Eller gesprochen.

Text: Jörg Wernien
Foto: Pressefoto

Wann hatten Sie die Idee zur Gründung?

Die Idee zu Lost Tape hatten Jan Scharfenberg und ich im Frühjahr 2015. Damals haben wir nebenbei schon einige Auftragsarbeiten im Medienbereich erledigt. Im Laufe des Jahres haben wir dann das Konzept entwickelt und haben im März 2016 die Film- und Tonproduktionsfirma für die Umsetzung unseres Spielfilms „All Eyes on You“ gegründet.

Können Sie und Ihr Partner schon vom Umsatz leben?

Seit 2017 können wir von unserem Umsatz leben, wir waren ja schon länger vor unserer Firmierung in unseren Bereichen unterwegs und konnten daher Stammkunden mitbringen. Bis 2019 haben wir nicht einmal Werbung gemacht

und waren trotzdem ausgelastet. Unsere Auftragslage kam hauptsächlich über unser schnell gewachsenes Netzwerk und Empfehlungen zustande.

Unsere Auftragslage kam hauptsächlich über unser schnell gewachsenes Netzwerk und Empfehlungen zustande.

Haben Sie Ihre Idee unter Freunden und der Familie getestet?

Da wir schon länger vor unserer Gründung im Film- und Tonbereich unterwegs waren, wussten wir schon vor dem Start, dass unsere Produkte gut sind und ein Markt für uns besteht.

Wo steht Ihr Unternehmen in 10 Jahren?

Ich denke wir sind auf einem guten Weg. Wir hoffen unsere beiden Geschäftsfelder Film- und Tonproduktion weiter auszubauen: Mehr Angestellte, vielleicht noch ein zusätzliches Studio, ein Label für den Musikbereich... Wir haben weiter große Pläne.

Deutschland aus der Kiste

inspiration

Eine Idee und eine Umsetzung – so gründeten Johannes Lammers und Lovis Kirchhoff ihr Startup. Wir haben mit Johannes Lammers gesprochen.

Text: Jörg Wernien
Foto: Pressefoto

Ideenfindung – wie kam es zum Firmengedanken MyGermanbox?

Wie packt man Deutschland in einen Pappkarton? Diese Frage haben wir uns während unseres Auslandssemesters (in Oxford und Málaga) gestellt, als wir unseren neuen Freunden nach den Osterferien etwas aus unserer Heimat mitbringen wollten und keine authentischen Mitbringsel finden konnten. Deshalb haben wir es selbst gemacht: Hochwertige und vor allem authentische Geschenkboxen, die deutsche Kultur „mit einem Augenzwinkern“ verpacken.

Wurde die Idee vorher getestet (Freunde, Familie etc.)?

Unsere Freunde und Familie, sowie auch das Hochschul Umfeld waren eine große Hilfe und boten die Gelegenheit regelmäßige Feedback Loops in den Gründungsprozess einzubauen. Durch unseren internationalen Freundeskreis konnten wir neue

Ideen zudem immer aus verschiedenen kulturellen Blickwinkeln diskutieren und verhindern, dass deutsche Eigenarten „lost in translation“ gehen.

Schreibt Ihr Business schon schwarze Zahlen?

Dadurch, dass wir eine reine Internetfirma sind, haben wir geringe Fixkosten. Wir haben von Anfang an vieles selbst gemacht, wie unsere Website mygermanbox.com.

Durch clevere Warenbestellungen und kurze Lagerzeiten war es uns schnell möglich, kostendeckend zu wirtschaften. Um in Zukunft bekannter zu werden, müssen wir dennoch Investitionen ins Marketing stecken.

Die Finanzierung – schwer oder leicht bei den Banken?

Wir haben es geschafft, uns mit einem kleinen Startkapital von Anfang an selbst zu tragen. Unter anderem auch daher, weil wir die gesamten Erträge wieder ins Unternehmen reinvestiert haben. Durch das Gründerstipendium, das uns vor einem Jahr von unserem NRW-Wirtschaftsminister verliehen wurde, konnten wir private Ausgaben stemmen. Daher sind wir bisher zum Glück nicht auf Banken angewiesen gewesen.



Lovis Kirchhoff und Joachim Lammers, Gründer der MyGermanbox

ANZEIGE – ADVERTORIAL

Als Start-up zu groß für Berlin? Dann auf in den Kreis Steinfurt!



Hamburg, Berlin, München fast immer kommen spektakuläre Gründungen aus den Städten. Doch auch im Rest von Deutschland ist die Szene in Bewegung, wie im Kreis Steinfurt. Birgit Neyer leitet als Geschäftsführerin die Wirtschaftsförderungs- und Entwicklungsgesellschaft des Kreis Steinfurt (WEST mbH).

Wirtschaftsförderung im Kreis Steinfurt – Wen und was genau fördern Sie dort?

Der Kreis Steinfurt ist geprägt von einem gesunden Mittelstand und einer großen Branchenvielfalt. Unsere Aufgabe als Wirtschaftsförderer ist es, alle sich bietenden Chancen für Unternehmertum zu nutzen und die Risiken oder Gefahren abzuwehren. Eine große Chance für Unternehmen sehen wir in der Innovationsförderung und der Nutzung der neuen digitalen Möglichkeiten für Unternehmen, ebenso wie in der Zusammenarbeit mit Start-ups. Es entstehen neue Ideen und Prozesse werden optimiert. Außerdem

werden die Kundenbedürfnisse besser erfüllt und Abläufe effizienter gestaltet.

Fehlen in Deutschland mutige Investoren und Beschaffer von Risikokapital?

Wir wollen unseren Mittelstand mit Start-ups zusammenbringen. Deshalb haben wir das Netzwerk „startort“ gegründet. Hier tauschen sich potenzielle Investoren aus, profitieren von ihren Erfahrungen und lernen Start-ups bei Pitches kennen, in die sie investieren können. Wenn die neuen Ansätze der Start-ups und Branchenknow-How und Netzwerke des Mittelstands zusammenkommen, dann ist das Win-Win und beide Seiten profitieren.

Wie fördern Sie im Kreis Steinfurt Start-ups?

Neben unserem Business-Angel-Netzwerk „Startort“ haben wir eine Infrastruktur geschaffen, die es erleichtert aus Ideen Realität werden zu lassen. Hierzu arbeiten wir sehr eng mit der FH Münster zusammen. Am Steinfurter Campus mit über 5.000 Studierenden bieten wir mit dem Gründer- und Innovationspark Steinfurt, eine Brutstätte für technologieorientierte Start-ups. Weitere Orte für den Unternehmensstart und den Austausch mit etablierten Unternehmen hal-

ten die drei Satelliten des Digital Hub MünsterLAND in Emsdetten, Ibbenbüren und Lengerich vor. Hier stehen kleinteilige Flächen, Coworking-Möglichkeiten und Fab-Labs zur Verfügung. Unsere Gründungsberatung, Veranstaltungen für Gründer wie Summer Schools und münsterlandweite Vernetzungsprojekte runden unser Angebot ab und schaffen ideale Startbedingungen.

Wünschen Sie sich mehr Unterstützung der Bundes- und oder der Landesregierung?

Ja, wir wünschen uns, dass der Aufbau von Start-ups in Deutschland wichtiger genommen wird. Benchmarks sind da z. B. Israel und die USA. Es gehören neben den Abbau von bürokratischen Hürden natürlich auch die Entwicklung einer Start-up-Kultur, die auch Frauen stärkt und ein entsprechender Gründungsspirit.



Wirtschaftsförderungs- und Entwicklungsgesellschaft Steinfurt mbH (WEST)
Tecklenburger Straße 8 | 48565 Steinfurt
Tel. 02551/69-2700 | www.WESTmbH.de

ANZEIGE – ADVERTORIAL

Wirtschaftsförderung im Kreis Unna



Dr. Michael Danneborn,
Geschäftsführer der
Wirtschaftsförderung Unna



Sylke Schaffrin-Runkel
Startercenter NRW
im Kreis Unna

Runde 300 Gründer werden pro Jahr durch die Wirtschaftsförderung im Kreis Unna betreut. Vom Handwerker bis zum Softwareingenieur. Das ist gelebter Strukturwandel in NRW.

Herr Dr. Danneborn, welchen Stellenwert hat das Thema Gründung im Kreis Unna?

Der Kreis Unna hat gerade den Strukturwandel weg vom Bergbau geschafft, da steht schon der nächste Wandel an: Durch das Aus der Steinkohleverstromung gilt es, die freiwerdenden Flächen zukunftssicher zu nutzen, ein ideales Umfeld also für Gründer zum Beispiel im Geschäftsfeld der Digitalisierung. Sie können hier nicht nur neue Arbeitsplätze schaffen, sondern als innovative Wettbewerber etablierte Unternehmen in der Region positiv beeinflussen und inspirieren.

Welche Angebote macht die Wirtschaftsförderung den Gründern?

Durch das STARTERCENTER bieten wir Gründungs-willigen einführende Beratungen und weiteres Coaching zu Fragen der Gründung an. Außerdem haben wir eine Lotsenfunktion zu den zuständigen Ämtern vor Ort und in die passenden Förderprogramme und -Projekte hinein. Und: Unsere Angebote sind kostenfrei und damit niederschwellig – Fragen kostet bei uns tatsächlich nichts.

Frau Schaffrin-Runkel, wie arbeiten Sie im Kreis, um potentielle Gründer effektiv zu beraten?

Wir sind als Informations-, Beratungs- und Anlaufstelle für Gründerinnen und Gründer gemäß den Richtlinien des STARTERCENTER NRW zertifiziert. Das bedeutet, dass wir immer in gleicher Form, mit derselben Qualität und gleichem Zeitaufwand beraten. Die Beratung bieten wir auch als Sprechtag in den Rathäusern und Technologiezentren in den Städten und Gemeinden des Kreises an. Selbstverständlich bieten wir ergänzend eine Vielzahl von Workshops und Veranstaltungen an. Gründungsinteressierte aus dem Kreis Unna begleiten wir dann bis zu 2 Jahre intensiv im Gründungsprozess.

Wie erfahren Sie von den Gründern – wenden die sich an Sie?

In erster Linie nehmen die Gründungsinteressierten telefonisch, per Mail oder persönlich bei einem Besuch bei uns oder bei unseren Vor-Ort-Beratungen Kontakt auf.

Viele haben eine gute Idee, aber keine wirtschaftliche Erfahrung. Wie wird da geholfen?

Da unterstützen wir ganz praktisch mit unserem betriebswirtschaftlichen Know-how, aber es gibt auch eine Menge Handwerkszeug wie Gründerplattformen und Checklisten, die wir empfehlen.

Welche Möglichkeiten haben Sie, auch im Kleinen zu helfen?

Viele potenzielle Gründer*innen brauchen kurzfristige Unterstützung, da ansonsten Fördergelder verloren gehen. Dann schieben wir auch mal kurzfristige einen Beratungstermin dazwischen. Oder Jemand möchte im Einzelhandel gründen: Dann vermitteln wir spontan einen Kontakt zum Unternehmensservice der WFG, die wissen, welche Ladenlokale zu mieten sind. Schön ist es auch, Gründer*innen mit sich ergänzenden Geschäftsmodellen zusammenzubringen – das ist hier im Kreis Unna ganz unkonventionell möglich.

fakten
Marco Rodzynek (45), Gründer und CEO der NOAH Conference, ist ein Mensch, der viel auf Achse, sowie ein Meister des Networking ist. Der gebürtige Hamburger lebt seit 2010 in Luzern. In seiner Freizeit verbindet er sich gern mit der Natur, so oft es geht zieht es ihn in die Berge. Der Betriebswirt hat zwei Töchter.

5 Tickets zu verlosen!

Ein Hauch von Silicon Valley in Berlin

titelstory

„Connecting European Champions und Challengers“ – so lautet das Motto der diesjährigen **NOAH Conference** in Berlin. Sie findet am 4. und 5. Juni in „The Station“ am Gleisdreieck in Kreuzberg statt.

Text: Chan Sidki-Lundius
 Foto: Presse

Der Countdown läuft, die Spannung steigt. Schon bald startet in Berlin die sechste Ausgabe der NOAH Conference, die einen Hauch von Silicon Valley in die Hauptstadt bringen wird. Die im Jahr 2009 gestartete Konferenzreihe für tonangebende Köpfe hat sich längst zu Europas führendem Event des digitalen Ökosystems entwickelt. Erwartet werden rund 5.000 Entscheider, Senior Manager, führende Experten, Investoren und vor allem auch Gründer. Sie alle kommen nach Berlin, um Partnerschaften, Investitionen und zukunftsorientierte Ideen zu diskutieren, Tipps und Tricks auszutauschen und um die potenziellen Möglichkeiten einer Zusammenarbeit auszuloten. „Die Mischung aus CEOs von großen Traditionsunternehmen und gut ausgestatteten Start-ups macht den Reiz und Spirit dieser Konferenz aus. Wer sich zur digitalen Welt zählt, sollte hier unbedingt dabei sein“, sagt Marco Rodzynek, Gründer und CEO der NOAH Conference.

Die Zukunft gehören jenen Unternehmen, die Nachhaltigkeit leben.

Besonders stolz ist er auf die Möglichkeit der direkten Business Meetings, die die NOAH Conference bietet. „Wir haben

den Fokus auf 2.000 europäische Firmen gelegt und es gibt eine lange Liste an superinteressanten Investoren“, berichtet er. „Die Konferenzteilnehmer müssen einfach nur ankreuzen, welche Investoren sie treffen möchten. Den Rest übernehmen wir.“ Dieses kuratierte Matchmaking in Form des neuen NOAH Meeting Service ist in der europäischen Digitaliszone einzigartig und eine echte NOAH-Innovation. Es erfüllt Marco Rodzynek mit großer Freude, mit dieser exklusiven Form der Partnerschaftsvermittlung ein ganzjähriges neues Produkt geschaffen zu haben. Die Resonanz darauf sei fantastisch, unterstreicht der NOAH-CEO.

Das NOAH-Programm ist in neun Branchen bzw. Segmente unterteilt: Dazu gehören zum Beispiel Fintech, Mobilität, Healthcare, B2B-Software und Services, der E-Commerce-Bereich und Education. Auch 2020 werden mehr als 800 hochkarätige Referenten auf den Bühnen über ihre Unternehmen und Branchen, Visionen und auch über die Herausforderungen der Zukunft referieren. Das Speaker-Line-up bietet dabei eine spannende Mischung aus renommierten Marktführern und faszinierenden, jungen Unternehmen. Eine der Bühnen ist speziell für Start-ups reserviert. Sie erhalten hier die Möglichkeit, ihre Unternehmen und innovativen Geschäftsmodelle vorzustellen. „Die Chance, einen Business Angel oder das gesuchte Venture Capital zu finden, ist auf unserer Konferenz extrem groß“, verspricht Marco Rodzynek.

Viele Anknüpfungspunkte ergeben sich auch auf der über 4.000 m² Ausstellungsfläche, wo führende B2B-Dienstleister, technologiebasierte Warenhersteller und viele andere interessante Aussteller ihre Produkte und Dienstleistungen präsentieren werden. Im Fokus wird hier, wie auch

Erwartet werden rund 5.000 Entscheider, Senior Manager, führende Experten, Investoren und vor allem auch Gründer.

auf der ganzen Konferenz, das Thema Nachhaltigkeit stehen. „Die Zukunft gehören jenen Unternehmen, die Nachhaltigkeit leben“, so die feste Überzeugung von Marco Rodzynek. Ebenso vertritt er die Auffassung, dass Europa digitaler werden muss und dass Frauen verstärkt die Chance bekommen sollten, Zugang zu Kapital zu erhalten: „Wenn wir hierzu einen Beitrag in Berlin leisten können, wäre das nicht nur für uns, sondern für Europa und die vielen engagierten Business-Frauen ein großer Gewinn.“

Wem es nicht möglich sein wird, in Berlin Flagge zu zeigen, muss nicht lange warten. Vom 22. bis 24. September findet in Zürich die nächste NOAH Conference statt, danach heißt es am 4. und 5. November: „London calling!“

Weitere Infos und Akkreditierungsanfragen über die NOAH-Veranstaltungen: www.noah-conference.com

aktion

Start-ups aufgepasst! Marco Rodzynek **verlost 5 Tickets** für die kostenlose Teilnahme an der NOAH Conference in Berlin. Bewerbungen von Gründern bitte bis zum 15. April richten an apply@noah-conference.com. Viel Erfolg!

Was Unternehmen von Startups lernen können



Johannes Ellenberg, Autor und Coach

einblick

Johannes Ellenberg, Startup-Coach, berichtet von den **Chancen**, die Startups auch für Unternehmen bieten.

Text: Ulrike Christoforidis
 Foto: Pressefoto

Die digitale Transformation steht auch vor der Tür des etablierten Mittelstands. Auf der Suche nach Wegen, diese Veränderung erfolgreich zu gestalten, rät Autor und Startup-Experte Johannes Ellenberg zu einem Blick auf die Gründerszene: „Wenn wir Startup nicht als Unternehmensform, sondern als Prozess betrachten, können Unternehmen viel von ihnen lernen.“ In seinem Buch „Der Startup Code“ definiert er sieben zentrale Aspekte als Richtschnur für die Umsetzung von Veränderungen. „In der Startup-Phase sind finanzielle Kennzahlen kein Antrieb. Der Motivator muss das ‚Warum‘ sein, ein real existierendes Problem, das es zu lösen gilt.“ Ellenberg rät zu einem frischen Blick auf die Bedürfnisse der Kunden und dem Abschied vom Perfektionsanspruch. „Wenn Sie Neues entwickeln, dann sind Fehler inbegriffen – und mit ihnen eine Chance, zu lernen.“ Zugleich empfiehlt er ein breites Netzwerk und plädiert für einen persönlichen Kontakt zu den Mitarbeitern: „Ein Unternehmen muss sich ehrlich für die Menschen interessieren. Auf lange Sicht sind die am erfolgreichsten, die in jeder Situation fragen: ‚Was kann ich für dich tun?‘ Das, was man hat und geben kann, sollte man bedingungslos geben. Dann kann Magie passieren.“

ANZEIGE

Wir verbinden Ihre Marke mit der richtigen Zielgruppe.



Unsere Mission ist es, Ihr Unternehmen als Marktführer über die relevantesten Vertriebskanäle zu vermarkten. Wir garantieren Ihnen, dass Ihre Botschaft die richtige Zielgruppe erreicht.

Möchten Sie mehr wissen?
www.europeanmediapartner.com





Dock 11 professionalisiert die Kreativ-Community durch Branchenvents und Vernetzung.

Hilfe für Kreative

einblick

Lars Potyka, Projektleiter von Dock 11, spricht mit uns über die Herausforderungen und Chancen der Kreativbranche.

Text: Helmut Peters
Foto: Pressefoto

Welche Idee verfolgt Dock 11 // Promoting Creative Industries – Saarland?

Lars Potyka: Kreativschaffende greifen mit ihren Perspektiven und Lösungen direkt in wirtschaftliche Dynamiken ein und machen branchenübergreifend Produkte und Dienstleistungen erfolgreich. Dock 11 ist ein Projekt zur Förderung der saarländischen Kreativwirtschaft, umgesetzt vom saarland.innovation & standort e. V., finanziert durch das Ministerium für Wirtschaft, Arbeit, Energie und Verkehr des Saarlandes.

Wie steht die saarländische Politik zur Kreativwirtschaft?

Sie hat die Branche schon seit ca. acht Jahren im Blick und früh verstanden, dass deren Akteure Vorreiter im Thema Digitalisierung sind. Die sind mit ihren Perspektiven und Lösungen maßgebliche Innovationstreiber. Innovation Development ist auch in anderen Branchen ohne deren Kompetenzen kaum noch denkbar. Die Politik fördert durch Dock 11 also auch die Zukunft der Region. Der Blick nach England zeigt, dass die „creative industries“ sich dort als Schlüsselbranche für die gesamte Wirtschaft etabliert haben.

Wie ist die Idee des Dock 11 entstanden?

Das saarländische Wirtschaftsministerium hat vor zwei Jahren entschieden, seine Einrichtung zur Förderung der Kreativwirtschaft zu erneuern. Anstatt selbst ein Konzept zu entwerfen, entwickelten wir in einem agilen Setup zusammen mit Akteuren der Branche ein Förderinstrument, das passgenau deren Bedarf bedient. Dieses Instrument ist Dock 11.

Wer profitiert besonders von Dock 11?

Die Branche ist im Saarland stark geprägt durch Leute, die im Design- und Kommunikationsbereich tätig sind. Unser Fokus liegt hier verstärkt auf den Interessen von kleinen Boutique-Agenturen, Projekt-Kollaborationen und Freelancern. Natürlich halten wir aber auch die Interessen größerer Agenturen oder von Akteuren aus anderen Bereichen, wie etwa der Filmproduktion, im Auge.

Kreativschaffende greifen mit ihren Perspektiven und Lösungen direkt in wirtschaftliche Dynamiken ein und machen branchenübergreifend Produkte und Dienstleistungen erfolgreich.

Was sind, neben der aktuellen Corona Krise, eigentlich die großen Herausforderungen der Branche?

Ein erheblicher Teil der Kreativschaffenden wirtschaftet noch immer unter schwierigen Bedingungen. Hierzu zählt, dass der Markt für Kreativleistungen selten durch Angebot und Nachfrage reguliert wird. Es gibt überdurchschnittlich viele Freelancer in der Branche, die Geschäftsmodellfinanzierung bei immateriellen Produkten ist sehr schwierig und die Sensibilisierung der Menschen für den Wert von kreativen Leistungen benötigt auch noch einiges an Arbeit. Das sind alles Felder, in denen Dock 11 aktiv ist.

Was macht Dock 11 genau?

Wir professionalisieren die Community durch Branchenevents, Vernetzung und Consulting. Darüber hinaus liefert unser Redaktionsteam täglich Branchennews und -insights. Unsere Leistungen sind alle kostenfrei. Wir machen kreatives Unternehmertum in der Öffentlichkeit sichtbar und geben den Creatives eine Stimme als Innovationstreiber in der saarländischen Wirtschaft.



Das Team: Christian Steinbach, Carolin Ackermann und Kai Wagner.

Vollautomatisierte Fischzucht

innovation

Carolin Ackermann, Managing Partner bei SEAWATER Cubes, im Interview über die Kombination von Heimatverbundenheit und ländliche Start-up-Gründungen.

Text: Helmut Peters
Foto: Presse

Was tut ein Unternehmen mit dem interessanten Namen SEAWATER Cubes?

Carolin Ackermann (Managing Partner): Wir haben eine kompakte und vollautomatisierte Fischzuchtanlage entwickelt, mit der Meeresfisch regional und nachhaltig im Inland produziert werden kann. Die Anlage ist in recycelten Schiffcontainers untergebracht und verfügt über eine Filtertechnik, die 99 % des Wassers recycelt und dieses stets klar hält. Die Fische wachsen somit unter besten Bedingungen ohne Stress, Mikroplastik und den Einsatz von Medikamenten auf.

Wie platzieren Sie sich am Markt?

Wir haben 2017 eine EXIST-Forschungstransfer Förderung erhalten, mit Hilfe derer wir unseren Prototypen entwickelt haben. Aktuell sind wir auf der Suche nach Pilotkunden und kurz vor dem Markteintritt.

Warum sitzen Sie ausgerechnet im Saarland?

Wir sind drei Gründer und stammen alle aus dem Saarland, haben hier an der htw saar studiert und teilweise auch nach dem Studium dort als wissenschaftliche Mitarbeiter gearbeitet, prinzipiell sind wir recht heimaterverbunden. Zudem wird die Exist Förderung über die Hochschule ausgeschüttet, das hat quasi bedingt, dass wir unseren Standort im Saarland lassen. Wir sind auch davon überzeugt, dass ein guter Standort ist.

Eis aus der Region



Dominik Heil,
Gründer der Henry's Eismanufaktur

fokus

Was macht ein gutes Eis aus? Das erklärt Dominik Heil der „Henry's Eismanufaktur“.

Text: Helmut Peters
Foto: KfW Bankengruppe/Frank Peters

Warum haben Sie für Ihre Idee Henry's Eismanufaktur gerade das Saarland als Standort ausgewählt?

Dominik Heil: Das Saarland ist einfach auf Grund seiner geographischen Lage kulinarisch gesehen die Sonne im Planetensystem. Wir haben eine hohe Anzahl von Sternköchen – das kommt nicht von ungefähr.

Worin unterscheidet sich Ihre Eisherstellung am auffälligsten von der Konkurrenz?

Ich wollte ein Eis machen, das seinem Namen gerecht wird. Ein Eis, das nach dem schmeckt, nach dem es benannt ist. Es gibt zu viel Eis auf dem Markt, das schaumig ist, zu viel Luft enthält, schlechte Rohstoffe, mit Farb- und Konservierungsstoffen hergestellt wurde. Oder auch einfach industrielles Eis, ein durch Röhrensysteme gepumptes Massenprodukt. Genau das ist aus meiner Sicht kein gutes Eis. Und da mir die Region, kurze Wege und die Herkunft meiner Lebensmittel und Rohstoffe wichtig sind, wollte ich ein „Eis aus der Region“ herstellen.

Welches ist Ihre gelungenste Eiskreation?

SchwarzwälderKirschtorten-Eis. Aber ich glaube, viele meiner Kunden würden Halva sagen, ein Sesam-Milcheis, mit Erdnüssen, Schokostückchen, Sesamsaat und Halva-Würfeln.

Das Saarland ist ein Land der kurzen Wege



Anke Rehlinger ist seit Januar 2014 Ministerin für Wirtschaft, Arbeit, Energie und Verkehr des Saarlandes.

Welche besonderen Potenziale bietet das Saarland für Start-ups im Unterschied zu anderen Bundesländern?

Anke Rehlinger: Das Saarland ist nicht nur ein Land im Herzen Europas mit guter Anbindung in die gesamte Großregion, sondern auch ein Land der kurzen Wege. Die Gründerszene ist erstaunlich jung und lebendig – und gerade im Gründungsbereich sind die Partner über die Saarland Offensive für Gründung (SOG) extrem gut untereinander vernetzt. So können sie zu allen Fragen rund um die Gründung schnell und unbürokratisch weiterhelfen.

Welche Impulse geben die im Saarland ansässigen Max-Planck-Institute für Informatik bzw. Software-systeme und das Deutsche Forschungszentrum für Künstliche Intelligenz?

Die im Saarland ansässige IT-Forschungslandschaft ist von internationalem Renommee. Gleichmaßen ist sie ein wichtiger Impulsgeber für hochwertige unternehmerische Ausgründungen. Ein besonderes Spin-Off-Potenzial ist auch von dem neu angesiedelten CISP-Helmholtz-Zentrum für Informationssicherheit zu erwarten.

Welche Ziele verfolgt die „Saarland Offensive für Gründer“?

Damit aus einer guten Geschäftsidee ein nachhaltig erfolgreiches Unternehmen werden kann, muss der Sprung in die Selbstständigkeit gut vorbereitet sein. Das Netzwerk der Saarland Offensive für Gründung bietet Gründungsinteressierten sowie Jungunternehmen ein breitgefächertes Beratungs- und Dienstleistungsangebot zu allen gründungsrelevanten Fragen.

Was kann das Ministerium für Wirtschaft, Arbeit, Energie und Verkehr künftig noch tun, um die Attraktivität des Saarlands für GründerInnen zu verbessern?

Ein starkes Gründungsnetzwerk, schnelle und unbürokratische Hilfe, eine spannende Gründungsszene – all das spricht bereits heute

für uns. Diese Standortvorteile wollen wir künftig noch sichtbarer machen und das Gründer-Ökosystem Saarland noch weiter ausbauen. So unterstützen wir neue Formate zur Vernetzung von Start-ups mit etablierten Saar-Unternehmen, wie z. B. FabLabs, in denen gemeinsame Innovationsprojekte ihren Raum finden können. Sie sind eine echte Bereicherung der bereits bestehenden Strukturen, wie sie etwa an unserer Hochschulen und Gründerzentren bereits vorhanden sind.

Welche Förderungen stellt Ihr Ministerium zur Verfügung?

Neben den klassischen Instrumenten der Wirtschaftsförderung unterstützt das Wirtschaftsministerium bestimmte Zielgruppen mit besonderen Gründungspotenzialen durch eigens auf sie abgestimmte Förderangebote. Hierzu zählen die Hochschul-Gründerinnen und Gründer, Frauen, Migrantinnen und Migranten und nicht zuletzt die Förderung der Unternehmensnachfolge.

Welche Kostenfaktoren und Finanzierungsvorteile machen das Saarland für junge GründerInnen besonders interessant?

Ein klarer Pluspunkt sind z. B. die hierzulande noch vergleichbar erschwinglichen Ausgaben für Wohnraum oder Gewerbe. Günstige und attraktive Räumlichkeiten bieten auch die saarländischen Gründerzentren sowie Coworking-Spaces. Günstige und unbürokratische Möglichkeiten für Gründungsförderungen bieten u.a. das Startkapitalprogramm des Landes und der Business Angels Starter-Fonds Saarland.

www.sikb.de

SWG Europäische Union EUROPÄISCHER FONDS FÜR REGIONALE ENTWICKLUNG SIKB Saarländische Investitionskreditbank AG

Germany's SAARLAND klein clever attraktiv für Wirtschaftsförderung Saar

Ob Start- oder Grown-, Hauptsache Up!
Mit uns im Saarland zum Erfolg
www.invest-in-saarland.com



Start-ups im KI-Segment

einblick

Welche **Voraussetzungen** sind für das Gründen im KI-Bereich gegeben? Darüber spricht Roland Becker, CEO der JUST ADD AI GmbH.

Text: Helmut Peters
Foto: Presse, Austin Distel/unsplash



Roland Becker,
CEO der
JUST ADD AI GmbH

Warum zögern noch so viele Unternehmen und Institutionen, den Möglichkeiten Künstlicher Intelligenz zu vertrauen?

Den meisten Unternehmen ist noch nicht richtig klar, welche Möglichkeiten die moderne KI schon heute für ihr Geschäft bietet. Auch ist es für interessierte Unternehmen gar nicht so einfach, kompetente Ansprechpartner zu finden, die tatsächlich praktische Erfahrung mit der Umsetzung von KI-Projekten haben.

Welche Probleme gibt es für Auftraggeber, sich gegenüber jungen Start-ups der KI-Szene zu artikulieren, um am Ende auch das zu bekommen, was sie sich vorstellen?

Es ist Teil unserer Aufgabe, den Firmen zuzuhören und ihre Herausforderungen zu verstehen. JUST ADD AI ist zwar eine junge Firma, aber wir haben sehr erfahrene Mitarbeiter, die genau diese Kompetenz mitbringen. Der zweite wichtige Faktor ist das Arbeiten mit agilen Methoden. Oft stellt sich im Laufe eines agilen Projekts heraus, dass das, was der Kunde sich vorgestellt hat, nicht das ist, was er braucht.

Arbeitet die Wissenschaft in manchen Fällen auch an den Bedürfnissen der Wirtschaft vorbei, ja, will vielleicht mehr, als gewollt ist?

Die Wissenschaft soll und muss permanent neue Dinge ausprobieren und neue Wege gehen, auch wenn es sich aus wirtschaftlicher Sicht manchmal um Sackgassen handelt. Nur so können echte Innovationen entstehen.

Bremen ist ein hervorragender Standort für KI-Start-ups.

Welche Rolle spielt der Standort Bremen für Ihr Unternehmen?

Bremen ist ein hervorragender Standort für KI-Start-ups. Das Bremer KI-Ökosystem gehört zu den stärksten in Deutschland und ist durch den offiziellen KI-Cluster BREMEN.AI sehr gut vernetzt. Außerdem gibt es jede Menge KI-Talent in Bremen, denn die Universität hat schon seit über 20 Jahren einen KI-Schwerpunkt, und Studenten aus der ganzen Welt kommen nach Bremen, um hier KI zu studieren.

Gründen im Nischenbereich

inspiration

Tanja Behrens spricht mit uns über die **besonderen Bedingungen der See- und Luftfracht** und die Vorteile, die die Hansestadt Bremen für Gründer bietet.

Text: Helmut Peters
Foto: Presse



Tanja Behrens,
Geschäftsführerin der
Sigma Aerospace Metals,
Germany GmbH

Welche besonderen Bedingungen gelten für den Vertrieb hochwertiger Metalle als See- und Luftfracht?

Beim Import von hochwertigen Metallen für die Luft- und Raumfahrt ist es bei der Angebotserstellung schon wichtig, den richtigen Zollsatz zu beachten. Bei der momentanen Wirtschaftssituation

zwischen den USA und der EU können bis zu 50 % Zölle und Strafzölle anfallen. Dazu kommen die höheren Preise für Materialien für die Luft- und Raumfahrt. Am Ende steht eine durchdachte logistische Lösung, die eine einwandfreie Lieferung gewährleistet.

Was sind die Vorteile einer für diese Produkte spezifizierten Sonderverpackung?

Bei Blechen und Folien beispielsweise, die Alufolie gleichen, ist eine hochwertige Verpackung unumgänglich, um den Kunden, besonders bei just-in-time Lieferungen, das Material unbeschädigt zu liefern.

Wie muss sich der Erz- und Metallhandel aus Ihrer Sicht positionieren, um auf Dauer dem Druck asiatischer Märkte Widerstand zu leisten?

Im Bereich Luft- und Raumfahrt ist der Druck durch den asiatischen Markt im Bereich der Metallbeschaffung gering, da es sich immer um zugelassene Hersteller vom europäischen oder amerikanischen Markt handelt. Diese Billiglohn-Länder stellen hier eher ein Risiko dar.

Welcher Vorteil bietet Ihrem Unternehmen der Standort Bremen?

Besonders für Start-ups gibt es einige Unterstützungen und helfende Instanzen. Durch die Unternehmensberaterin, die uns gestellt wurde, hatten wir einen Business Plan, der eine aussagekräftige Grundlage war, um in die Gespräche mit den interessierten Parteien der Gründung zu gehen. Und auch heute, nach fast vier Jahren, werden wir regelmäßig über Maßnahmen informiert, die uns helfen, uns weiterhin auf dem Markt zu positionieren.

Am Ende steht eine durchdachte logistische Lösung, die eine einwandfreie Lieferung gewährleistet.



André Wollin, Initiator des MOIN Startup Camps

Wie aus Fehlern Erfolge werden

fokus

Die vier Lettern von „MOIN“ stehen für Motivation, Opportunities (Gelegenheiten), Innovation sowie „NETTwork“. Genau darum geht es beim MOIN Startup Camp.

Text: Armin Fuhrer
Foto: Presse/Photoartis Jonny Wen

Was ist das MOIN Startup Camp?

Auf dem Camp, das am 22. und 23. Oktober in Bremen stattfindet, gibt es zahlreiche Vorträge und einen Ausstellungsraum.

Was ist das Ziel des Camps?

Der Slogan der Konferenz lautet: „START. FAIL. SUCCEED.“ und das diesjährige Leitmotiv „HACK TO THE FUTURE“.

1. START: Erkläre in ein bis zwei Minuten, was dein Unternehmen macht.
2. FAIL: Beschreibe kurz einen Fail,

aus deiner Unternehmensgeschichte oder bei dir persönlich und wie du daraus gelernt hast.

3. SUCCEED: Was sind deine drei Geheimtipps für den Erfolg? Dieser Teil ist nach der Struktur „Hack to the future“ aufgebaut. Nenne 3 Hacks, die deiner Erfahrung und Meinung nach den größten Benefit für die Zuschauer bringen.

An wen richtet sich das Camp?

Erstens an junge Unternehmer aus dem digitalen Bereich, die spannende neue Ideen haben. Zweitens an Vertreter von Unternehmen, die sich für diese Ideen interessieren und Start-ups für eine Kooperation suchen. Drittens an Investoren aus ganz Deutschland. Und viertens an Studenten.

Kurzentschlossene können über moin@moin.camp 3 mal 2 Freitickets gewinnen.

Die erste Anlaufstelle für Gründerinnen und Gründer



Ralf Stapp,
Geschäftsführer der BAB
– Die Förderbank für Bremen und Bremerhaven

Raumfahrtstadt, Wissenschaftsmekka, ein Spitzenreiter in Sachen Künstliche Intelligenz – Bremen bietet weit mehr als vier musizierende Bauernhoftiere und einen Fußballverein. In den vergangenen Jahren hat sich eine Gründungs-szene etabliert, die eng zusammenarbeitet und international agiert. Ein Baustein dieser Bremer Szene ist das Starthaus, eine bundesweit einmalige Initiative. Ein Interview mit Ralf Stapp, Geschäftsführer der BAB – Die Förderbank, welche die Starthaus-Initiative trägt.

Das Bremer Starthaus erhält bundesweit Aufmerksamkeit, andere Städte sind an dem Konzept interessiert. Was haben Gründerinnen und Gründer vom Starthaus, was sie woanders vermissen?

Wer ein Unternehmen gründen will, steht vor vielen Herausforderungen, hat viele Fragen und muss einiges lernen. Produkt, Vertrieb, Marketing, Finanzen, alles ist zugleich eine Baustelle. Was da wirklich hilft, sind klare Strukturen und ein Ansprechpartner, der von Beginn an unterstützt. Das Starthaus ist diese zentrale Anlaufstelle. Wir unterstützen Gründungen, indem wir kostenlos und unabhängig beraten und qualifizieren.

So gibt es bei uns Support beim Entwickeln von Geschäftsmodellen, beim Businessplan oder für den Unternehmensaufbau. Wir finanzieren zudem mit Gründungskrediten oder Venture Capital. Mit unseren Partnern in den Bremer Behörden, in Banken und bei Investoren, bei Forschungseinrichtungen und privaten Akteuren bilden wir ein Gründungsökosystem. Wer gründen will, kann durch einen persönlichen Ansprechpartner unterstützt werden, der von Gründung bis ins erste Wachstum fünf Jahre

lang begleitet. Intensive Betreuung und das große Serviceangebot an einem Ort machen das Starthaus so einzigartig.

Was zieht Gründerinnen und Gründer denn überhaupt nach Bremen?

Start-ups genießen ein hochinnovatives Umfeld. Die Stadt gehört zu den führenden Raumfahrtstandorten, mit Unternehmen wie Airbus, der ArianeGroup oder dem Satellitenbauer OHB. Bremer Wissenschaftler des Deutschen Forschungszentrums für Künstliche Intelligenz zählen zu den einflussreichsten Köpfen der Branche. In Bremen gibt es mehr als 50 wissenschaftliche Institute – das schafft eine besondere Atmosphäre. Technologieorientierte Gründerinnen und Gründer finden schnell Gleichgesinnte. Relevant wenn es zum Beispiel um Skalierung geht, denn ohne Fachkräfte kein Wachstum.

Bremen ist sehr lebenswert, hat kurze Wege, eine gute internationale Anbindung und ist nicht so überlaufen wie andere Großstädte. Hier hat man die Chance, gesehen zu werden – sowohl von Investoren, als auch Kundinnen und Kunden. Als einer der größten Industriestandorte Deutschlands sitzen hier für B2B-Start-ups potenzielle Abnehmer in Branchen wie der Automobil- und Lebensmittelindustrie, maritimen Wirtschaft und Logistik oder der Erneuerbaren Energien.

Gibt es spezielle Angebote im Starthaus, die auf technologieintensive Start-ups zugeschnitten sind?

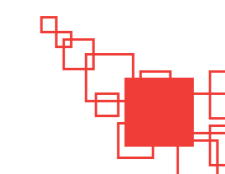
Ja, eine ganze Reihe an Programmen unterstützt junge Gründungen in diesem Bereich. Für die Luft- und Raumfahrtbranche ist etwa das Business Incubation Center der europäischen Raum-

fahrtagentur ESA hochspannend, davon gibt es nur zwei weitere in Deutschland.

Einzigartig ist der Open Innovation Cycle, ein noch relativ junges Programm, das ganz früh ansetzt: Zwölf Wochen lang arbeiten Gründungsinteressierte in Teams an ihrer digitalen und skalierbaren Idee und werden dabei intensiv gecoacht. Der Cycle lässt dabei eine parallele Erwerbstätigkeit zu. Ziel ist ein „Minimal Viable Product“, ein Prototyp. Die Gründung schließt sich häufig direkt an. Ein weiteres interessantes Modell ist die Venture Lounge – bei der wir Start-ups mit potenziellen Investoren zusammenzubringen, um die Finanzierung aus Risikokapital zu stärken. Im Vergleich zum Silicon Valley führt dies in Deutschland nach wie vor ein Schattendasein. Wir wollen als Vermittler und Ermöglicher auftreten.

Neben den bereits erwähnten Angeboten stehen Start-ups natürlich auch klassische Instrumente der Gründungsförderung zur Verfügung, wie Mentoring- oder Coachingprogramme. Das Bremer Crowdfunding „Schotterweg“, ermöglicht es seit fünf Jahren erfolgreich, Finanzmittel unter Mithilfe der Öffentlichkeit einzusammeln.

Und auch während der Coronakrise stehen wir Start-ups eng zur Seite und unterstützen als zentrale Anlaufstelle mit den aktuellen Informationen und unkomplizierten Zugang zu Finanzierungshilfen.



**STARTHAUS
BREMEN**

Starthaus Bremen
starthaus-bremen.de | info@starthaus-bremen.de | 0421 9600 372

Selfmade zum Erfolg

einblick

Gründung mit einem Handwerk? Ja, auch das funktioniert. Natalie und Franz Rosner haben es geschafft und sich mit einem einzigartigen Konzept selbstständig gemacht.

Text: Jörg Wernien
Foto: Pressefoto, Sincerely Media/ unsplash



Natalie und Franz Rosner,
Geschäftsführung der
Brillenhelden

Können Sie bitte kurz Ihr Projekt erläutern?

Wir bei BRILLENHELDEN vereinen die Tradition des Handwerks mit der Digitalisierung in der Augenoptik, gegründet von einem Augenoptikermeister (Franz, 31) und einer Augenoptikermeisterin (Natalie, 28), die seit über 10 Jahren sowohl privat, als auch beruflich gemeinsame Wege gehen. Wir machen den Besuch beim Optiker, egal ob Brillenkauf oder Kontaktlinsenanpassung, von der ersten Begrüßung, dem „Herzlich Willkommen“ bis hin zur Abgabe zum Erlebnis. Der Kunde kann, wenn er möchte, seine Brille selbst designen, welche dann z. B. in London handgefertigt wird oder wir scannen den Kopf des Kunden, um somit die Basis

für eine Brille aus dem 3D-Drucker zu schaffen. Diese kann/ wird perfekt an die anatomischen Gegebenheiten des Kunden angepasst. Es gibt aber natürlich auch Brillen von der Stange, allerdings nur von Independent Labels und keine Massenmarken wie bei 90 % der Optiker. Wir verwenden die aktuell modernste Messtechnik am Markt, wenn es um Sachen Sehstärkebestimmung, Zentrierung oder auch die Verarbeitung in der Werkstatt geht. Diese steht übrigens mitten im Laden und ist für alle, auch für Kunden voll einsehbar und auch begehbar. Wir zeigen, dass wir Augenoptiker im Sinne des Handwerksrechtes auch Handwerker sind.

Wie sieht Ihr Plan für die nächsten Jahre aus?

In unserem Businessplan haben wir vermerkt: Brillenhelden soll in fünf Jahren eine etablierte Marke in der Augenoptik sein, als Fachgeschäft und in Sachen Accessoires und Brillenfassungen. Jeden Tag tüfteln wir an eigenen Produkten und wir planen gerade den deutschlandweiten Vertrieb. Alles selbst hergestellt in der Heldenzentrale. Dafür ist bereits auch beim Patentamt ein Gebrauchsmusterschutz eingereicht. Generell haben wir einen Schutz auf unser Logo und den Namen. Unser Konzept haben wir circa fünf Jahre geplant, von der ersten Idee bis zum fertigen Ladenbau/ Konzept.

Wie würden Sie die Unterstützungen durch die Banken beurteilen?

Generell haben wir uns schon beim Businessplan einen konkreten Finanzierungsplan zusammengebaut, in dem wir im Vorfeld schon recherchiert haben, was es für Möglichkeiten gibt. Wir hatten zwei Bankgespräche, die unterschiedlicher nicht



hätten sein können. Wie finden, dass die Sympathie eine große Rolle spielt und natürlich die Konditionen. Der Papierkram ist, wie überall, einfach nur übertrieben. Leider hat sich die ganze Bankgeschichte auch länger gezogen, als erwartet, was aber nicht an uns lag. Wir sind ehrlich und hätten uns jetzt im Nachhinein für eine andere Bank entschieden.

Wie beurteilen Sie das Geschäftsklima allgemein für Start-ups im Bundesland Thüringen?

Wir haben nur Positives erfahren. Wir haben uns auch bewusst für den Standort Worbis entschieden, den Heimatort von Natalie. Ein süßes Städtchen, was etwas „eingeschlafen“ ist. Unser Ziel ist es auch, wieder Leben reinzubringen. Das Eichsfeld verzeichnet eine wahnsinnig hohe Rückkehrer-Quote, darin sehen wir ein Höchst-

Darin sehen wir ein Höchstmaß an Potential das Flair der Großstadt in die ländliche Gegend zu bringen.

maß an Potential das Flair der Großstadt in die ländliche Gegend zu bringen. Wir wurden mit offenen Armen und Augen empfangen, sowohl von ortsansässigen Geschäften als auch von unseren Kunden. Vor der Eröffnung berichtete die Presse von uns sowohl überregional als auch die Stadtzeitung. Wir hatten vor Eröffnung bereits einen vollen Terminkalender. Natalie konnte den Wettbewerb „Gesichter des Handwerks“, der im September 2019 erstmals von der Handwerkskammer ausgetragen wurde, für sich gewinnen.

ANZEIGE



BÜRGCHAFTSBANK THÜRINGEN



Mittelständische Beteiligungsgesellschaft Thüringen

Finanzierungsportal für den Mittelstand

ermoeglicher.de

Der digitale Türöffner für Ihre Finanzierung. Jetzt online anfragen!





Frisch gewagt!

einblick

Fast ein Drittel für den Abfall? Die hohe Wegwerfquote im Bereich der **ultrafrischen Lebensmittel**, mit der sie während ihrer Tätigkeit in der Unternehmensstrategie einer Supermarktkette konfrontiert wurde, machte Dr. Jenny Müller arg zu schaffen. Drei bis vier Prozent betrage sie in anderen Segmenten, bei frisch zubereiteten Produkten wie etwa einem Obstsalat sei sie jedoch so herausragend hoch.

Text: Ulrike Christoforidis
Foto: Marco Warmuth

Die promovierte Betriebswissenschaftlerin suchte nach Lösungen – und wurde fündig. „Mit der fachlichen Unterstützung einer Professorin für Lebensmitteltechnik der Hochschule Weihenstephan-Triesdorf entstanden Verfahren, die mit Kräutern und Früchten aromatisiertes Wasser und frisch geschnittenes Obst haltbarer machen“, erläutert Müller. Drei Monate lang behält das „Lieblingwasser“ den angenehmen Geschmack, seine Farbe und Frische. Die Obstsalate schmecken eine Woche lang – und helfen damit, „Foodwaste“ durch kurzlebige Produkte zu vermeiden.

Natürliche Zutaten, ressourcenschonende Verpackungen und guter Geschmack rundeten das nachhaltige Produkt ab.

Mit einem Existenzgründer-Stipendium des Bundesministeriums für Bildung und Forschung, durch das ihr auch Mentoren an

die Seite gestellt wurden, wagte sie zusammen mit einer Mitgründerin den Schritt in das Unternehmertum. Natürliche Zutaten, ressourcenschonende Verpackungen und guter Geschmack rundeten das nachhaltige Produkt ab: 2017 wurde in Magdeburg gemeinsam mit einem engagierten Team aus den unterschiedlichsten Disziplinen – und, so betont Müller, je zur Hälfte aus dem Osten und Westen der Republik – die „Frischemanufaktur“ aus der Taufe gehoben.

Während das Wasser als Hauptprodukt seine Zielgruppe fand, musste Dr. Müller, die inzwischen allein das Start-up führt, beim Obstsalat einen Schritt zurück in Kauf nehmen. „Das Produkt ist erklärungsbedürftig, da müssen wir neue Wege finden, bevor wir es erneut ins Programm nehmen.“ Für die 36-Jährige eine Erfahrung, die zum Lernprozess einer Gründerin gehört – und sie weiterbringen wird.



Dr. Jenny Müller, Mitgründerin der Frischemanufaktur



Sebastian Meinecke und Ramon Thomas, Gründer der Urwahn Engineering GmbH

Optik und Technik in Perfektion

fokus

Ein organisches Design ohne Schweißnähte oder sichtbare Übergänge, **hoher Fahrkomfort** durch eine besondere Rahmenform und ein nachhaltiger, ganzheitlich in Deutschland gefertigter Stahlrahmen: Die Urwahn Bikes punkten mit einer einzigartigen Optik und einem dynamischen Fahrerlebnis.

Text: Ulrike Christoforidis
Foto: Presse/ Stefan Deutsch

In ihrer Manufaktur in Magdeburg entwickeln und produzieren Sebastian Meinecke und Ramon Thomas gemeinsam mit ihrem Team um Urwahn Engineering die puristischen Räder für ein urbanes Umfeld – gefertigt im metallischen 3D-Druck.

„Unsere Zielgruppe ist technisch affin und aufgeschlossen für Innovationen, strebt gleichzeitig nach einer umwelt- und gesundheitsbewussten Lebensführung“, erläutert Ramon Thomas. Die Symbiose aus Design und Funktionalität motiviert Produktentwickler und Ingenieur Sebastian Meinecke, als er 2011 den Grundstein

für Urwahn legt. In Handarbeit entstehen insgesamt 60 anwendergerechte Auftragsfahräder, die er auf das Wesentliche reduziert, ohne die Funktionalität einzuschränken.

Im Rahmen seines Studiums an der Otto-von-Guericke-Universität entwickelt Meinecke seine Idee eines nutzerorientierten Serienvelos für den Einsatz in der City weiter, erarbeitet Designkonzepte und Funktionsmodelle, analysiert Werkstoffe und simuliert rechnerunterstützt die Baustruktur.

2017 gründen Meinecke und Thomas mit Unterstützung von Investoren gemeinsam die Urwahn Engineering GmbH, bauen ein Team auf und bringen die Produktion der ersten Serie auf den Weg. „Technische Raffinessen wie Licht- und GPS-Tracking, das stabile Schutzblech- und Gepäckträgersystem oder der wartungsarme Riemenantrieb ergänzen das puristische Design der Urwahn Bikes“, erklärt Sebastian Meinecke. Mit dem jüngsten Modell, dem E-Bike Platzhirsch, beweisen die beiden Gründer, dass sich auch ein starker E-Antrieb und ein schlankes Design nicht ausschließen.

ANZEIGE – ADVERTORIAL

Achillesferse Finanzierung – Stärkung mit Beteiligungskapital

In Sachsen-Anhalt ist viel Raum für junge Unternehmer. Sie finden hier starke Partner. Die Finanzierung durch die Mittelständische Beteiligungsgesellschaft Sachsen-Anhalt (MBG) erklären die Beteiligungsspezialisten Harriet Krzyzowski (HK) und Matthias Goldschmidt (MG).

Warum Beteiligungskapital?

HK: Es ist eine nachhaltige Finanzierungsalternative zum Bankkredit. Weil Beteiligungen in der Bilanz als wirtschaftliches Eigenkapital behandelt werden, verbessern Unternehmen damit ihre Bonität und ihr Rating. Zudem profitiert das Unternehmen vom strategischen und betriebswirtschaftlichen Know-how der MBG und erhält Zugang zu einem Netzwerk von Unternehmen, Finanzierungspartnern und Beratern.

MG: Beteiligungskapital ist nicht nur in der Gründungsphase vorteilhaft, sondern auch für eine spätere Kapitalerhöhung beim Überschreiten von Wachstumsschwellen, wenn also komplexere Strukturen angelegt und weitere Mitarbeiter eingestellt werden sollen.

Wie sind die Rahmenbedingungen?

HK: Möglich sind zwei Varianten: die stille Beteiligung, bei welcher die MBG nach außen nicht in Erscheinung tritt und nicht in das Alltagsgeschäft eingreift. Und die offene mit Eintrag im Handelsregister und Übernahme von Gesellschafterrechten. Welche am besten geeignet ist, hängt von den Gegebenheiten im Unternehmen und von den Zielen der Eigentümer ab. Möglich ist auch eine Kombination beider Beteiligungsformen.

Stille Beteiligungen laufen minimal fünf und maximal 10 Jahre. Zurückgezahlt wird das Beteiligungskapital zum Nominalwert und erst zum Laufzeitende. Das reduziert die laufende Belastung und schon die Liquidität. Die Beteiligung wird mit einer Garantie der MBG-Schwester Bürgschaftsbank (BB) Sachsen-Anhalt abgesichert. Die BB verbürgt auch eventuellen weiteren Kreditbedarf.

Eine offene Beteiligung erfolgt frühestens in der Markteinführungsphase. Sie ist bei Unternehmen, die weniger als drei Jahre am Markt sind, auf 75.000 Euro begrenzt.

Wie läuft ein Beteiligungsprozess ab?

MG: Die Unternehmen reichen im Vorfeld eines persönlichen Gesprächs ihren Businessplan ein. Über die Beteiligungszusage entscheidet ein Gremium aus Finanzierungs- und Unternehmensspezialisten. Voraussetzung ist ein überzeugendes und nachhaltiges Geschäftsmodell.

Anfragen für eine Beteiligung oder Bürgschaft können auch online über die Plattform **finanzierungsportal.ermoeglicher.de** gestellt werden.



Mittelständische Beteiligungsgesellschaft
Sachsen-Anhalt mbH
Große Diesdorfer Straße 22B
39108 Magdeburg
Tel.: 0391/737520
Web: www.bb-mbg.de

4 Gründerinnen zeigen, wie es funktioniert



Foto: Pressefoto

Céline Flores Willers

Die 27-jährige Moderatorin und Influencerin rund um Innovation, Entrepreneurship und Tech-Trends ist eine der LinkedIn-TOP VOICES.

Stichwort Gleichberechtigung: Welche Hürden müssen Frauen heute in erster Linie überwinden, um erfolgreich zu sein?

Frauen müssen vor allem ihre Selbstzweifel und falsche Bescheidenheit beiseitelegen. In meinen Augen haben Frauen in Deutschland das Können und mittlerweile auch die Unterstützung, um alles zu erreichen. Stattdessen schaffen sich Frauen in Deutschland oft eine Gläserne Decke. Männer hingegen nehmen sich, was ihnen zusteht. Nein falsch, was sie denken, was ihnen zusteht. Denn Männer füllen Lücken in der Expertise häufig mit Narzissmus, das heißt mit übersteigtem Selbstbewusstsein. Narzissmus wird häufig negativ konnotiert. In Wahrheit erlebe ich aber, dass diese Eigenschaft Interesse weckt und der Narziss so auch andere von seinem vermeintlichen Können überzeugt. Meine Message heißt selbstverständlich nicht: Werdet alle Narzissten. Sondern: Nehmt eure realen Fähigkeiten und kombiniert sie mit der richtigen Vorgehensweise, um euch selbst zu vermarkten.

Wie können Frauen Netzwerke nutzen, um eigene Projekte oder ein Start-up voranzubringen?

Netzwerke sind der Schlüssel zum Erfolg. Von reinen Frauennetzwerken halte ich im Übrigen gar nichts. Frauen sollten direkt im großen Teich mitschwimmen – und das geht mit einem Klick. Als LinkedIn-Influencerin kann ich natürlich nur dazu raten, das Netzwerk aktiv zu nutzen: Connectet euch zunächst einmal mit allen Bekannten, sprich Kollegen, Partnern, Kunden und Freunden. Achtet auch auf LinkedIn Vorschläge von „Personen, die Sie vielleicht kennen“. Im zweiten Schritt könnt ihr aktiv neue Kontakte generieren: Tretet Gruppen bei, in denen sich Professionals aus eurer Branche rumtreiben. Kommentiert, postet, liked – macht auch euch aufmerksam. Ganz wichtig: Ihr dürft und sollt euch auch mit Personen connecten, mit denen ihr noch keine Berührungspunkte hattet. Am besten schreibt ihr eine kurze Nachricht, wieso, weshalb, warum ihr euch connecten wollt.



Foto: Anne Witz

Victoria Wagner

Die erfahrene Gründerin rief Anfang 2020 die Initiative Beyond Gender Agenda ins Leben.

An mich selbst zu glauben und nicht zu viel auf die Meinung anderer zu geben, war ein wichtiger Ratschlag. Besonders wichtig waren für mich auch inspirierende Rolemodels, die gezeigt haben, dass „Frau“ es schaffen kann.

#MeToo und female empowerment: Haben sich die Vorzeichen auch für Gründerinnen im positiven Sinne verschoben?

Ich halte es für ausgesprochen wichtig, Frauen zu ermutigen, ein Start-up zu gründen bzw. früh Führungsverantwortung zu übernehmen. Das verstehe ich persönlich unter female empowerment. Die aktuellen Zahlen zeigen die Notwendigkeit eindrucksvoll: Auf acht Männer kommen bei deutschen Start-ups nicht mal zwei Frauen als Gründerinnen. Der Anteil der Start-up-Gründerinnen liegt danach bei etwas über 15 Prozent. Tendenz minimal steigend. Das hat sehr unterschiedliche Gründe, wie z. B. das Fehlen entsprechender Rahmenbedingen wie die Vereinbarkeit von Beruf und Familie, fehlende Investorinnen sowie die fehlende Prägung und Förderung von Mädchen bereits in der Schule, um nur einige Beispiele zu nennen.

Was ist der wichtigste Ratschlag oder die stärkste Ermutigung, die Sie vor Ihrer ersten Start-up-Gründung bekommen haben?

An mich selbst zu glauben und nicht zu viel auf die Meinung anderer zu geben. Besonders wichtig waren für mich inspirierende Rolemodels, die gezeigt haben, dass „Frau“ es schaffen kann. Daher habe ich die Initiative BeyondGenderAgenda gegründet. Unsere BeirätInnen, sowohl aus dem Corporate als auch aus dem Start-up-Bereich, sind Rolemodels und BotschafterInnen für Vielfalt. Basierend auf dem eindeutigen Zusammenhang zwischen Diversität und Business Performance wollen wir gemeinsam die Chancengleichheit von Führungskräften anderen Geschlechts, Alters, kultureller Herkunft, sexueller Orientierung sowie Geschlechtsidentität bei der Besetzung von Vorstandspositionen und Aufsichtsratsmandaten sicherstellen und die deutsche Gründerszene vielfältiger machen.

Texte: Ulrike Christoforidis



Foto: Tom Wagner

Fränzi Kühne

Die 36-Jährige war vor knapp 12 Jahren Mitgründerin der Digitalagentur TLGG und wurde 2017 zur jüngsten Aufsichtsrätin Deutschlands.

Was sollte ein Start-up-Gründer mitbringen, welche Fähigkeiten und Eigenschaften sind wichtig?

Die absolute Grundlage sind die entscheidende Idee, die nicht an jeder Ecke zu finden ist, und Leidenschaft, denn nur damit kann man durchhalten. Wichtig ist es auch, mit Fehlern nicht ewig zu hadern. Resilienz gehört unbedingt dazu, um die Dinge mit Leichtigkeit und einer Grundpositivität anzugehen. Eine gute Lebenseinstellung spielt eine maßgebliche Rolle. Und dann sollte man bereit sein, sich immer wieder in Situationen zu

begeben, die man eigentlich gerne vermeiden würde. Auf diese Weise kann man neue, wichtige Erfahrungen sammeln. Raus aus der Komfortzone. Einfach machen! Ich habe mich vor Präsentationen gescheut, bis ich mit Anfang 30 in den Aufsichtsrat gekommen bin. Dann habe ich gelernt, den Fokus auf mich selbst zu richten. Ein bisschen Ignoranz hinsichtlich der Reaktionen von anderen Menschen hilft dabei sehr!

Was ist für Frauen anders, wenn sie gründen möchten? Worauf müssen sie sich einstellen?

Vor allem die Finanzierungsphase ist oft schwierig, das höre ich von vielen Frauen. Es fängt bei den Anwälten an, die ihnen keinen Mut machen, und setzt sich in allen Bereichen fort. Wenn es um die Finanzierung geht, sitzen da in der Regel nur Männer, die darüber entscheiden.

Es ist dann gut, ein Netzwerk zu haben, dem man vertraut. Darauf sollte man hören – und sich nicht von anderen entmutigen lassen.

Ich habe mich vor Präsentationen gescheut, bis ich mit Anfang 30 in den Aufsichtsrat gekommen bin. Dann habe ich gelernt, den Fokus auf mich selbst zu richten.



Foto: Bore Breaux

Dr. Julia Shaw

Die Rechtspsychologin und Autorin gründete 2017 mit zwei Partnern das Start-up SPOT, das Künstliche Intelligenz nutzt, um Fälle von Diskriminierung am Arbeitsplatz transparenter zu machen.

Was war Ihre stärkste Motivation für die Gründung Ihres Start-ups?

Das war eine Mischung aus zwei Sachen: Ich wollte mit meinem Wissen aus der Forschung etwas kreieren und überlegte zu dem Zeitpunkt, dazu Künstliche Intelligenz einzusetzen. Ich wusste nur, in welche Richtung es gehen sollte.

Dann bin ich auf Konferenzen gegangen, auf denen Gründer sind. Auf einer Veranstaltung habe ich meine beiden Co-Gründer kennengelernt, mit denen die konkrete Idee für SPOT entstand. Das passierte beides gleichzeitig, meine Idee, etwas mit KI zu machen, und dann kam von anderer Seite ein Impuls dazu. Ohne die Menschen, die mich gepusht haben, ohne starkes Netzwerk, wäre das alles nicht passiert.

Was ist die wichtigste Erfahrung, die Sie an Gründerinnen weitergeben würden?

Sie sollten sich in den Bereich begeben, in dem sie gründen möchten, Begegnungen und Austausch suchen. Die Ursprungsidee ist wichtig, doch man muss offen für Mög-

lichkeiten sein. Wichtig ist es auch, sich zu trauen, etwas Neues zu machen. Vor allem Frauen trauen sich nicht so schnell. Sie glauben, dass sie zu hundert Prozent alles wissen müssen, bevor sie gründen. Männer versuchen es auch schon bei 60 Prozent. Wer ein Start-up gründet, sollte lernen anzunehmen, dass man nicht alles wissen kann – und einfach rein springen! So vieles lernt man dann, während man gründet.

Wichtig ist es auch, sich zu trauen, etwas Neues zu machen. Vor allem Frauen trauen sich nicht so schnell. Sie glauben, dass sie zu hundert Prozent alles wissen müssen, bevor sie gründen. Männer versuchen es auch schon bei 60 Prozent.

„Ein Gründer sollte nie übermütig werden“

fokus

In der zweiten Phase muss der Gründer vom Tüftler zum Unternehmer werden, sagt Frank Thelen. Der Investor findet die Mobilitätsbranche spannend.

Text: Armin Fuhrer
Foto: Pressefoto/ EYECATCHME.Photography, Austin Distel/ unsplash



Frank Thelen, deutscher Unternehmer, Investor und Autor

Sie investieren in Mobilitäts-Unternehmen. Warum interessieren Sie sich für dieses Gebiet?

Wir stehen an einem entscheidenden Punkt der technischen Entwicklung. Ich spreche gerne vom Baukasten der Zukunft. Das sind Technologien wie der 3D-Druck, Blockchain, Cloudcomputing, 5G und andere. Die Künstliche Intelligenz eröffnet uns ganz neue Welten. Mobilität und der Transportsektor gehören zu den größten Branchen, auf denen sich diese Entwicklung abspielt. Das macht Mobilität als Entwicklungsfeld so spannend und sehr wichtig.

Sie investierten zum Beispiel in das Start-up „Lilium Aviation“. Warum gerade in dieses Unternehmen?

Der Lilium-Jet ist eine ganz neue Möglichkeit der Fortbewegung. Dieser vertikal startende und landende, elektrisch betriebene Jet braucht keine teuren Straßen, und kann in Großstädten starten und landen und so die Stadtzentren mit dem umliegenden Land verbinden. Er stößt kein CO₂ aus, sondern ist emissionsarm und somit klimaneutral. Das sind tolle Vorteile im Vergleich zu den Fortbewegungsmitteln der Gegenwart. Ein weiteres vielversprechendes Mobilitäts-Startup aus unserem Portfolio ist Hardt Hyperloop. Hier wird eine Kapsel extrem energieeffizient durch eine Röhre mit Teil-Vakuum transportiert, was Geschwindigkeiten von bis zu 1000 km/h ermöglicht. Das ist ein riesiger

Sprung nach vorne, wenn man bedenkt, dass die Bahn grundsätzlich noch immer mit der Technologie von 1850 fährt.

Sie glauben, dass die deutschen Automobilhersteller gegen Tesla inzwischen chancenlos zurückgefallen sind. Ist das nicht zu schwarzgemalt?

Ganz und gar nicht. Elon Musk, der CEO von Tesla, hat vor vielen Jahren erkannt, worum es in Zukunft gehen wird: um Daten. Seine Autos sammeln Unmengen von Daten. Das ist ein elementarer Sprung in die Zukunft. Und VW, BMW und Co? Sie basteln seit Jahrzehnten daran, dass der Benzinverbrauch beim neuen Modell vielleicht um drei Prozent sinkt oder die LED-Leuchte noch ein bisschen besser scheint. Das sind sicher nette kleine Erfolge – aber den großen Sprung in ein neues Zeitalter haben sie verpasst. Und jetzt werden sie den Rückstand vermutlich auch nicht mehr einholen. Sie haben zu spät bemerkt, dass Daten der Schlüssel zur Zukunft sind. Das ist vergleichbar mit Nokia – erst hatte es fast ein Monopol beim Mobiltelefon, verpasste aber den Sprung zum Smartphone. Den hat Apple gemacht. Das Ergebnis ist bekannt.

Elon Musk hat vor vielen Jahren erkannt, worum es in Zukunft gehen wird: um Daten.

Viele Startups scheitern in der zweiten Phase, wenn es um die Frage geht, ob sie sich am Markt festbeißen können. Woran liegt das Ihrer Meinung nach?

Das ist die Phase, in der ein Gründer vom Tüftler zum Unternehmer werden muss. Er muss sich entwickeln, wie die Raupe zum Schmetterling. Er muss anfangen, strategisch zu denken. Dazu braucht er Hilfe. Die kann zum Beispiel von einem erfahrenen Investor kommen, der über ein gutes Netzwerk und Kapital verfügt. Ein guter Investor weiß außerdem, wie man herausragende Talente an das Unternehmen binden kann und welche Prozesse und Strukturen das Unternehmen braucht.

Und welchen Fehler sollte ein Gründer oder eine Gründerin gerade in dieser zweiten Phase unbedingt vermeiden?

Er oder sie sollte auf keinen Fall übermütig werden und sich selbst überschätzen.



Carsten Maschmeyer, deutscher Finanzunternehmer

„Deutschland ist gut aufgestellt“

einblick

Finanzinvestor Carsten Maschmeyer lobt die Wirtschaft, erklärt, warum es kein deutsches Facebook gibt und ermahnt die Politik.

Text: Armin Fuhrer
Foto: Annett von Loeffelholz

Oft hört man, Deutschland sei weit abgeschlagen, was die Entwicklung moderner Technologien angeht. Stimmt das?

Wir sollten aufhören, uns kleiner zu machen, als wir sind. In Deutschland gibt es exzellente technologische Entwicklungen und Unternehmen, die damit weltweit führend sind. Als Investor setze ich stark auf Cybersecurity, Künstliche Intelligenz oder Regulatory Technology (RegTech) und bin deshalb an Start-ups wie Alyne oder Usercentrics beteiligt. Deutschland ist gut aufgestellt, ich sehe aber Nachholbedarf bei Sales- oder Marketing-Kompetenzen. Außerdem mangelt es an ausreichend Risikokapitalgeber für Start-ups, die große Finanzierungsrundern stemmen können. Und es fehlt eine Kultur der zweiten Chance, gerade für Gründer. In diesen Punkten sind uns die USA voraus.

Im B2C-Bereich, zum Beispiel bei Smartphones oder Notebooks, spielt Deutschland keine Rolle, ebenso wenig wie bei sozialen Netzwerken. Warum gibt es kein deutsches Facebook, Tik Tok oder Google?

Dafür gibt es mehrere Gründe. Viele der großen Player aus den USA hatten zum Zeitpunkt ihrer Gründung und des Wachstums bessere Voraussetzungen, weil sie Unterstützung durch große Risikokapitalgeber hatten. Die gab es in diesen Größenordnungen in Europa und Deutschland damals noch nicht. Außerdem haben die USA einen sehr großen Heimatmarkt mit nur einer Sprache. Das erleichtert schnelles Wachstum für ein Unternehmen mit globalem Anspruch.

Die Vielsprachigkeit Europas mit zahlreichen Einzelmärkten ist da ein Hindernis. Und zuletzt: Die DNA Deutschlands liegt in seiner wissenschaftlichen Exzellenz und Ingenieurskunst. Das führt dazu, dass hier eher der nächste Hidden Champions im Maschinenbau entsteht als das nächste Facebook oder Google.

Ist die Politik hier stärker gefragt?

Ja, die Politik kann helfen. Ganz aktuell in der Corona-Krise brauchen wir jetzt direkte und schnelle staatliche Unterstützung für Start-ups. Außerdem sollte der Staat, als einer der größten Auftraggeber, Start-ups bei der Vergabe stärker berücksichtigen als bisher. Grundsätzlich ist es notwendig, dass in Deutschland endlich die Rahmenbedingungen verbessert werden, damit es für Private einfacher wird, in Venture Capital zu investieren.

In der Entwicklung von Technologien mit KI liegt Deutschland vorne. Liegt das am innovativen deutschen Mittelstand?

Ja, weil im deutschen Mittelstand viel an neuen Technologien geforscht und entwickelt wird. Genauso entscheidend sind unsere exzellenten akademischen Einrichtungen, wie zum Beispiel die TU München oder das KIT in Karlsruhe. Die Ausbildung und die Forschung, die dort stattfinden, sind ganz entscheidend für die Innovationen, die in Deutschland entstehen.

Wenn man sich den Stand des Ausbaus der Infrastruktur – Stichwort schnelles Internet – anschaut, hat man den Eindruck, die Politik habe noch nicht verstanden, dass sie die Voraussetzungen schaffen muss, damit diese Spitzenstellung erhalten bleibt. Teilen Sie diesen Eindruck?

Ja, das teile ich zu 100 Prozent. Gerade jetzt in der Krise erleben wir, wie wichtig schnelles Internet ist. Wenn wir das nicht bald in den Griff bekommen, wird das ein schwerer Standortnachteil für Deutschland bleiben.

Mit Sonnentau gegen Husten

einblick

Sie wächst eigentlich im Moor, frisst Fleisch und ist ein natürliches Heilmittel. Das Greifswalder Start-up Paludimed will die Mini-Pflanze vermarkten.

Text: Armin Fuhrer
Foto: Tobias Dahms



Jenny Schulz,
Geschäftsführerin Paludimed

Die Moore Norddeutschlands sind ihre Welt, und wenn Jenny Schulz an ihren Zustand denkt, dann wird sie ziemlich nachdenklich. Seit 100 Jahren entwässert der Mensch immer mehr Moore und zerstört auf diese Weise natürliche Lebensgrundlagen. Unter anderem wurde auch der rundblättrige Sonnentau, der im Moor wächst, so immer weiter zurückgedrängt. Eine schlimme Entwicklung, findet Jenny Schulz. Denn *Drosera rotundifolia* L., so der wissenschaftliche Name der kleinen, nur ein Gramm schweren fleischfressenden Pflanze, kann eine gute heilende Wirkung auf Menschen haben. „Sie hilft bei Husten und bei Lungenkrankungen“, sagt die Geschäftsführerin des Start-up Paludimed. Deshalb fasste die studierte Biologin den Entschluss, die Mini-Pflanze anzubauen und daraus Heilmittel auf natürlicher Basis herzustellen.

Ein schwieriges Unterfangen, vor allem dann, wenn man damit auch noch seinen Lebensunterhalt verdienen möchte. Denn bisherige Kultivierungsversuche waren sehr kostenaufwendig und wurden immer wieder abgebrochen. Schulz aber hat ein neues Verfahren entwickelt: „Wir lösen dieses Problem mit nachhaltigem Anbau von *D. rotundifolia* auf Torfmoosrasen als Paludikultur.“ Dabei handelt es sich um eine Methode, die bislang als nicht machbar galt. Der regelmäßige Ernteertrag ist Voraussetzung, damit die Hersteller von Phytopharmaka Planungssicherheit haben.

2015 fing Jenny Schulz an, damals noch mit einem Partner, der inzwischen aber ausgestiegen ist. Im Juni 2017 gründeten sie ihr Start-up. Das Geschäftsmodell: Sonnentau anbauen und eine heilende Tinktur

daraus zu machen. Gefördert wurde Paludimed zunächst durch ein Exist-Stipendium des Bundeswirtschaftsministeriums, das sich an Gründer richtet, die noch im Studium sind. Dann folgte eine Förderung durch das Land Mecklenburg-Vorpommern und eine derzeitige Förderung durch eine andere Förderinstitution.

Ohne diese Förderung wäre die Gründung von Paludimed nicht möglich gewesen. „Wir hatten eine lange Anlaufphase, weil wir ja zum Beispiel die Pflanzen erst einmal anbauen müssen“, erklärt Schulz. Und natürlich gab und gibt es für die studierte Biologin mit Schwerpunkt Moor- und Unwägbarkeiten und Unbekanntes. „Natürlich habe ich auch Fehler gemacht, aber das geht jedem Gründer so. Außerdem: Aus Fehler lernt man“, so

Aus natürlichen Grundstoffen hergestellten Produkten gehört die Zukunft.

ihre Erfahrung. Schließlich macht sie eine ähnliche Erfahrung wie Landwirte – immer versuchen die Abnehmer, die Preise möglichst tief zu drücken.

Im Frühjahr 2020 will Jenny Schulz die nächste Stufe zünden. „Ich werde jetzt mit meinem ersten eigenen Produkt an den Markt gehen und Sonnentau-Bonbons produzieren.“ Potenzielle Abnehmer sind Apotheken, Drogerien, Lebensmittel- und Bioläden. Das bedeutet, dass demnächst viel Klinkenputzen angesagt ist, denn die potenziellen Abnehmer müssen zuerst einmal überzeugt werden – und anschließend die Kunden. Jenny Schulz ist aber optimistisch, dass das klappt. Und so hat sie schon neue konkrete Ideen – Lebensmittel und Kosmetik-Artikel, ebenfalls natürlich aus Sonnentau. Denn in einer Sache ist sie sich ganz sicher: „Aus natürlichen Grundstoffen hergestellten Produkten gehört die Zukunft.“

fakten

Auch privat interessiert sich Jenny Schulz sehr für alles, was mit der Natur zu tun hat. Sie liebt es, ihren eigenen Gemüsegarten zu beackern. „Angebaut habe ich ganz verschiedene Pflanzen, quasi querbeet.“ Ebenso geht sie Pilze sammeln. Dafür kann sie sogar ihre zwei Söhne (15 und 12 Jahre alt) begeistern.



Die *Drosera rotundifolia* L. kann eine gute heilende Wirkung auf Menschen haben.

ANZEIGE – ADVERTORIAL

Viel Rückenwind für junge Unternehmen

Mecklenburg-Vorpommern ist ein attraktiver Standort für Startups. Mit gezielter Förderung wird ihnen in der Anfangsphase geholfen.

Dass Mecklenburg-Vorpommern ein beliebtes Urlaubsland ist, hat sich längst herumgesprochen. Doch das Land ist auch sehr interessant für innovative Unternehmen und junge Startups, die einen geeigneten Standort suchen. „Seit 2015 fördern wir solche Unternehmen ganz gezielt und ziemlich erfolgreich“, sagt Michael Meis, Teamleiter und Prokurist bei der Mittelständischen Beteiligungsgesellschaft Mecklenburg-Vorpommern mbH (MBMV). Damals legte die MBMV zusammen mit dem Ministerium für Wirtschaft, Arbeit und Gesundheit des Landes einen Förderfonds auf, der mittlerweile auf 27 Millionen Euro angewachsen ist. „Ziel ist es, interessierten Unternehmen Risikokapital in Form von Beteiligungen, insbesondere aus dem Programm MBMV innoSTARTup, bereitzustellen, und die Nachfrage ist sehr groß“, so Meis. Insgesamt wurden mittlerweile mehr als 40 Unternehmen so unterstützt.

Einerseits meldeten sich bereits existierende Startups, andererseits sei diese Finanzierungshilfe

interessant für Gründer, die planen, mit einem Startup an den Markt gehen zu wollen. „Das können junge Leute aus unserem Land sein, aber auch solche aus anderen Bundesländern“, sagt Teamleiter Meis. Wichtig ist allerdings, dass sie sich in Mecklenburg-Vorpommern ansiedeln. Dafür habe das Land beste Voraussetzungen, so Meis. In den vergangenen Jahren sei eine gute Infrastruktur für Gründer mit frischen neuen Ideen geschaffen worden.

Im Fokus stehen für die Mittelständischen Beteiligungsgesellschaft Mecklenburg-Vorpommern vor allem Unternehmen, die digitale Dienstleistungen, oder erneuerbare Energien anbieten sowie Unternehmen aus dem Medizin- und Biotechnologiebereich. Ebenso werden auch Startups gefördert, die neue ökologische Produkte entwickeln. Doch nicht nur hierdurch wird die Ansiedlung neuer Unternehmen unterstützt – auch die zahlreichen Hochschulen des Landes bieten zukünftigen Mitstreitern ein breites Angebot an Studienrichtungen. So lassen sich für Unternehmen frühzeitig neue Mitarbeiter vor Ort finden. Meis: „Spannende Ideen ziehen eben auch spannende Talente an.“



Michael Meis,
Teamleiter und Prokurist bei der
Mittelständischen Beteiligungsgesellschaft
Mecklenburg-Vorpommern mbH (MBMV)

Foto: Volker Böhm/SVZ

MITTELSTÄNDISCHE
BETEILIGUNGSGESELLSCHAFT
MECKLENBURG-VORPOMMERN
www.mbm-v.de



Rima Rifai, Gründerin der Duftmanufaktur

Düfte für die digitale Welt

einblick

Mit ihrem Start-up Die Duftmanufaktur will Rima Rifai Düfte auch in die digitale Welt bringen.

Text: Helmut Peters

Foto: Pressefoto/ Philipp Seiffert

Schon als Studentin in Hannover waren Sie Mitbegründerin eines Start-ups. Mit Die Duftmanufaktur wagen Sie die Selbständigkeit. Haben Sie ein Gründergen?

Rima Rifai: Die Nähe zur Uni und die Start-up-Szene, das ist so mein Ding. Auch jetzt, wo ich meine Ideen verwirkliche, arbeiten wir eng mit der Uni in Greifswald zusammen.

Was ist Ihr wichtigster Antrieb?

Natürlich darf man das Risiko nicht scheuen – vor allem aber ist es die Lust und die Freude daran, Dinge etwas besser zu machen.

Will man mit Düften nicht erst dann etwas besser machen, wenn einem sozusagen etwas stinkt?

In den vollbesetzten U-Bahnen in Hannover habe ich gespürt, wie unangenehm mein Körper darauf reagiert. Meine Mutter

beschäftigt sich seit Jahren mit Düften. Ich habe dann viel über die neurale Wirkung von Düften recherchiert – und für mich privat einen Duft für die U-Bahn zusammengestellt.

War das der Startschuss für die Gründung Ihrer Duftmanufaktur vor einem Jahr?

Ein Hersteller von nachhaltiger Outdoor-Kleidung fragte an, ob seine Kunden beim Auspacken ihrer E-Commerce-Pakete nicht einen romantischen Abenteuerduft wahrnehmen könnten. Wir haben ihm eine Kombination aus Meer- und Kiefernkomponenten kreiert. Wir haben aber auch natürliche Düfte für die Räumlichkeiten einer Bankfiliale auf Rügen komponiert. Wir entwickeln mit natürlichen Duftstoffen, was nachgefragt wird.

Wird Ihr Start-up gefördert?

Hier in Greifswald tut die Uni sehr viel für uns. Beim Landeswettbewerb von Mecklenburg-Vorpommern sind wir gerade in der Kategorie „Wissenschaften“ Zweiter geworden. Mit dem Preisgeld von 2.500 Euro bauen wir unsere Webseite auf. Wir haben schließlich noch Großes vor.

Coworking auf dem Land

inspiration

Felicitas Gobbers bringt mit Ihrem bislang einzigen ländlichen Coworking-Café moderne Arbeitsplätze zurück aufs Dorf.

Text: Helmut Peters

Foto: Pressefoto



Felicitas Gobbers,
Gründerin Coworking-Cafés in
Mecklenburg-Vorpommern

Sie sind die erste und noch einzige in Mecklenburg-Vorpommern, die Coworking auf dem Lande anbietet. Wollen Sie das Dorf mit der digitalen Arbeitswelt versöhnen?

Felicitas Gobbers: Ja und mit meinem Coworking-Café ein Signal setzen, damit Menschen aus den überquellenden Städten wieder zurück in ihre Heimat umsiedeln – und damit neues Leben in die Dörfer kommt. Der Trend, die Sehnsüchte sind ja da: die Natur, die bessere Luft, weniger Hektik und preiswertere Mieten. Die Herausforderung ist, für modernste Arbeitsplätze auf dem Land zu sorgen.

Und da bieten Sie auf ihrem Rittergut Damerow Arbeitsplätze für Freiberufler und Start-ups, und vor allem auch für die wachsende Zahl der digitalen Nomaden, die ihren Ort zum Arbeiten ja frei wählen können?

Für die haben wir eine moderne Infrastruktur mit sehr guter Internetan-

bindung, mit einem großen Monitor für Meetings, Flipchart, Whiteboard, Pinnwänden und allem, was dazu gehört, geschaffen. Insbesondere darf guter Kaffee bei diesen Einrichtungen nicht fehlen.

Wie sind Ihre ersten Erfahrungen?

Da kommen drei junge Start-up-Gründer aus Berlin und stellen fest: „Wie cool ist das denn, mitten auf dem Lande im Grünen zu arbeiten!“ Das inspiriert, sorgt für frische Kreativität. Aber sie kommen immer nur für ein paar Tage. Noch ist es doch so, dass die Pendler hier aus der Region die Woche über in Berlin arbeiten und leben und nur die Wochenenden Zuhause verbringen. Mein Ziel ist, für flexibles Arbeiten hier in Mecklenburg-Vorpommern zu sorgen. Es reicht dann, wenn Mitarbeiter sich einmal in der Woche in ihren Firmenzentralen sehen lassen.

Müssen die großen Konzerne da nicht auch umdenken?

Ja, natürlich. In diesen Zeiten wird so viel von Homeoffice gesprochen. Das ist ja der Vorteil in unserer digitalen Welt, das im Grunde immer mehr ihren Arbeitsplatz frei wählen können. Wenn dazu in meinem Café oder auch auf der Gutsanlage Menschen mit unterschiedlichsten Aufgaben zusammenfinden, befruchten die sich doch auch gegenseitig.

Haben Sie für Ihre Pionierarbeit Förderungen bekommen?

Ja, eine Anschubförderung durch den Vorpommern Fond, mit dem ich ein paar grundlegende Investitionen tätigen konnte. Ich habe mich an die Förder- und Entwicklungsgesellschaft Vorpommern-Greifswald, gewandt. Diese war sofort begeistert. Genau das fehle uns hier auf dem Lande.

ANZEIGE – ADVERTORIAL

Gründen auf Deutschlands Sonnendeck? – Vorpommern

Menschen mit Geschäftsideen und der Absicht sich selbstständig zu machen, aber auch Startups und junge Unternehmen finden in Vorpommern starke Netzwerke, viel Freiraum und eine gut funktionierende Infrastruktur. Hier ist für jeden ein Ankerplatz frei, um eigene Träume in die Tat umzusetzen. Kooperationen zwischen Wirtschaft, Wissenschaft und Forschung werden in Vorpommern großgeschrieben. So fördern beispielsweise neue Coworking Spaces, Technologie- und Innovationszentren die Kreativität und Kooperationen. Zusammen mit den Hochschulen und Forschungseinrichtungen liefern sie zudem Starthilfen für junge Unternehmen und Startups.

Die Wirtschaftsfördergesellschaft Vorpommern mbH (WFG) begleitet hierbei mit ihren starken Partnern als Impulsgeber, Wegbereiter und Kontaktförderer kostenlos und zu jedem Zeitpunkt. Kurze Entscheidungswege, Ämter zum Anfassen und hervorragende Beratung während des Gründungsprozesses sind Vorteile die Unternehmer*innen in Vorpommern so sehr schätzen.

Das Land MV setzt gegenwärtig auf Innovation & Digitalisierung und unterstützt mit Vernetzungsplattformen wie digitales MV. Diverse Wettbewerbe und Events ermöglichen Finanzierungshilfen und steigern den Bekanntheitsgrad junger Unternehmen oder

innovativer Ideen. So schafft beispielsweise der Verbund aus Technologiezentren in MV (VTMV) zusätzliche Anreize für Kreativität und Innovationsgeist durch die Verleihung des INNO AWARDS dotiert mit Preisen in Höhe von bis zu 10.000 €. Wissenschaft und Forschung fördern Ausgründungen durch ihre UNIQUE Ideen- und Businessplanwettbewerbe. Die WFG Vorpommern begleitet und unterstützt viele solcher Formate und hilft bei der Entwicklung spannender Geschäftsmodelle zusammen mit einem engagierten Regionalnetzwerk.

Weitere Informationen unter
www.vorpommern-sonnendeck.de

It's now or never.

Wie werde ich zum Gewinner in der digitalen Welt?

Heute managen Sie Ihre komplette Buchhaltung smart, morgen Ihren ganzen Betrieb. **Träumen Sie groß. Planen Sie mittelfristig. Aber starten Sie gleich.**

www.lexware.de

LexWARE

Einfach machen