



FABIAN VON TROTHA
Krisen bieten Chancen
für Venture Capital
SEITE 10



MARTIN DIETZE
Global denken,
lokal handeln
SEITE 19



VICTORIA WAGNER
Gründung in der
Krise? Aber sicher
SEITE 26

inside
society

Nr. **4**
03 | 21

Deutscher Gründergeist

Titelstory:

Kolibri Games

SEITE 14



Andreas Bruckschloegl

„Alles ist möglich“

SEITE 2

INHALTSVERZEICHNIS

02 Vorwort	10 VC im Jahr 2021	17 Triviar	25 wirkaufenihrenabfall.de
04 Gute Kulturen	11 Doppelpass Digital	18 GREENTECH FESTIVAL	26 Krisen-Gründer?
05 Das digitale Schaufenster	12 Smart Tec Campus	19 Gebrüder Ficker	27 Neue Ideen in der Krise
06 LegenDairy Foods	13 Bergische Städtedreieck	20 Nachhaltige Mobilitätskonzepte	28 Veranstaltungen in Zeiten von Corona
08 osteolabs	14 Titelstory	21 Gründergeist in der E-Mobilität	
09 ShiftDigital	16 Interiorsanna	24 Probility	

Alles ist möglich



Andreas Bruckschloegl, Unternehmer

Foto: RYTE

Vor ziemlich genau einem Jahr wurde die Welt, wie wir sie kennen, zum ersten Mal durch einen globalen Lockdown stillgelegt. Niemand hätte zum damaligen Zeitpunkt gedacht, dass wir uns heute nach wie vor in fast derselben Situation befinden. Und immer noch nicht wissen, wie es weitergeht. Vielleicht bleibt uns dieses Virus noch lange erhalten? Vielleicht erleben wir noch viele andere Pandemien? Daher müssen wir der Wahrheit ins Auge sehen und akzeptieren, dass dies vermutlich keine Ausnahme bleibt.

Auch ich wurde mit meinen Unternehmen kalt von der Coronakrise erwischt. Die Bits & Pretzels, bis 2019 ein klassisches Eventformat mit 5.000 Teilnehmerinnen und Teilnehmern in München, konnte in dieser Form nicht mehr abgehalten werden. Die RYTE GmbH hat Anfang 2020 eine Finanzierungsrunde gestartet und wurde durch einen Investmentstopp vieler Venture Capitals von einem Tag auf den anderen geblockt. Doch anstatt die Köpfe in den Sand zu stecken, haben wir sie zusammengesteckt. Und damit ungeahnte Potenziale freigesetzt!

Die Bits & Pretzels hat eine eigene, neuartige Plattform zur virtuellen

“Never let a good crisis go to waste.” Niemals eine gute Krise ungenutzt verstreichen lassen. Dieses berühmte Zitat von Winston Churchill ist in den letzten Monaten wahrscheinlich aktueller denn je.

Eventgestaltung entwickelt, die unglaublich funktioniert hat und inzwischen von anderen großen Playern wie der ISPO eingesetzt wird. Das Team von RYTE hat nicht pausiert und lockergelassen und nach fast einem ganzen Jahr voller virtueller Pitches neben dem Tagesgeschäft und teils aus dem Homeoffice im Dezember eine Finanzierungsrunde über 6,5 Millionen Euro abgeschlossen.

Es erfordert viel Mut, Entscheidungen ad hoc zu treffen, die dein ganzes Unternehmen von heute auf morgen vielleicht auf den Kopf stellen. Jede Struktur über Bord werfen, auf die du

jahrelang hingearbeitet hast. Genauso viel Mut macht es jedoch, zu erfahren, wie gut diese Entscheidungen doch funktionieren – wenn man sie zulässt.

Ein Unternehmen zu gründen ist kein Spaziergang. Es birgt immer Risiken, die den Gründerinnen und Gründern alles abverlangen und sie vor ungeahnte Herausforderungen stellen. In diesen Zeiten mehr denn je. Dennoch sind junge Unternehmen den alteingesessenen Großkonzernen einen großen und entscheidenden Schritt voraus: Sie sind flexibel.

Ein gutes Start-up kann sich jeder Krise kurzfristig anpassen, seine Strukturen von vornherein so aufbauen und durchdenken, dass es den Kurs situationsgerecht ändern kann. Mit diesen Vorkehrungen kann stabiles Wachstum gewährleistet und gleichzeitig für die Absicherung und damit Zufriedenheit der MitarbeiterInnen gesorgt werden. Von den Gründerinnen und Gründern selbst!

“Never let a good crisis go to waste”- wenn wir diese Betrachtung verinnerlichen, wenn wir die Augen offen halten nach neuen Opportunitäten, kreativ bleiben, wenn wir es zulassen, unkonventionell zu denken und auch so zu handeln, dann ist in meinen Augen jetzt die Gründerzeit schlechthin!

„Die Pandemie ist ein Brandbeschleuniger“



MAMMUT Consulting: Ausgezeichnet als TOP CONSULTANTS für Unternehmensführung

Gründer müssen für ihre Ideen brennen und sollten sie darauf abklopfen, dass daraus ein erfolgreiches Geschäft entwickelt werden kann. Dann gibt es auch in Krisenzeiten gute Chancen für eine erfolgreiche Gründung.

Es gibt keine schlechten Zeiten für Gründer, sondern nur schlechte Ideen, sagen Matthias und Julia Bäcker von MAMMUT Consulting.

Was meinen Sie als Experten: Ist die Pandemie eine schlechte Zeit für Gründer?

Matthias Bäcker: Nein. Es gibt für das Gründen eigentlich keine guten oder schlechten Zeiten. Und in vielen Bereichen erleben wir die Pandemie gerade eher als Brandbeschleuniger. Viele Unternehmen müssen sich derzeit neu erfinden. Wir sehen das sehr deutlich z. B. im Bereich der Gastronomie. Sie erleben gerade einen unglaublichen Digitalisierungsschub und es entstehen ganz neue Unternehmen, die vorher wenig Chancen am Markt gehabt hätten. Und auch in anderen Branchen werden überfällige Moderni-

sierungsmaßnahmen jetzt umgesetzt, da sie plötzlich dringend nötig werden. Das zeigt: In jeder Krise liegt eine Chance.

Sollten potenzielle Gründer also ihren Mut zusammennehmen und loslegen?

Matthias Bäcker: Dazu würde ich immer raten, wenn die Idee gut ist. Man kann vielleicht Ideen haben, für die die Zeit noch nicht reif ist. Ich habe selbst mal im Jahr 2000 ein Unternehmen gegründet, das Wohnkultur im Internet vermarkten wollte. Diese Idee war aber ihrer Zeit voraus. Es gab weder schnelle Netze noch die notwendige Technologie. Was ich damit sagen will: Man muss sich klar werden, ob der Markt schon reif für die Idee ist, mit der man antreten möchte. In diesem Zusammenhang ist auch die Frage wichtig, wie lange man finanziell durchhalten kann, bis sich der große Verkaufserfolg einstellt.

Julia Bäcker: Man sollte allerdings möglichst sein Vorgehen an die Krise anpassen. Das heißt beispielsweise, wenn man jetzt in der Pandemie ein Möbelgeschäft gründen möchte, sollte man vielleicht besser erst mal mit dem Onlineverkauf beginnen und den stationären Laden erst später eröffnen.

Gibt es Branchen oder Wirtschaftszweige, die sich gerade besonders gut eignen für Gründungen?

Matthias Bäcker: Meine Grundüberzeugung seit 25 Jahren ist, dass es keine guten oder schlechten Branchen gibt. Es gibt nur gute oder schlechte Ideen. Das kann man sogar empirisch nachweisen. Es gibt selbst in den Branchen, die vermeintlich ganz schlecht dastehen, sehr erfolgreiche Unternehmen – und umgekehrt. Selbst in Branchen, die eigentlich vom Aussterben bedroht sind, lassen sich erfolgreich Unternehmen gründen. Wenn man zum Beispiel Teile für Verbrennungsmotoren produziert, kann dies Erfolg versprechend sein, denn diese werden noch längere Zeit benötigt und die großen Produzenten werden sich immer weiter daraus zurückziehen.

Und wenn ein Gründer den Weg zu Ihnen gefunden hat – wie gehen Sie dann vor?

Julia Bäcker: Wenn Gründer zu uns kommen, werden sie von uns erst einmal mit Fragen gelöchert. Wir wollen feststellen, wie tief sie in ihrem Thema sind, wie weit die Idee durchdacht ist, oder ob es sich vielleicht doch eher um eine Schnapsidee handelt. Eine gewisse Ernsthaftigkeit ist uns also wichtig. Wir wollen auch sehen, dass die Gründer hinter ihrer Idee stehen und dafür brennen. Wenn wir von der Idee und den Gründern überzeugt sind, überlegen wir uns gemeinsam, wie die Idee verwirklicht werden kann. Nicht immer wird dann ein Businessplan geschrieben. Oft helfen wir auch nur dabei, Struktur und einen „Fahrplan“ für die Gründung zu entwickeln, und begleiten die Umsetzung, denn es fällt vielen Gründern schwer, ihr Vorhaben strukturiert voranzutreiben.

Haben Sie Tipps für junge Unternehmen, wie man sich möglichst krisenfest machen kann?

Julia Bäcker: Da gibt es einiges. An erster Stelle: Reserven aufbauen,

nicht zu knapp und nicht zu optimistisch planen, auch bei Fremdfinanzierungen. Risiken ernst nehmen und damit umzugehen lernen. Die Unternehmensstruktur solide und mit Blick auf die Finanzierungsfähigkeit gestalten – Steueroptimierung ist dabei nachrangig. Derzeit fällt mir auf, dass sich viele Unternehmen breiter aufstellen und neue Geschäftszweige entwickeln. Diese neuen Zweige entstehen jetzt eher aus der Not heraus, führen aber zu einem breiter aufgestellten und damit stabileren Unternehmen.

Matthias Bäcker: Ganz wichtig erachte ich noch einen anderen Punkt: Ein Unternehmen braucht eine gute Kundenbindung. Und die schafft man nicht in der Krise, sondern sie muss vorher hergestellt sein. Das mag altmodisch klingen, aber gerade an dieser Stelle machen viele Unternehmen sehr viel falsch. Eine gute Kundenbindung ist ein nicht zu unterschätzender Faktor gerade in Krisenzeiten – und deshalb gehört der Faktor Kundenbindung in jedes Gründungskonzept.

» info

www.mammutconsulting.de

Lademannbogen 10
22339 Hamburg
Tel.: 040 527 34 20-0
hamburg@mammutconsulting.de

Radewisch 203
24145 Kiel
Tel.: 0431 71 93 84-0
kiel@mammutconsulting.de



MAMMUT CONSULTING

IMPRESSUM



Ausgabe 4 | März 2021
Deutscher Gründergeist



Die Bettzig Media GmbH erstellt professionelle Kampagnen zu Themen, die wir als wichtig erachten oder zu denen wir in Deutschland Aufklärungsarbeit betreiben wollen. Wir bieten hochrelevanten, unabhängigen Content, zu dem sich unsere Partner in Form von Content Marketing platzieren können. Die Bettzig Media GmbH zeichnet sich durch eine strikte Unabhängigkeitsregelung sowohl im Content als auch im Auftreten nach außen hin aus.

Herausgegeben von:
Bettzig Media GmbH
Colonnaden 18 | 20354 Hamburg
Tel.: (+49) 151 40 52 90 05
E-Mail: mb@bettzig-media.com
www.bettzig-media.com

Campaign Manager:
Max Bettzig, Bettzig Media GmbH
Geschäftsführung: Max Bettzig
Layout: c-drei | Strategische Kommunikation
Ulla Tscheikow
Chefredakteur: Helmut Peters
Text: Armin Fuhrer, Jörg Wernien,
Chan Sidki-Lundius, Katja Deutsch,
Helmut Peters
Lektorat: Martin Knopp
Titelfoto: Kolibri Games
Distribution & Druck:
DIE WELT, 2021, Axel Springer SE

Der Landkreis Lüchow-Dannenberg, allgemein bekannt als Wendland, hat mit seiner reichen Kulturgeschichte für Unternehmen wie den Hersteller von ökologisch angebauten Gemüseprodukten viel zu bieten.



V.l.n.r.: Martin Theben, Swantje Theben, Carsten Buck

Gute Kulturen für den Gaumen

HELMUT PETERS

Das Wendland hat viel von seiner Ursprünglichkeit erhalten. Wie hat diese Region die Gründung Ihres Unternehmens unmittelbar beeinflusst?

Swantje Theben: Wir haben uns bewusst für ein Leben in unserer Wahlheimat Wendland entschieden – wobei die Besonderheiten dieser Region – ihre Urwüchsigkeit, die Offenheit, die „bunte Mischung“ der BewohnerInnen – eine Rolle spielte. Für die Gründung insofern von Bedeutung, als das wir an diesem Lebensmittelpunkt auch arbeiten und dazu beitragen wollen, dass hier kreative und nachhaltig wirtschaftende Unternehmen entstehen. Unser Ehrgeiz wurde angespornt von Herausforderungen wie z. B. lückenhafte Infrastruktur, wenig potenzielle MitarbeiterInnen. Wir wurden dann

positiv überrascht, weil es z. B. auch andere Unternehmen gibt, die auch eine nachhaltige ökologische Ausrichtung haben und die Vernetzung mit „Gleichgesinnten“ einfacher ist, da man sich als „WendländerInnen“ irgendwie verbunden fühlt.

Was ist an der Unternehmensform von „Gute Kulturen“ so zukunftsweisend?

Martin Theben: Die Gute Kulturen GmbH ist ein sogenanntes Purpose-Unternehmen in Verantwortungseigentum, das heißt, alle Gewinne verbleiben im Unternehmen und es kann niemals veräußert werden. Unternehmen sind für uns mehr als Besitz. Sie sind soziale Organismen, die von den Menschen getragen werden, die in ihnen tätig sind. Diese Menschen sollten die Geschicke des Unternehmens lenken, nicht etwa externe Investoren.

Dazu kommt unser Unternehmenszweck selbst, der zukunftsorientiert ist: gesundes Essen und damit u. a. Klimawandel, Massentierhaltung, Zivilisationskrankheiten gegensteuern. Intern führt unsere Unternehmensform zu einer stärkeren Teamorientierung und Commitment: Die MitarbeiterInnen wissen, für wen und was sie arbeiten. Viele wollen einen Job, der nicht im Widerspruch zu ihren Überzeugungen steht. Wir sind davon überzeugt, als Unternehmen in Verantwortungseigentum mit ökologischer Ausrichtung gut für die Zukunft aufgestellt zu sein.

Warum bezeichnen Sie Ihre Produktionsstätten als Manufaktur, einem Begriff, der ja aufs 18. Jahrhundert zurückverweist?

Swantje Theben: Wir wollen damit ausdrücken, dass unsere Lebensmittel, die wir herstellen, keine Industrieprodukte sind. Trotz anteiliger maschineller Verarbeitung sind es alles Prozesse, die genau so, aber nur „kleiner“ in der heimischen Küche stattfinden können. Denn die Industrialisierung der Nahrungsmittelproduktion führt zwangsläufig zu standardisierten Produkten, die

häufig mit gesunden Lebensmitteln nicht mehr viel zu tun haben.

Sie haben mit fermentierten Lebensmitteln eine sehr alte Kulturtechnik wiederbelebt. Welche Vorteile bietet dieses Verfahren?

Martin Theben: Fermentation bedeutet Umwandlung, d. h. mikrobiologische Kulturen verdauen bestimmte Bestandteile eines Lebensmittels quasi vor. Das hat faszinierende Auswirkungen: Es wird besser verdaulich, ist im Falle von milchsaurem Gemüse durch lebendige probiotische Bakterien sehr gesund, schmeckt überraschend intensiv. Daneben sorgt die Fermentation für lange Haltbarkeit und erhöht so die saisonunabhängige regionale Nahrungsvielfalt.

Nennen Sie doch einen Klassiker aus Ihrem Angebot, den man unbedingt einmal probieren sollte.

Swantje Theben: Wir empfehlen, unser SUUR Garlic & Pepper Kraut zu testen. Optisch sieht es neben unseren farbenfrohen Bestsellern mit Curry oder Rote Beete zwar etwas blasser aus, aber es hat unglaublich viel Umami und passt grade zur „deutschen“ Küche super!

ANZEIGE – SPONSORERTER INHALT

Innovativer Pioniergeist im idyllischen Wendland

Der Landkreis Lüchow-Dannenberg im Nordosten Niedersachsens punktet mit kreativem Kulturkosmos und vielfältiger Unternehmenslandschaft.

Das Verbinden von Altbewährtem und Modernem, die Besinnung auf sozialökonomisches und ökologisches Wirtschaften in innovativer Form, regionale Besonderheiten zu schätzen wissen – all dies steht hier im Fokus. „Wir fördern unternehmerische Werte wie z. B. sorgfältige Produktion. Gute Kulturen ist beispielhaft für den Gründergeist, der zu unserer Region passt“, erklärt Nina H. Neelsen von der Wirtschaftsförderung des Landkreises. „Lokal produzieren, überregional vertreiben – ebenso wie die hier ansässigen, überregional bekannten Firmen aus der Lebensmittelbranche Steinicke oder Voelkel. Unternehmer*innen und Gründer*innen, die ihre Kraft u. a. in soziale Unternehmensformen, ins Schaffen von Arbeitsplätzen und/oder in lokale Reinvestitionen stecken, suchen wir.“ In dem als „Wendland“

bekanntem Landstrich zwischen Hamburg, Hannover und Berlin leben rund 50.000 Menschen auf 1.220 Quadratkilometern. Die Region ist idyllisch, die Natur entlang des grünen Bandes und der Elbe ursprünglich und Zuhause einer vielfältigen Mischung aus (Lebens-)Künstlerinnen und Künstlern, Unternehmerinnen und Unternehmern und Familien“, ergänzt Neelsen. „Ideale Bedingungen für unterschiedliche Arbeits- und Lebensmodelle, innovative Konzepte und zukunftsfähige Ideen. Von Metallverarbeitung über Skatepark-Design bis hin zu wissenschaftlichen Einrichtungen für Pflanzenkulturen – der Standort bietet Gestaltungsfreiräume und interessante Synergien.“ Den Strukturwandel begreift der Landkreis nicht erst seit der COVID-19-Pandemie als Chance: Breitbandausbau als Katalysator der Digitalisierung, dazu die Förderung

von Bildungs- und Ausbildungsoptionen für junge Heranwachsende, bedarfsgerechte Mobilitätskonzepte sowie die Stärkung von attraktiven Arbeitgebern sind wichtige Bestandteile der Strategie zur regionalen Entwicklung. „Die Pandemie treibt uns dazu, lösungsorientiert zu agieren“, so Neelsen. Mit der Agentur Wendlandleben verfügt Lüchow-Dannenberg über eine der Wirtschaftsförderung komplementäre Beratungsagentur für Neuankommende und Fachkräfte, die kostenlos und individuell Fragen zu Kernthemen wie Arbeit, Wohnen, Freizeit und Familie beantwortet und Kontakt zu lokalen Unternehmen herstellt.

Neelsen: „Für weitere Informationen zum Wirtschaftsstandort und für Fragen zum Ankommen in der Region stehen wir Ihnen gerne persönlich zur Verfügung!“



Nina H. Neelsen, Geschäftsstellenleitung

» info

WIRTSCHAFTSFÖRDERUNG
Lüchow-Dannenberg

www.wirtschaft-dan.de
E-Mail: info@wirtschaft-dan.de
Tel.: 05841 - 974 73 72

AGENTUR
WENDLANDLEBEN
www.wendlandleben.de



Das digitale Schaufenster

Ohne Webseite geht heute gar nichts mehr. Das gilt besonders für Gründerinnen und Gründer.

Knapp 30 Jahre gibt es jetzt das Internet, viele Millionen von Webseiten in allen Sprachen der Welt informieren, verkaufen, unterhalten oder bewerten. Sie sind die digitalen Schaufenster für jedes Unternehmen. Und das gilt für große Konzerne genauso wie für Jungunternehmer und Start-ups. Gerade in den Zeiten der Pandemie ist ein professioneller Auftritt wichtiger denn je, denn der persönliche Kundenkontakt ist in diesen Zeiten nur eingeschränkt möglich. Da verwundert es ein wenig, dass bis jetzt nur 66 Prozent der deutschen Unternehmen (Quelle Statista 2020) über eine eigene Webseite verfügen.

Doch mit der Erstellung einer Webseite ist es nicht getan. Sie muss funktionieren, sie muss Informationen und Content bereitstellen, sie

muss schlank und funktional sein und Fotos, Videos und vielleicht auch einen Podcast bieten.

Doch der ganze Aufwand nützt dem Unternehmen wenig, wenn die Suchmaschine die Webseite nicht finden kann. Google und Co durchpflügen das Internet, gesteuert von Algorithmen, mit sogenannten Crawlern. Sie erkennen neuen Content, neue Webseiten, filtern Suchbegriffe auf spannenden und neuen Inhalt und

Die Suchmaschinenoptimierung gehört heutzutage zu den spannendsten Kanälen der digitalen Welt.

Der Webauftritt muss einfach sitzen

Seit 15 Jahren arbeiten das TEAM ccaA und sein Geschäftsführer Christian Edel im performanceorientierten B2B- und B2C-Online-Marketing nah am Kunden und stets erfolgsorientiert.

Wie bringe ich den Besucher meiner Website dazu, beim ersten Anklicken zu begreifen, was ich eigentlich tue und was der Mehrwert meiner Arbeit im Vergleich zur Konkurrenz ist? Ich muss seine Neugier wecken. Auf Anheiß und auf jeden Fall! Nicht, indem ich ihn mit Sachinformationen zuschütte, sondern indem ich versuche, mich in seine Erwartungshaltung und seine Fragestellungen hineinzuversetzen. Für etablierte Firmen, aber besonders für jedes Start-up, ist die eigene Website eines der wichtigsten Aushängeschilder, weshalb der erste visuelle Eindruck im Internet einfach sitzen muss. Das zu erreichen, ist nicht leicht, aber es gibt ja zum Glück helfende Profis wie das TEAM ccaA für das performanceorientierte B2B- und B2C-Online-Marketing. Wie es funktioniert, die Website für sich sprechen zu

lassen, den Besucher zu halten, ja zu fesseln, weiß der Gründer und Geschäftsführer von TEAM ccaA, Christian Edel, nur zu gut. „Content-Marketing ist eine Möglichkeit des digitalen Vertriebs. Mit einer klugen Content-Marketing-Strategie können Unter-

nehmen neue Kunden gewinnen, ihr Image verbessern oder den Bekanntheitsgrad einer Marke, eines Produktes oder einer Person steigern.“

Natürlich sieht die Website eines Onlinehändlers deutlich anders aus als die einer Anwaltskanzlei. Deshalb braucht man Spezialisten*Innen, die das Content-Marketing auf die Inhalte exakt abstimmen. „Wir hören unseren Kunden genau zu und verstehen uns als Teil ihres Teams“, so Edel. „Durch den gezielten Aufbau von hochwertigen, aktualisierten Inhalten auf einer Website und strategisch wichtigen Keywords kann die Nutzeranzahl der Website signifikant gesteigert werden, Wettbewerber bei Google auf Folgepositionen verdrängt, Marktanteile gesichert und die sogenannte Conversion Rate erhöht werden.“



Christian Edel, Gründer und Geschäftsführer von TEAM ccaA



Wichtig nicht nur für Start-ups: SEO-optimierte Websites

bewerteten die Webseiten auf ihren Nutzen für die User.

Spätestens jetzt fallen Begriffe wie SEO und Content-Marketing.

Wer sich selbstständig machen möchte oder ein Start-up gründen will, muss eine Webpräsenz haben. So ist es möglich, das neue Produkt oder die großartige Idee auch ohne ein Büro, eine Produktionshalle oder einen Laden bekannt zu machen. Doch das Projekt Webseite sollte durchdacht angegangen werden. Eine Investition in SEO (Search Engine Optimized) ist bedeutsam. Die Suchmaschinenoptimierung gehört damit heutzutage zu den spannendsten Kanälen der digitalen Welt. Und das Beste daran – optimierte Webseiten für begehrte Klicks sind mit wenigen Handgriffen kein Hexenwerk. Wer sich das nicht selbst zutraut, der sucht sich eine Internetagentur, die sich auf SEO-Optimierung spezialisiert hat. Die meisten Agenturen arbeiten mit SEO-Freelancern zusammen. Hier reicht ein Blick in die Suchmaschine, um eine Agentur in der Nähe zu finden. Neben der SEO-Optimierung gilt es aber, auch das Content-Marketing bei der Gestaltung der Webseite nicht zu vernachlässigen.

Webseiten mit uralten Texten fliegen bei Google aus dem Ranking. Schon aufgrund der Intensität von Google-Updates sind topaktuelle Inhalte, immer wieder angepasste Angebote und ein guter Service selbstverständlich für eine Webseite. Suchmaschinen schätzen guten, redaktionellen Content und belohnen das mit einem guten Ranking. Wer sich das selbst nicht zutraut, kann sich auch hier an eine Internetagentur wenden. Und oft ist diese Dienstleistung viel günstiger, als viele denken.

Wer jetzt eine SEO- und content-optimierte Webpräsenz sein Eigen nennt, kann sich mit SEM, dem Suchmaschinenmarketing, beschäftigen. Die zahlreichen Kanäle wie Facebook, Instagram oder LinkedIn wollen bespielt werden.

» **fazit**

Wer wirklich auf Nummer sicher beim Thema Webseite gehen will, der wendet sich schon im Vorwege an eine professionelle Agentur. Hier sitzen die Experten, die konzipieren, planen und umsetzen.

ANZEIGE – SPONSORERTER INHALT

**KOSTENLOSER
SEO QUICK-CHECK**

Wir analysieren kostenlos Ihre Website auf:

- Sichtbarkeit
- Rankings
- Wettbewerb
- Potenzialkeywords
- Contentpotenziale

Sie erhalten von uns einen vollständigen Statusbericht.

» info

Der SEO-Check beinhaltet einen Statusbericht zur bestehenden Website auf Sichtbarkeit, Rankings, Wettbewerb, Potentialkeywords und Contentpotenziale. Für Leserinnen und Leser der WELT kostenlos buchbar über welt@teamccaa.com



LegenDairy Foods stellt in Rheinbach vegane Milchprodukte auf Proteinbasis her, die geschmacklich von echten nicht zu unterscheiden sein sollen.

Käseproduktion ganz ohne Kühe

Früher hatte Raffael Wohlgensinger ein Problem, denn der gebürtige Schweizer liebt Milchprodukte und ist überzeugter Veganer. „Das ist keine gute Mischung, weil die Milchprodukte auf pflanzlicher Basis leider nicht so gut schmecken“, sagt der 27-Jährige. Das wollte der Käseliebhaber ändern. „Als ich einen Artikel über Clean Meat las, das auf der Basis von Proteinen hergestellt wird, dachte ich: Das muss doch mit Milch auch funktionieren.“ Prompt war eine neue Geschäftsidee geboren.

Wohlgensinger war der Ideengeber, aber da er Betriebswirtschaftler ist, fehlte ihm das wissenschaftliche Know-how und so suchte er sich mit Britta Winterberg eine kompetente Fachfrau. In Berlin befindet sich das Business-Team und das Labor für Lebensmitteltechnologie. In Rheinbach richtete sich die promovierte Molekularbiologin, die lange in Australien und Bangkok gelebt hat, ein weiteres Labor ein und begann zu forschen. Gemeinsam mit der Universität Graz entwickelte sie ein Verfahren, um das

Milchprotein Casein und Molkenprotein künstlich herzustellen. „Wir geben Mikroorganismen alle Informationen, die sie brauchen, um Milchproteine herzustellen, und dann funktioniert es eigentlich ganz ähnlich wie das Bierbrauen“, erklärt die 40-Jährige. Nur dass am Ende kein Alkohol herauskommt, sondern Proteine. „Diese können wir dann isolieren und das Produkt in einem ganz traditionellen Verfahren verwenden, um Käse und andere Milchprodukte herzustellen.“

Anders als Raffael Wohlgensinger ist Britta Winterberg keine Veganerin, sondern Flexitarerin, nimmt also sowohl vegane als auch tierische Lebensmittel zu sich. Gleichwohl interessiert sie sich schon lange für die Frage, wie die Landwirtschaft der Zukunft nachhaltiger werden kann. Bei der Gründung von LegenDairy Foods gab es weltweit nur ein anderes Unternehmen, das ähnlich forscherte und arbeitete. Inzwischen sind es schon ein paar mehr geworden. „Aber wir haben noch immer fast ein Alleinstellungsmerkmal mit unseren Produkten“, sagt Wohlgensinger. Und



V. l. n. r.: Dr. Javier Romero, Dr. Sandra Wilde, Dr. Britta Winterberg und Raffael Wohlgensinger

„Nachhaltigkeit und Tierwohl beschäftigen inzwischen sehr viele Menschen und das nicht nur in den Großstädten.“

Dr. Britta Winterberg

die Forschung steht noch relativ am Anfang. „Es gibt noch viele White Spaces in der Technologie.“

Zunächst wurde 2019 ein Labor für Molekularbiologie in Bangkok aufgebaut. Nach ihrem Rückzug nach Deutschland fand sich ein geeigneter Standort in Rheinbach nahe Bonn. Im Gründer- und Technologiezentrum (GTZ) eröffnete LegenDairy Foods vor einem Jahr ein Labor für die Produktion der Milchproteine, die anschließend im LegenDairy Foods Design Labor in Berlin zu Milchprodukten verarbeitet werden. „Ehrlich gesagt

war es am Anfang nur eine kleine Werkstatt und ich war die einzige Angestellte“, erzählt Winterberg. Das hat sich inzwischen geändert. Heute gibt es hier ein gut ausgestattetes Labor mit inzwischen sieben Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern.

Vom GTZ Rheinbach fühlte sich Winterberg von Anfang an bestens unterstützt. „Die Hilfe, die wir hier bekamen, war ganz einfach hervorragend. Rheinbach ist es wirklich wichtig, neue und innovative Unternehmen hier anzusiedeln.“ Diese Unterstützung erfährt LegenDairy Foods auch bei seinen neuesten Plänen, denn aufgrund des Erfolgs will das gerade einmal zwei Jahre alte Unternehmen schon wieder expandieren und benötigt dafür neue Räume. „Und weil wir ständig wachsen, suchen wir auch dringend neue gute Leute“, sagt Wohlgensinger. Neue Ziele gibt es auch schon: Derzeit liegt der Fokus auf Käse. „Unser Ziel ist es, eine möglichst große Bandbreite von vielen Käsesorten anbieten zu können. Und als Nächstes werden dann wahrscheinlich Quark und Joghurt kommen.“

Netzwerk für Wissenschaft und Wirtschaft

Der bio innovation park Rheinland bringt Forscher und Praktiker zusammen, um Nachhaltigkeit und Klimaschutz zu fördern, erklärt Vereinschef Bert Spilles

Herr Spilles, was macht der bio innovation park Rheinland?

Wir sind ein gemeinnütziger Verein mit dem Ziel, Wirtschaft und Wissenschaft zu vernetzen. Auf diese Weise möchten wir das vorhandene praktische Wissen mit neuen Ideen aus der Wissenschaft verknüpfen. Im Mittelpunkt stehen Fragen der Nachhaltigkeit und des Klimaschutzes.

Wie kann man sich das konkret vorstellen?

Durch unser bestehendes Netzwerk aus unternehmerischer Praxis und wissenschaftlicher Forschung ermöglichen wir unseren Vereinsmitgliedern den Zugang, die Erprobung und die Umsetzung zu innovativen Projekten und nachhaltiger Infrastruktur. Dabei geht es um innovative Lösungen für eine grüne Zukunft im Bereich der Bioökonomie, des Agrarbusiness und der Ernährung. So forschen zum Beispiel die Außenlabore der landwirtschaftlichen Fakultät der Universität Bonn daran, ob für die Bauwirtschaft nachwachsende Rohstoffe wie Paulownia oder Miscanthus verwendet werden kann.

Wer gehört dem Verein an?

Das sind die Städte Meckenheim und Rheinbach, die Universität Bonn, die Hochschule Bonn-Rhein-Sieg, die Alanus Hochschule für Kunst und Gesellschaft in Alfter sowie rund 35 Unternehmen aus der Region. Unser Verein versteht sich als Drehscheibe, weil wir das Beste aus den Bereichen Wissenschaft und Wirtschaft zusammenführen.

Suchen Sie auch nach neuen Unternehmen, die sich im bio innovation park ansiedeln möchten?

Ja, denn wir bieten als Kompetenzregion für Bioökonomie und grüne Technologien – sowohl für Start-ups als auch für etablierte Unternehmen –



Bert Spilles, Vorsitzender des bio innovation park Rheinland e. V.

eine ideale Infrastruktur mit einem Gründerzentrum und einem neuen klimaneutralen und nachhaltigen Gewerbegebiet in einer einmaligen Kulturlandschaft in Deutschlands drittgrößtem Obstanbaugebiet.



Bistro Aubergine im Gründungs- und Technologiezentrum (GTZ)



In direkter Nähe zur Hochschule Bonn-Rhein-Sieg liegt das GTZ mit 35 Unternehmen

Gründer- und Wirtschaftsstandort Rheinbach – für jeden das Richtige

Ganzheitliche Betreuung aus einer Hand

Das Gründungs- und Technologiezentrum (GTZ) ist die erste Anlaufstelle für Existenzgründer und junge Unternehmen in Rheinbach und der Region Bonn. Die städtische Wirtschaftsförderung (WFEG Rheinbach) ist Eigentümer und betreibt das GTZ seit seinem Bau 1996.

Mehr als 200 Gründer haben seitdem ihre Unternehmerkarriere im GTZ begonnen. Zahlreiche Ausgründungen in die Rheinbacher Gewerbegebiete zeugen von einer dynamischen und erfolgreichen Unternehmerschaft in Rheinbach. Auch in dieser Phase unterstützt die WFEG. Dazu verfügt sie über die wichtigen Kontakte in Wirtschaft und Verwaltung und vermarktet entsprechende Gewerbe- und Industrieflächen. Aktuell entsteht im Wolbersacker ein neues rund 50 Hektar großes Gewerbe- und Industriegebiet, das als Teil des bio innovation park Rheinland besonderen Wert auf Nachhaltigkeit und Klimaschutz legt.

Aber auch im GTZ sind wissens- und technologiebasierte Start-ups besonders gut aufgehoben. Einzelbüros

und Labore mit Wachstumspotenzial geben den nötigen Raum für Entwicklungen. Die unmittelbare Nähe zur Hochschule Bonn-Rhein-Sieg ist gerade für Hochschulausgründungen ein unschätzbare Standortvorteil. „Die Mieter im GTZ spiegeln den breiten Branchenmix der Rheinbacher Wirtschaft wider. Von IT-Dienstleistern und Webagenturen über Forschungseinrichtungen bis hin zu Pharma- und Medizinunternehmen – bei uns findet jeder seinen Platz“, erklärt Stefan Raetz, Geschäftsführer der WFEG und ehemaliger Bürgermeister der Stadt Rheinbach. Die zuletzt konstant gestiegenen Gewerbesteuerentnahmen der Stadt geben ihm recht. Dabei achtet die WFEG beim Verkauf der wertvollen Flächen auf ihre Vermarktungsgrundsätze, die eine ressourcen- und flächenschonende und vor allem enkelfähige Nutzung sicherstellen sollen. „Wir verschreiben uns damit einer nachhaltigen Wirtschaft und haben das Ziel, das erste Minus-Energie-Gebiet in der Region zu schaffen. Unsere Mitgliedschaft im bio innovation park Rheinland hilft uns hierbei sehr“, führt Raetz weiter aus, da der Verein speziell Unternehmen im Bereich der Bioökonomie

„Wir verstehen uns als Full-Service-Dienstleister für Gründer und Unternehmen. Als solcher betreuen wir von der ersten Projektskizze bis zur Suche nach der geeigneten Unternehmensnachfolge.“

Stefan Raetz

und des Agrarbusiness anspricht, aber auch aufzeigt, wie nachhaltig heute gebaut werden kann.

Raum zur Entfaltung

Bei der persönlichen Betreuung legt die Wirtschaftsförderung besonderen Wert auf Flexibilität und Service im Sinne der Unternehmer. Dazu zählen flexible Mietzeiträume ebenso wie eine unkomplizierte Erweiterung des Bürobedarfs. Die attraktive Staffelmiete soll den Start in die eigene Existenz zusätzlich vereinfachen und den Fokus auf den Aufbau des Geschäfts richten.

Mieter im GTZ profitieren darüber hinaus von weiteren Vorteilen wie der kostenlosen Nutzung der Konferenz- und Schulungsräume inklusive Technik sowie einer symmetrischen Glasfaserleitung, die ein störungsfreies Arbeiten im digitalen Raum garantiert.

Mit dem neuen Podcast- und Videokonferenzstudio bietet das GTZ seit Kurzem ein weiteres Highlight, das den Mietern im Haus kostenlos zur Verfügung steht. In dem professionell ausgestatteten Studioraum

können besonders Podcasts und Videokonferenzen in ausgezeichneter Qualität produziert werden.

Wer die Rahmenbedingungen zunächst einmal testen möchte, hat dank des Co-Working-Spaces im GTZ auch hierzu ideale Möglichkeiten. Von der täglichen bis zur ganzmonatlichen Miete ist inklusive Nutzung der Konferenzräume fast jedes Modell möglich.

Abseits der florierenden Wirtschaft treffen Gründer und Arbeitnehmer in Rheinbach auf ein enorm breites Bildungsangebot. Neben fünf Grundschulen, zwei Gymnasien und einer Gesamtschule bietet die Stadt außerdem eine Glasfachscheule, eine Volkshochschule mit Musikschule sowie einen Campus der Hochschule Bonn-Rhein-Sieg.

» info

www.wfeg-rheinbach.de



Verlässliche Rahmenbedingungen zwischen Nord- und Ostsee fördern bahnbrechende neue Ideen.

Korallenforschung hilft bei Osteoporose-Früherkennung

HELMUT PETERS

Dr. Stefan Kloth ist Geschäftsführer des Kieler Medizintechnikherstellers osteolabs GmbH, der einen neuen Test zur Früherkennung von Osteoporose anbietet.

Auf welche Weise tragen die Tests von „osteolabs“ zur Verbesserung der Therapiebegleitung bei?

Dr. Stefan Kloth: Die bisherigen bildgebenden Verfahren können den Therapieerfolg erst darstellen, wenn schon eine gewisse Menge an Knochensubstanz aufgebaut wurde. Das kann Monate dauern, sodass die Patientinnen und Patienten bis dahin nicht wirklich wissen, ob ihre Therapie anschlägt.

Unser Verfahren kann innerhalb von Tagen erkennen, ob wieder vermehrt Kalzium im Knochen eingelagert wird, d. h., Knochensubstanz aufgebaut wird. Das heißt, umgekehrt kann auch ein möglicher Therapiemisserfolg oder eine Fehlmedikation

on zeitnah mit unserem Verfahren festgestellt werden. Auch können wir Dosierungshinweise für Medikationen ableiten. Das kann weltweit zeitnah auch kein anderes Verfahren.

Warum ist eine Früherkennung von Osteoporose so wichtig?

Weil jede zweite Frau im Laufe ihres Lebens an Osteoporose erkrankt wird, d. h., die Wahrscheinlichkeit einer Erkrankung hoch ist, und weil dementsprechend eine frühe Therapie viel Leid ersparen kann (z.B. Oberschenkelhalsbrüche). Auch sind die Therapieoptionen bei einer Früherkennung zahlreicher, unter Umständen kann auf eine Medikation mit starken Nebenwirkungen zugunsten schonenderer Medikationen verzichtet werden.

Warum hat sich Ihr Unternehmen gerade in Schleswig-Holstein angesiedelt? Welche Infrastrukturvorteile hat das für Sie?

Weil ich gerne dort arbeite, wo andere Urlaub machen. Und weil die Förderinstrumente des Landes uns als Spin-off geholfen haben, die kapitalintensive Durststrecke von der Ausgründung bis zur Kommerzialisierung zu überbrücken. Ferner gibt es durch die benachbarten Kieler Hochschulen und das benachbarte GEOMAR zahlreiche für uns verfügbare Fachkräfte.

Welche Bedeutung hat ausgerechnet das GEOMAR Helmholtz-Zentrum für Ozeanforschung in Kiel für Ihre Arbeit?

Am GEOMAR wurde unser Verfahren quasi „erfunden“. Wir dürfen gegen eine Nutzungsgebühr die Laborräume des GEOMAR mitnutzen. Ohne die Möglichkeit, diese GEOMAR-Räume mitzunutzen, wären unsere Investitionen erheblich höher ausgefallen.

Wie unterstützt das Land Schleswig-Holstein Ihre Arbeit ganz konkret?



Dr. Stefan Kloth, Geschäftsführer der osteolabs GmbH

Über die Mittelständische Beteiligungsgesellschaft (MBG) in Form von Kapital, über Netzwerke, durch Abstimmung von Pressearbeit, über die WTSH (Wirtschaftsförderung und Technologietransfer Schleswig-Holstein GmbH) und dass ich, sollten Fragen auftreten, jederzeit einen Ansprechpartner/eine Ansprechpartnerin im Wirtschaftsministerium anrufen kann.

Wie ist die Idee zu einer fraktionierten Kalzium-Isotopen-Bestimmung per Massenspektrometer überhaupt entstanden?

Aus der Forschung über Korallen. Korallen verfügen auch über ein Kalziumskelett und im Rahmen einer Korallenstudie über die zunehmende Versauerung der Meere wurde diese Technologie auf das menschliche Skelett übertragen.

» info

www.geomar.de

Stärkung des Mittelstandes mithilfe der MBG

Die Mittelständische Beteiligungsgesellschaft Schleswig-Holstein (MBG) ist ein verlässlicher und starker Partner für den schleswig-holsteinischen Mittelstand.

Welche Maßnahmen zur Stärkung des Mittelstandes standen für die MBG während der Coronakrise zur Verfügung?

Holger Zervas (Geschäftsführer): Als eine der ersten MBG haben wir ein Programm aus der Säule II des Zwei-Milliarden-Paketes der KfW mit aus der Taufe gehoben. Damit konnten wir schnell sowohl dem Mittelstand als auch Start-ups mit Eigenmitteln zur Seite stehen. Im nächsten Step haben wir – gemeinsam mit dem Land – für die Unternehmen, die besonders stark betroffen waren und sind, einen Härtefallfonds initiiert.

Flankiert wurden diese Maßnahmenpakete aber auch durch unsere generelle Bereitschaft, auch in diesen schwierigen Zeiten zu assistieren.

Welche Bedrohungen sehen Sie für Existenzgründungen und die Entwicklung von Start-ups in naher Zukunft?

Die Planungsunsicherheit (inkl. Break-even-Prognose) hat durch die aktuelle Situation zugenommen. Für Start-ups kommt hinzu, dass Investoren in Teilen nicht in dem Umfang wie in der Vergangenheit zur Verfügung stehen.

Welche Vorteile hat Schleswig-Holstein für Gründer und Investoren im Vergleich zu anderen Bundesländern?

Hier bestehen gute und verlässliche Rahmenbedingungen wie gute Fördermöglichkeiten, Angebote an Gewerbeflächen, Glasfaserausbau etc. Zudem gibt es eine enge Vernetzung der Wirtschaft mit der Wissenschaft, um technologische Entwicklungen auch zu einem kommerziellen Erfolg zu führen.

Warum garantiert die MBG-Unterstützung eine so hohe Planungs- und Finanzierungssicherheit auch für Unternehmen mit lang-samerer Gewinnmaximierung?

Das Gros unserer Beteiligungen stellen stille Beteiligungen dar. Dies



Holger Zervas, MBG-Geschäftsführer

ist wirtschaftliches Eigenkapital, das sehr langfristig (i. d. R. 10 Jahre, häufig endfällig) zur Verfügung steht. Dies schon die Liquidität und verbessert die Bilanzrelationen.

» info



In Bochum stellt ShiftDigital die Weichen für eine bessere digitale Transformation deutscher Behördenarbeit.

Innovative Digitalisierung in der Verwaltung

HELMUT PETERS

ShiftDigital Government Solutions GmbH ist eine Initiative von Wirtschaft und Verwaltung aus Bochum, um die digitale Transformation voranzutreiben.

Die mangelnde Digitalisierung in der Verwaltung ist eine Achillesferse deutscher Behörden und Bochum will das für sich ändern. Wo setzt das städtische Start-up ShiftDigital dabei in erster Linie an?

David Latz (Geschäftsführer): Die Bearbeitung von Bürgeranträgen und die Abwicklung interner Prozesse findet in der Verwaltung größtenteils noch auf Papier statt. Mit unserer Software Shift Studio bieten wir eine stadtwide universell nutzbare Anwendung zwischen Onlineformularen und der elektronischen Akte und ermöglichen so eine komplett digitale Sachbearbeitung. Jeder Verwaltungsprozess kann mithilfe des Studios digital

abgebildet und durchgeführt werden, sodass eine nahtlose und effiziente Bearbeitung ohne Medienbrüche erfolgt.

Wodurch schaffen ShiftDigital-Konzepte mehr Raum für Bürokratieabbau?

Mithilfe unserer Software können Beschäftigte ihre Prozesse selbstständig digitalisieren und dabei die Vorteile der digitalen Abwicklung nutzen. So werden Formulare etwa automatisch auf Vollständigkeit überprüft, noch bevor sie bei der Verwaltung eingehen, und durch die Anzeige des Bearbeitungsstatus von Anträgen wird für mehr Transparenz gesorgt.

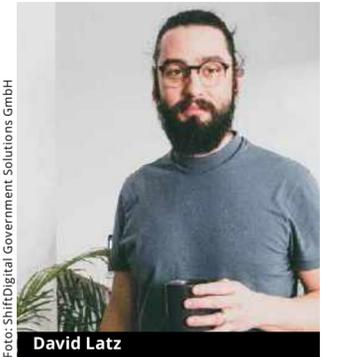
Vor allem aber ermöglichen wir es der Verwaltung, mit unserem Produkt selbstständig und aktiv ihre Digitalisierung voranzutreiben und deren Vorteile zu nutzen. Mit dem hoch flexiblen Shift Studio können neue Angebote schnell implementiert werden und bestehende Arbeitsprozesse kontinuierlich verbessert und vereinfacht werden.

Warum wurde ShiftDigital als unabhängiges Unternehmen und nicht als Bestandteil der Bochumer Verwaltung selbst gegründet?

Die separate Gründung ermöglicht uns den „Blick von außen“, eine hohe Geschwindigkeit und innovative Ansätze. Als Start-up können wir unabhängig von der bestehenden Hierarchie und etablierten Abläufen agieren und haben zugleich einen direkten Zugang zur Verwaltung: Wir bringen die Digitalisierungsexpertise mit, die Bochumer Beschäftigten die Verwaltungsexpertise. Wir bringen den Mut mit, auch große Veränderungen anzustoßen und kontinuierlich voranzubringen.

Welche besonderen Bedingungen gelten bei der digitalen Transformation im Bochumer Wirtschaftsraum?

Es mag für einige überraschend sein, dass Bochum über eine lebhaft Digitalisierungszone verfügt. Etablierte Unternehmen wie die Agenturen



David Latz

9elements und GSVI, erfolgreiche Veranstaltungen wie der ruhrSUM-MIT und engagierte DozentInnen und Studierende der Bochumer Hochschulen machen Bochum zu einem fruchtbaren Standort für innovative Digitalisierungsprojekte. Als junges Unternehmen profitieren wir sehr von den kurzen Wegen, der Offenheit und Erfahrung aus diesem Netzwerk.

Warum eignen sich die ShiftDigital-Konzepte so gut, auch auf andere Kommunen übertragen zu werden?

Durch den engen Austausch mit Beschäftigten der Bochumer Verwaltung entwickeln wir mit dem Shift Studio ein flexibles Framework – eine Lösung, die die Etablierung von Standards ermöglicht und zugleich an die individuellen Bedürfnisse der Kommunen anpassbar ist.

» info

www.shift-studio.de

Technologiestandort Bochum

Die Bochum Wirtschaftsentwicklung ist kompetente Dienstleisterin für alle Bochumer Unternehmen und Start-ups und Ansprechpartnerin für Ansiedlungen und Investoren.

Welche Branchen spielen bei Neugründungen in Bochum eine herausragende Rolle?

Jannis Heuner (Bereichsleitung Gründung & Wachstum): Die wichtigsten Innovationsfelder in Bochum sind die IT-Sicherheit und die Gesundheitswirtschaft. IT-Sicherheit ist ein bereits heute entscheidendes Technologiefeld: In diesem Kontext gibt es Unternehmen in Bochum, die bspw. Fahrzeugelektronik entwickeln, IoT-Anwendungen und Funktechnik bis hin zur Steuerung von Satelliten aus Bochum heraus. Die Verbindung zur Gesundheitswirtschaft ist perfekt: Smart-Health-Anwendungen, Daten-

auswertung, KI und digitale Gesundheitsversorgung brauchen Datensicherheit, Datenschutz und Data Analytics.

Sie bieten als beratende „Bochum Wirtschaftsentwicklung“ Interessenten an, ihre Gründungsideen binnen drei Tagen konkretisieren zu helfen. Wie soll das gehen?

Wir haben ein sehr umfangreiches Beratungsangebot und stehen in engem Kontakt mit den Partnern aus den Bochumer Hochschulen, Universitäten und Unternehmen. Schnellster Einstieg ist ein Ideenworkshop, bei dem Gründungsteams

von Freitag bis Sonntag mit Tools wie der Business Model Canvas ihre Businessidee entwickeln und sonntags pitchten. Wir bieten Erstgespräche an und vertiefen in Workshops, Fachvorträgen, Seminaren oder sogar in einem eigenen Inkubator.

Wie werden Ihr reizvoller Verwaltungsservice und Ihr Businessnetzwerk angenommen?

Die Nachfrage ist enorm und das Feedback sehr positiv. Mein Team führt rund 500 Beratungsgespräche im Jahr, 200-300 Teilnehmer im mehrwöchigen Businessplanwettbewerb Senkrechtstarter und



Jannis Heuner

auch die weiteren Angebote sind meist schnell ausgebucht. Wir sehen das als Bestätigung unserer guten Arbeit, aber genauso als ein Zeichen für die Dynamik in der Region.

» info

www.bochum-wirtschaft.de



FABIAN VON TROTHA, GESCHÄFTSFÜHRER BEI DIETER VON HOLTZBRINCK VENTURES GMBH

» Krisen bieten Chancen für Venture Capital



Das vergangene Jahr hat deutlich gezeigt, welche Wirtschaftsbereiche auch in Krisenzeiten wachsen. Für manche in Deutschland überraschend: Die Digitalisierung und Start-ups lösen aktuell viele Probleme – sei es im Gesundheitssystem, bei der Bildung oder in vielen weiteren Bereichen unseres Alltags.

Venture Capital ist dabei eine besonders geeignete Form der Finanzierung für Gründer. Das zeigt ein Blick in die USA: 43 % der zwischen 1979 und 2013 gegründeten und nun börsennotierten Unternehmen sind durch Venture Capital finanziert worden. Diese machen heute ca. 60 % der Marktkapitalisierung aus und stehen für über 80 % der Investitionen in Forschung und Entwicklung.*

Ich sehe für 2021 und darüber hinaus weiterhin große Chancen für Venture Capital und für Technologieunternehmen. Wir suchen nach den besten Gründern und ihren Geschäftsideen, um diese zu finanzieren und ihnen zum Erfolg zu verhelfen. Aktuell sehen wir einen deutlichen Trend zu digitalen Gesundheitslösungen. Auch digitales Lernen hat durch die Pandemie Aufwind bekommen. Enormes Potenzial sehe ich auch in technologischen Lösungen für ganz spezifische Teilaufgaben in der Industrie. Ich möchte daher auch und gerade in diesem Jahr jeden ermutigen, ein Start-up zu gründen, der eine vielversprechende Geschäftsidee und ein unternehmerisches Wesen hat. Für ein gutes Geschäftsmodell ist es immer die richtige Zeit – es gibt höchstens ein „zu spät“.

*Quelle: www.gsb.stanford.edu/insights/how-much-does-venture-capital-drive-us-economy

Wie stellen sich die Chancen für Venture Capital im Jahr 2021 dar? Welche Branchen werden profitieren, welche eher Schwierigkeiten haben? Und gibt es vielleicht am Horizont neue spannende Trends? Hier geben drei ausgewiesene Experten ihre Prognosen ab.

» Nachhaltige Themen boomen

2021 wird für Venture Capital gute Möglichkeiten bieten. Es gibt immer mehr Start-ups, die sich, insbesondere im Tech-Bereich, mit nachhaltigen Themen auseinandersetzen. Wir bekommen ständig Anfragen und teilweise werden wir auch zu Unternehmen gefragt, die bei unserem Festival vor wenigen Jahren als noch ganz junge Start-ups schon mal dabei waren.



MARCO VOIGT,
MITBEGRÜNDER DES
GREENTECH FESTIVALS,
BERLIN

Vieles von dem, was wir heute im Bereich Nachhaltigkeit machen, hätten wir auch schon zehn Jahre früher haben können, denn eine große Zahl der heute wichtigen Technologien gab es auch damals schon. Aber es war erst ein Generationswandel und eine gesellschaftliche Veränderung nötig, zu der es inzwischen in Unternehmen und auch bei Investoren gekommen ist. Mein GTF Co-Founder Nico Rosberg und ich sind als Investoren mit Nachhaltigkeitsanspruch keine Seltenheit mehr. Mittlerweile gibt es auch viele ältere Menschen, die an solche Themen sehr offen herangehen. Auch wenn sich viele noch schwer damit tun, so wächst doch eindeutig das Bewusstsein für die Klimakrise und die Notwendigkeit, dagegen anzukämpfen.

Konkret sehe ich zum Beispiel gute Chancen im Bereich Wasserstoff. In diesem Sektor reden wir inzwischen von ganz anderen Investitionsvolumina als noch vor wenigen Jahren. Das Gleiche gilt für das Thema E-Fuels. Der ganze Komplex Elektromobilität, so wie wir ihn heute kennen, ist noch lange nicht durch. Und auch der Bereich Food ist im Nachhaltigkeitsbereich sehr vielversprechend. In diesem Bereich steht sogar mehr Geld zur Verfügung, als es gute Ideen gibt.

Foto: stefanboesi.de



Foto: Eyecat/Chme-Photography

FRANK THELEN,
GRÜNDER UND
GESCHÄFTSFÜHRER DER
FREIGEIST CAPITAL
GMBH

» Die Zukunft bietet viele Chancen

Ich denke, dass sich der Trend hin zu grünen, purpose-driven Techstart-ups, den wir bereits 2020 gesehen haben, weiter fortsetzen wird. Die Dringlichkeit für nachhaltige Innovationen wird immer präsenter und daraus ergeben sich große Chancen für Start-ups und Investoren. Ich bin überzeugt davon, dass wir schon bald alle von den technologischen Entwicklungen profitieren werden.

Mit Freigeist konzentrieren wir uns aktuell besonders stark auf die Bereiche Health, Food & Energy. Hier erwarten wir durch die jüngsten Entwicklungen in Biotech und Materialforschung besonders viel Raum für Innovation und Disruption. Wir brauchen dringend Lösungen, die es uns ermöglichen, ein nachhaltiges Leben zu führen, ohne dabei auf unseren aktuellen Lebensstandard verzichten zu müssen. Durch Verbote und Verzicht allein werden wir den Klimawandel nicht stoppen können.

Die gute Nachricht: Es gibt in so ziemlich jeder Industrie Luft nach oben, denn Technologien wie KI, Roboter, 3-D-Druck und Co werden Optimierungen und Effizienzsteigerungen in sämtlichen Bereichen ermöglichen. Insgesamt sehe ich sehr viel Potenzial im Techbereich, aber natürlich werden auch hier Projekte scheitern. Wichtig ist, nicht irgendwelchen Trends oder Hypes zu folgen, sondern Technologie tiefgreifend zu verstehen und langfristig zu denken und zu handeln.

Unsere Welt wird sich in den kommenden 10 Jahren stärker verändern als in den letzten 100. Die Disruptionskraft sich exponentiell entwickelnder Technologien bietet enorm viele Chancen.

Das Start-up Doppelpass Digital arbeitet an einem digitalen Zwilling der Fußballbundesliga. Mitgründer Patrick Baur plant, dass auch die großen Vereine mitmachen.

Elf Freunde auf dem virtuellen Rasen



Foto: Pascal Skwara

Patrick Baur

ARMIN FUHRER

S amstagabend, 20:30 Uhr: Die Nachmittagsspiele der Fußballbundesliga sind vorbei und auch beim Match des Abends ist gerade der Schlusspfiff ertönt. Jetzt könnten sich Millionen Fußballfans in Deutschland von den aufregenden Ereignissen der vergangenen Stunden erst einmal erholen. Doch dafür ist keine Zeit, denn weiter geht es mit den Spielen der digitalen Fußballbundesliga. Und die verspricht Spannung pur statt Erholung.

So etwa könnte es in einigen Jahren zugehen, wenn Patrick Baur's Pläne aufgehen. Denn der eingefleischte Fan des 1. FC Köln und ehemalige Fußballer hat sich zum Ziel gesetzt, neben der „analogen“ Bundesliga auch eine

digitale zu etablieren. „Für echte Fußballfans bringt das doppelte Spannung“, verspricht der Remscheider. Der 36-jährige Betriebswirt und frühere Sportreporter ist Mitgründer des 2020 gegründeten Start-ups „Doppelpass Digital“. Das junge Unternehmen hat sich mit „esport-manager.com“ nichts weniger vorgenommen, als das Milliardengeschäft Bundesliga in die digitale Welt zu transformieren und praktisch eins zu eins zu spiegeln.

„Onlinefußball hat längst sehr viele Anhänger“, sagt Baur, der selbst häufig mit seinem 9-jährigen Sohn am Monitor zockt, „und für viele ist das Zuschauen genauso spannend wie bei richtigen Spielen.“ Dieses große Interesse will Doppelpass Digital nutzen und eine ganz neue Fußballwelt aufbauen. Es sollen Mannschaften mit elf Spielern gebildet werden, die sich

in einem System von Ligen messen, um den Meistertitel spielen und gegen den Abstieg kämpfen. „Tatsächlich sollen in den Mannschaften elf Spieler spielen, nicht nur einer, wie das bei Onlinespielen heute noch meistens der Fall ist“, sagt Baur. Auf dem Platz spielen die Avatare von Menschen aus der Fangemeinde. „Aber diese Leute können zu echten Stars werden, ganz wie die berühmten Kicker.“

Der digitale Zwilling des analogen Fußballs sei sogar noch besser geeignet, die Fans zu verbinden, als das analoge Original, findet Baur. Denn die Frage, an welchen Orten der Welt die Spieler eines Teams vor dem Monitor sitzen, ist genauso unwichtig wie ihr Alter und ihre körperliche Konstitution. Und Frauen und Männer können problemlos in einer Mannschaft spielen.

Neben dem eigentlichen Sport will das Start-up, das vom Bergsteiger-Accelerator des Gründer- und Technologiezentrums Solingen und mit einem Gründerstipendium des Landes NRW unterstützt wird, auch das ganze Drumherum des modernen Fußballs nachbilden, vom Transfersystem über das Marketing und – ganz wichtig – die Fankultur. Für die großen Vereine könnten sich in dieser digitalen Welt des Fußballs ganz neue Einnahmequellen ergeben, wenn sie sich entschließen, mitzumachen. Erste Gespräche fanden bereits statt, so Baur. Die Verdienstmöglichkeiten sind auch für erfolgreiche Spieler möglich – in anderen E-Sportarten gibt es bereits Gamer, deren Einnahmen an die von Bundesliga-Stars heranreichen. Ein ehrgeiziges Ziel hat sich das Solinger Start-up gesetzt: Schon im Herbst dieses Jahres soll es losgehen.

ANZEIGE – GESPONSERTER INHALT

Eine Heimat auf dem Weg zum Gipfel

Das Gründer- und Technologiezentrum Solingen unterstützt Start-ups in der Frühphase mit Angeboten wie Co-Working-Spaces, erklärt Prokurist Sven Wagner.

Herr Wagner, auf welche Region konzentriert sich das Gründer- und Technologiezentrum Solingen?

Wir haben uns seit 2014 zu einem modernen Start-up-Accelerator und zum Start-up-Hotspot im Bergischen neben Düsseldorf entwickelt. Wir betreuen Start-ups aus der gesamten Region und haben den weißen Fleck auf der Landkarte der Förderung, der das Bergische Land früher war, ziemlich bunt gemacht. Unser Start-up-Manager Phil Derichs macht eine fantastische Arbeit.

Wie unterstützen Sie die Start-ups denn zum Beispiel?

Wagner: Wir haben als Start-up-Inkubator drei Co-Working-Spaces

gegründet, mit denen wir den Gründern Infrastruktur zur Verfügung stellen und ihnen eine Heimat geben. Wir bieten ihnen Beratung und Coaching an und vor allem ein gut funktionierendes Netzwerk in die Industrie.

Wie kann man sich diese Vernetzung vorstellen?

Der berg-pitch ist das größte Start-up-Event im Bergischen Land. Er findet zwei Mal im Jahr statt und hat per Event, wenn nicht gerade die Pandemie herrscht, mehr als 200 Besucher und fünf eingeladene Start-ups, die sich präsentieren. Wir vergeben immerhin 5.000 Euro Preisgelder an die Gewinner, das ist in NRW eine der größten Gewinnsummen. Durch den

berg-pitch verknüpfen wir Start-ups und Mittelstand.

Und sonst?

Wir haben auch ein Programm aufgelegt, das die Start-ups an die Hand nimmt. Dafür haben wir den Bergsteiger-Accelerator ins Leben gerufen, der den jungen Unternehmen hilft, den Berg Richtung Marktreife zu erklimmen. Wir konzentrieren uns auf die Pre-Seed- und Seed-Phase, also die Frühphase der Start-ups, in der es darum geht, von der Idee zur Marktreife zu kommen. Mit einem Wert von rund 10.000 Euro fördern wir jedes Start-up 6 Monate lang mit individuellen Programmen und Coachings.



Foto: Daniel Rüsseler

Sven Wagner und Phil Derichs

» info

Gründer- und Technologiezentrum Solingen GmbH & Co. KG
Sven Wagner (Prokurist) und
Phil Derichs (Start-up-Manager)
Tel.: 0212/2494-112
sven.wagner@solingen.de
p.derichs@solingen.de
www.coworkit.de

coworkit
SOLINGEN BUSINESS

Grün, smart und zukunftsweisend

Die Gründerstadt Wuppertal und ihr neuer Oberbürgermeister Uwe Schneidewind schaffen mit dem „Smart Tec Campus“ einen neuen Hotspot für Technologieunternehmen und Start-ups.



Foto: Wirtschaftsförderung Wuppertal

HELMUT PETERS

Wuppertal, die größte Stadt im Bergischen Land, hat sich noch nie davor gescheut, neue und einzigartige Projekte auf den Weg zu bringen. Bestes Beispiel dafür ist die weltbekannte Schwebebahn. Auch die Junior Uni, eine Bildungseinrichtung für Kinder und Jugendliche, ist deutschlandweit einmalig. Viel Aufmerksamkeit zieht gerade das Projekt „Circular Valley“ auf sich, das Konzepte der Kreislaufwirtschaft erprobt und hierfür notwendige Geschäftsmodelle entwickelt. Diese Beispiele stehen für den innovativen Geist der Stadt. So hat Wuppertal es geschafft, sich von einem historischen Ort der Frühindustrialisierung zu einem modernen und vielseitigen Wirtschaftsstandort zu wandeln.

Mit dem Pharma-Konzern Bayer AG, dem Haushaltsgerätehersteller

Vorwerk oder dem Automotive-Unternehmen Aptiv als einem der europäischen Technologietreiber für autonomes Fahren verfügt die Stadt über großes Potenzial an innovativen Unternehmen, Forschungs- und Entwicklungsträgern. Auch im Gesundheitsbereich sind mit der Krankenkasse BARMER, der Barmeria Versicherung oder dem Biotechnologieunternehmen AiCuris national und international erfolgreiche Unternehmen tätig. An der Bergischen Universität Wuppertal lehren Koryphäen des Maschinenbaus, der Elektrotechnik und des Bauwesens. Zu einem Spezialgebiet der Hochschule wurde die Sicherheitstechnik.

Obwohl Wuppertal mit all dem schon gut aufgestellt war, stand die Öffnung für Neues und die Erweiterung des industriellen und fachlichen Spektrums immer wieder im Fokus. Die Bergische Universität wurde zu einem Hotspot für innovative Geschäftsideen junger Studierender

und gab Impulse für Start-ups, die durch das Technologiezentrum Wuppertal W-tec GmbH bestens unterstützt werden.

Uwe Schneidewind, der 2020 als gemeinsamer Kandidat von CDU und Grünen zum neuen Oberbürgermeister Wuppertals gewählt wurde, ist das nicht genug. Er will die Digitalisierung der Stadt vorantreiben und mit dem im Entstehen befindlichen „Smart Tec Campus“ einen neuen Technologiestandort in NRW schaffen. Eine Heimat für Technologieunternehmen, die innovationsorientiert weit über die Grenzen der Region hinausstrahlt.

Bei der „neuen Adresse“ für smarte Technologien handelt es sich um eine Fläche mit hohen ökologischen Anforderungen. Eine intensive Durchgrünung, Gründächer und -fassaden, Regenwasserversickerung und eine Infrastruktur für E-Mobilität werden den Charakter des Smart Tec Campus wesentlich bestimmen.

Der Ort ist gut gewählt, befindet er sich doch auf der sogenannten Technologieachse Süd, wo namhafte Unternehmen und Forschungseinrichtungen in der Nachbarschaft vertreten sind. Die Grundstücksgröße beträgt 19.170 qm. Im dritten Quartal dieses Jahres werden die Abrissarbeiten eines ehemaligen Freizeitbads beendet sein und es kann mit dem Neubau der Erschließungsinfrastruktur begonnen werden. Mit dem Beginn der privaten Bauvorhaben Anfang 2022 können in naher Zukunft Firmen der IT-Branche, der künstlichen Intelligenz, der Forschung und Entwicklung und verwandte Technologiebranchen hier eine neue Heimat finden.

Für interessierte Käufer besteht der Vorteil, dass Grundstücke im frühen Planungsstadium auf den individuellen Bedarf zugeschnitten werden können. Außerdem können Bauvorhaben kurzfristig umgesetzt werden, weil Baurechtsfragen schon geklärt sind.

ANZEIGE - GESPONSERTER INHALT

Unternehmerische und wissenschaftliche Innovationskraft

Prof. Dr. Uwe Schneidewind ist seit dem 1.11.2020 Oberbürgermeister von Wuppertal. Zuvor war der Innovationsforscher Leiter des Wuppertal Institutes für Klima, Umwelt und Energie.

Sie sind nicht nur Oberbürgermeister von Wuppertal, sondern auch Wirtschaftswissenschaftler. Wie hat das Ihr Konzept #Fokus_Wuppertal beeinflusst?

Uwe Schneidewind: Leitend für die Wuppertaler Wirtschaftsstrategie ist die Konzentration auf die Stärken des Standortes. Ein solcher „Fokus“ ist entscheidend für die regionale Wirtschaftsentwicklung. Wuppertal verfügt über ein historisch gewachsenes industrielles Cluster (Maschinenbau, Pharma, Automobilzulieferung). Es handelt sich um hoch agile Unternehmen, die durch ihre Innovationskraft den Strukturwandel der letzten Jahrzehnte erfolgreich gemeistert haben. Sie sind bestens vorbereitet auf die künftigen Umbrüche in ihren Branchen:

„Neue Mobilität“, „Industrie 4.0“ und „digitale Gesundheitswirtschaft“ im Herzen des Agglomerations- und Wissenschaftsraums Rhein-Ruhr stehen daher im Fokus der Wuppertaler Wirtschaftsstrategie.

Warum kann Wuppertal aus Ihrer Sicht für Investoren aus der Technologiebranche künftig so viel mehr als bisher bieten?

Die Mischung aus unternehmerischer und wissenschaftlicher Innovationskraft am Standort ist hier optimal: Globale Technologiechampions wie Vorwerk, Bayer, Aptiv oder Knipex treffen auf eine Universität mit fast 25.000 Studierenden, die sich Zukunftsthemen – von regenerativen Energien bis zur autonomen Mobili-

tät – sowie der Gründungsförderung verschrieben hat.

Welche Synergieeffekte versprechen Sie sich für die lokale Wirtschaft?

Die Stärke des Standortes Wuppertal ist das Zusammenspiel von etablierten Unternehmen mit jungen Unternehmen. Der Smart Tec Campus setzt genau hier an.

Wie könnte Wuppertal auch in so wichtigen Themen wie Klimawandel und Energiewirtschaft Akzente setzen?

Das tut Wuppertal heute schon – mit Spitzenforschung zu dezentralen Energiesystemen und führenden

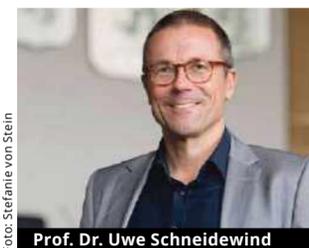


Foto: Stefanie von Stein

Prof. Dr. Uwe Schneidewind

Forschungseinrichtungen wie dem Wuppertal Institut. Mit der Initiative „Circular Valley“ etabliert sich Wuppertal zudem als Zentrum für das Thema „zirkuläre Wirtschaft“ im Herzen der Region Rhein-Ruhr und setzt damit auf ein weiteres ökologisches Megathema des 21. Jahrhunderts.

» info

www.wuppertal.de
www.wf-wuppertal.de



Das Projekt „Urbane Produktion im Bergischen Städtedreieck – Wettbewerbsfähigkeit, Innovation und Quartiersentwicklung“ läuft bis Ende 2022.

Urbane Produktion und ungeahnte Synergieeffekte

HELMUT PETERS

Mitte 2020 begannen sieben Pilotprojekte in Remscheid, Solingen und Wuppertal mit einem ersten Aufschlag für eine neue regionale Strategie der Zusammenarbeit. Das Ziel ist, eine nachhaltige, mit der Region und ihren Talenten verbundene, kleinteilige, innovative und zeitgemäße Wirtschaftsentwicklung aufzubauen. 14 Partner aus Wirtschaft, Forschung, Kommunen und Gesellschaft haben sich für „Urbane Produktion“ zusammengefunden. Koordiniert wird alles von der Bergischen Struktur- und Wirtschaftsförderungsgesellschaft mbH in Solingen.

„Urbane Produktion“ möchte neue Lösungen für das Arbeiten und Produzieren in der Stadt finden. Lösungen, bei denen es um mehr geht als die Gründung einzelner Unternehmen mitten in der Stadt. Unternehmen

sollen miteinander agieren und übergeordnete Ziele für die Stadt und ihre Menschen verfolgen. Alles dreht sich dabei um Nachhaltigkeit, ein gutes Umfeld für Start-ups, Kreislaufwirtschaft, aber auch die Innenstadtbelebung und Nachwuchsförderung. Die sieben Starter stehen in intensivem Austausch miteinander, um die Vernetzungsmöglichkeiten auszuloten und auszubauen.

Sieben Projekte – ein Netzwerk

Das erste Projekt trägt den schlagkräftigen Namen „Schmiede für Urbane Manufakturen“ und ist im Remscheider Gründerquartier angesiedelt. Wer Lust zum Tüfteln und Ausprobieren hat, kann hier flexible Arbeitsplätze, Räume für Meetings und eine Werkstatt mit 3-D-Druck-Angebot nutzen. Die Idee: Aus dem offenen Zusammentreffen mit den unterschiedlichsten Professionen kann sich viel Inspiration für die eigene kleine Manufaktur ergeben.



Foto: Stefan Fries

Alle Projektbeteiligten auf einen Blick: Netzwerk Urbane Produktion

Der Projektpart „RegRess“ beschäftigt sich mit einem Kreislaufsystem und analysiert die Materialien, mit denen die für das Städtedreieck typischen Metallbetriebe arbeiten. So können Roh- und Abfallmaterialien in Herstellungsprozessen mit mehreren Unternehmen gemeinsam genutzt werden.

Auch das Startprojekt „InSym – Industrielle Symbiose“ verfolgt den Ansatz eines Miteinanders, bei dem mithilfe einer digitalen Plattform nicht nur Rohmaterialien sondern auch Kapazitäten und Infrastruktur gemeinsam genutzt werden und Anbieter und Nutzer zueinanderfinden.

Ebenso neu ist die Erforschung einer innerstädtischen Lebensmittelproduktion unter dem Motto „Close the Loop“ in Wuppertal, bei der Ressourcen optimal genutzt werden und keine Abfälle entstehen sollen. Die erzeugten Lebensmittel sollen vor Ort verkauft werden, daher sind auch

Kooperationen mit dem örtlichen Einzelhandel, mit weiterverarbeitenden Betrieben, der lokalen Gastronomie und städtischen Bildungseinrichtungen geplant.

In Solingen entsteht in einem ehemaligen Kaufhaus eine „Gläserne Werkstatt“ für heimische Qualitätsprodukte wie Schneidwaren und Haushaltsprodukte. Hier wird es Einblicke in Herstellung und Anwendung geben – zum Beispiel bei Kochevents, Seminaren, Ausstellungen oder Schauproduktionen.

Ein Internetportal mit Onlinekarte zu nachhaltigen Produktionsstätten, offener Werkstatt und Campus für Neugründer plant das Projekt „Neue Urbane Produktion“ in der Wuppertaler Utopiastadt.

Das „ToolLab“ in Remscheid schließlich will den Nachwuchs neugierig machen auf moderne Handwerksberufe.

Das Innovationssystem „Urbane Produktion“

Uta Schneider und ihr Team bei der Bergischen Gesellschaft steuern, verlinken, inspirieren und verbinden Teilprojekte zu einer Bewegung mit Mehrwert.

Was sollen die vielen Teilprojekte zusammen bewegen?

Die sieben Pilotprojekte sind die Keimzelle für ein kollaboratives Netzwerk. Mit ihrem jeweiligen Wissens- und Erfahrungsinput bringen sie sich gegenseitig weiter und identifizieren

neue regionale Partner. Im besten Fall entstehen daraus weitere, innovative Projekte oder Geschäftsmodelle. Das führt auf lange Sicht zu einer vitalen, mit dem Quartier, den Städten und dem Städtedreieck verwobenen, zukunftsgerichteten Wirtschaftsstruktur.

Welchen Mehrwert soll das System „Urbane Produktion“ liefern?

Der Aufbau dieser besonderen, neuen Unternehmenslandschaft „denkt“ immer folgende Effekte für die Städte und die Region mit: Welchen Beitrag zur Nachhaltigkeit oder Kreislaufwirtschaft kann das jeweilige Vorhaben leisten? Kann es mitten in der Stadt platziert werden, um sichtbar zu werden und sie zu beleben? Welche

neuen Technologien für neue Produktionswege kann es nutzen? Wie kann man die unterschiedlichsten Gewerke im Stadtteil in Kooperation bringen?

Wie sieht die Zukunft des Projektes aus?

Wir sind am Anfang, das System wird wachsen. Derzeit führen wir die einzelnen Akteure immer wieder in unterschiedlichen Themenrunden hinsichtlich unserer übergeordneten Ziele zusammen. Die Kooperationspartner, die meist eng mit der Stadtstruktur und der Region verwoben sind, entwickeln immer wieder wertvolle neue Kooperationsideen. Am Ende wird ein Netzwerk stehen, bei dem jeder Knotenpunkt dem anderen wirtschaftliche Stabilität gibt.

» info

www.urbaneproduktion.nrw



Das Projekt „Urbane Produktion im Bergischen Städtedreieck – Wettbewerbsfähigkeit, Innovation und Quartiersentwicklung“ wird aus Mitteln des Europäischen Fonds für regionale Entwicklung (EFRE) und des Landes Nordrhein-Westfalen gefördert.



INTERVIEW



V. l. n. r.: Daniel Stämmler, Oliver Löffler und Janosch Sadowski



„Die perfekte Zeit für Gründungen“



Gründen ist kein Kinderspiel. Diese Erfahrung haben die Entwickler von Kolibri Games gemacht. Doch sie wurden für die Arbeit belohnt, denn 2020 wurden 75 Prozent der Anteile verkauft – für 120 Millionen Euro.

ARMIN FUHRER

Die Pandemie bietet Start-ups gute Chancen, durchzustarten, sagen Daniel Stämmler und Janosch Sadowski, die Chefs des Spieleentwicklers Kolibri Games.

Wie begann die Erfolgsstory von Kolibri Games?

Daniel Stämmler: Wir haben beide schon während des Studiums gemerkt, dass wir gerne etwas gründen würden. Ich selbst habe einiges versucht, aber weil ich anfangs

überhaupt keine Ahnung hatte, ist das zunächst alles schiefgegangen. Ich bin aber hartnäckig geblieben, bis ich die ersten kleinen Erfolge hatte. Als ich Janosch kennenlernte, entschieden wir uns, etwas zusammen zu gründen. Unser erster Versuch war eine Motivationsapp. Das war o. k., aber etwas wirklich Großes konnte man daraus nicht bauen. Das Unternehmen wäre sicher irgendwann mal auf zehn Mitarbeiter gekommen, aber das war uns als Perspektive nicht genug. So entschieden wir uns, etwas zu machen, mit dem wir uns als Gamer gut auskannten, nämlich Onlinespiele. Denn wir hatten alle schon als Schüler

immer viel gezoockt. So entwickelten wir Idle Miner Tycoon.

Was ist das für ein Spiel?

Janosch Sadowski: Dabei handelt es sich um eine Wirtschaftssimulation, bei der der Spieler Bergwerke hat und Gold abbauen kann zum Beispiel. Man spielt es auf dem Smartphone. Das Spiel geht auch weiter, wenn man gar nicht am Handy ist.

Wie ging es weiter, nachdem Sie das Spiel entwickelt hatten?

Sadowski: Wir waren beide noch an der Uni in Karlsruhe eingeschrieben, aber beendeten das Studium dann 2016 mit dem Bachelor in der Tasche. Meine Mutter fand das damals nicht so toll (lacht). Aber wir realisierten, dass wir mit unserer Leidenschaft für das Gaming möglicherweise Geld verdienen könnten, und das hat uns sehr gereizt. Wir konnten selbst gut einschätzen, was ein gutes Spiel ist und was nicht. Unser Gefühl trog uns nicht, denn sehr bald, nachdem wir

das Spiel releast hatten, gab es ein paar Tausend Nutzer und es zeigte sich, dass unsere Firma und das Studium gleichzeitig nicht zu machen waren. Immerhin verdienten wir ja auch bald Geld damit. Unser Ziel war auch von Anfang an, etwas Großes zu machen. Bald schon konnten wir ein kleines Team damit durchfinanzieren.

Das wirkt so, als ging das alles sehr zügig. War das so?

Rückblickend wirkt das vielleicht so, aber damals kam uns das alles sehr kleinteilig und mühselig vor. Wir haben das am Anfang sogar noch in unserer Wohnung gemacht. Wir sind dann von Karlsruhe nach Berlin umgezogen, unter anderem, weil es hier einfach bessere Möglichkeiten gibt, gute Leute als Mitarbeiter und Mitarbeiterinnen anzulocken.

Was war Ihre Stärke? Was haben Sie richtiggemacht?

Sadowski: Ehrlicherweise muss man sagen, dass es bei einer Gründung



Das Team von Kolibri Games.

so ist wie immer im Leben: Es gehört einfach Glück dazu, wenn man erfolgreich ist. Vorteilhaft war, dass wir beide in unseren Studiengängen das Fach Betriebswirtschaftslehre hatten. So hatten wir nicht nur von der Spieleentwicklung Ahnung, sondern auch von der wirtschaftlichen Seite. Und wir sind an die Frage, wie wir eine Firma aufbauen, sehr analytisch herangegangen. Anders hätten wir kaum eines der weltweit beliebtesten Spiele entwickeln und vermarkten können.

Schließlich wurde die Sache so groß, dass Kolibri Games zu 75 Prozent von dem französischen Softwarekonzern Ubisoft für 120 Millionen Euro aufgekauft wurde. Wie kam es dazu?

Stämmler: Als wir noch klein waren, waren wir für Investoren uninteressant. Aber wir waren sehr schnell profitabel und daher klopfen immer mal wieder potenzielle Investoren an. Bei Ubisoft haben wir schließlich zugesagt, das war für uns ein passender Partner. Die Alternative wäre gewesen, unser

Unternehmen an die Börse zu bringen, aber wir haben uns für diesen Weg entschieden.

Welchen Vorteil hat das für Sie?

Stämmler: Unser Interesse war es immer, Spiele zu bauen. Aber je mehr wir wuchsen, umso mehr andere Aufgaben kamen dazu. Als wir uns überlegten, nach China zu expandieren, war uns klar, dass wir dort ein Büro bräuchten. Das wäre für uns ein sehr großer Aufwand gewesen. Ubisoft hatte schon ein Büro in China, das war für uns sehr attraktiv.

Sadowski: Uns ist wichtig, dass wir innerhalb der Ubisoft-Familie unabhängig sind und unsere eigenen Entscheidungen treffen können. Bei Verhandlungen können wir aber das ganze riesige Gewicht von Ubisoft einbringen. Wir haben aber auch einen strategischen Vorteil: Es dauert zwei bis drei Jahre, um ein neues Spiel zu entwickeln. Das konnten wir früher gar nicht leisten, damals haben wir im Rhythmus von zwei Monaten gedacht.

„Gerade derzeit findet zudem ein großer Umbruch statt, der durch die Pandemie ausgelöst wurde. Ich nenne nur mal die Themen online und virtuelle Kommunikation. Wenn sich jemand schon länger überlegt hat zu gründen, dann ist jetzt die perfekte Zeit.“

Daniel Stämmler

Jetzt haben wir fünf Teams, die Spiele entwickeln. Das sichert langfristig unsere Chancen.

Würden Sie noch einmal eine Firma gründen?

Sadowski: Man muss sich klar machen, dass man als Gründer 24/7 beschäftigt ist. Wenn es Samstagabend ein Problem gibt, muss man sich darum kümmern, auch wenn man eigentlich mit Freunden in einer Bar verabredet ist. Die Gründung eines Unternehmens ist sehr anstrengend, aber ich würde es auf jeden Fall wieder machen. Ich möchte mir nicht vorstellen, mit 40 einen sicheren Job bei einem großen Softwareunternehmen zu haben und mein kreditfinanziertes Haus abzubezahlen.

Gilt das auch für die Phase der Pandemie?

Stämmler: Ich würde es gerade jetzt machen. Die Pandemie ist die beste Zeit für Gründungen. Es gab nie so viele Investoren und Netzwerke

für Gründer wie derzeit. Selbst konservative Menschen erkennen inzwischen, welche Chancen sich Gründern bieten. Gerade derzeit findet zudem ein großer Umbruch statt, der durch die Pandemie ausgelöst wurde. Ich nenne nur mal die Themen online und virtuelle Kommunikation. Wenn sich jemand schon länger überlegt hat zu gründen, dann ist jetzt die perfekte Zeit.

Also Gas geben nicht trotz Corona, sondern gerade wegen Corona?

Genau so ist es. Man sollte den Rückenwind nutzen und loslegen.

» info

www.kolibrigames.com



Wie man sich Geld von säumigen Kunden holt

Wenn Start-ups unter Zahlungsrückständen ihrer Kunden leiden, sollten sie sich einen guten Dienstleister suchen, rät Andreas Horneff von der Königsgruppe.



Andreas Horneff

Viele Start-ups haben Probleme mit säumigen Kunden. Woran liegt das?

Start-ups haben oft in der Anfangsphase ein rasches und unkontrolliertes Wachstum. Da fallen bestimmte Prozesse schon mal unter den Tisch und dazu gehören oft auch nicht bezahlte Rechnungen von Kunden. Keiner denkt daran, dass der Umsatz erst dann gezahlt werden kann, wenn die Rechnung bezahlt ist. Oft wird das erst bemerkt, wenn das Start-up eine gewisse Größe erreicht hat. Ernsthaftige finanzielle Probleme können die Folge sein.

Und dann?

Zuerst sollte der Gläubiger immer freundlich, aber auch bestimmt mahnen. Man möchte den Kunden ja gerne behalten.

Das kann aber einen großen Aufwand verursachen, oder?

Richtig! Und das Problem ist, dass viele Start-ups die nötigen Kapazitäten gar nicht haben. Professionelle Dienstleister bieten hier optimale Lösungen. Der Vorteil ist: Der

Dienstleister kann die Mahnungen schnell und günstiger versenden als das Start-up selbst.

Was kann man tun, wenn die andere Seite sich weigert zu bezahlen?

Es ist es wichtig, im Vorhinein den richtigen Partner zu finden, der sich individuell um jeden Kunden kümmern und auch bzgl. eines Gesamtprozesses unterstützen kann. Außerdem sollte sich die Zusammenarbeit mit einem Inkassounternehmen so darstellen, dass sich die Aufwendungen beim Auftraggeber im Rahmen halten. Bei der Wahl des Dienstleisters sollte man auch darauf achten, dass Qualität, Seriosität und Reputation an vorderster Stelle stehen. Dies erkennt man unter anderem daran, dass auch persönlicher telefonischer Kontakt zu dem säumigen Kunden aufgenommen wird. Fakt ist: Nur wenn man mit dem Endkunden im positiven Dialog steht, kann man eine für beide Seiten tragbare Lösung erreichen.

» info

www.koenigs-gruppe.de

Glück und Mut „Made im Landkreis Stade“

Kahle Flächen, triste Böden, nackte Fenster und leere Räume sind ihre Leinwände. Sarah Anna Vits ist eine der erfolgreichen GründerInnen aus der Stader Region.



Foto: privat

Erfolgreiche Gründerin: Sarah Anna Vits

CHAN SIDKI-LUNDIUS

Sie konnte ihr Glück kaum fassen: Sarah Anna Vits gehört zu den Gewinnerinnen des Existenzgründerpreises „Gründerstar 2020“. Initiatoren des Wettbewerbs sind die Industrie- und Handelskammer Stade für den Elbe-Weser-Raum, die Handwerkskammer Braunschweig-Lüneburg-Stade und die regionalen Wirtschaftsförderer. Mit dem Gründerpreis, der einmal pro Jahr vergeben wird, soll die Gründungskultur gefördert und das Gründungsklima in der Stader Region unterstützt werden. Sarah Anna Vits gewann in der Kategorie „Handwerk“, Firmensitz ihres 2019 gegründeten Unternehmens „Interiorsanna“ ist das kleine Örtchen Harsefeld bei Stade.

Das Metier der Raumausstattermeisterin sind Einrichtungskonzepte,

die Möblierung und das Home Styling von Innenräumen. „Ich hätte es niemals für möglich gehalten, dass ich angesichts der vielen einzigartigen Bewerbungen und eingereichten Geschäftsideen als Gewinnerin aus dem Wettbewerb hervorgehen würde. Das ist eine wirklich tolle Bestätigung, gerade für mich als Handwerkerin“, sagt die 34-Jährige. Fast noch mehr gewundert und gleichzeitig gefreut hat sie die Tatsache, dass ihr Geschäft seit dem Gewinn des Gründerpreises und der damit verbundenen Berichterstattung boomt wie nie zuvor. Inzwischen sind ihre Kunden quer über das Land verteilt. Und auch viele ihrer Lieferanten sitzen nicht gerade „um die Ecke“, sondern in Belgien, in den Niederlanden oder auch in Dänemark. Viel unterwegs sein zu müssen, daran hat sich Sarah Anna Vits längst gewöhnt. Und doch freut sie sich immer, wenn sie zurück in den Landkreis Stade kommt. „Ich fühle mich hier

padelwohl und will hier niemals wieder weg“, sagt sie. „Ich habe hier alles, was ich brauche. Eine schöne Natur, die Elbe und das Alte Land, nette Menschen und kompetente Handwerker, mit denen ich zusammen meine Projekte umsetzen kann.“ Ein weiteres Plus: In der Stader Region wird nach wie vor viel gebaut, unter den Bauherren sind viele potenzielle Kunden für Sarah Anna Vits: „Die Leute wollen es sich zu Hause schön machen, gerade im Angesicht der Pandemie, und nehmen dankend professionelle Hilfe in Anspruch.“

Die Dienstleistungen der Raumausstattermeisterin sind breit gefächert – von der Grundrissplanung und der Bemusterung über die Licht- und Küchenplanung bis zur Möbelauswahl, Wandgestaltung, Fensterdekoration und -beschattung bis zum Home-styling. „Wenn meine Kunden am Ende zufrieden sind, macht mich das

auch superglücklich. Dieses Glück zu empfinden, ist für mich ein großer Ansporn“, erklärt die sympathische Harsefelderin. Für die Zukunft hat sie sich einiges vorgenommen: Die erste Mitarbeiterin steht in den Startlöchern, außerdem ist es Ziel, im Raumausstatterhandwerk auszubilden. „Ich habe einen wunderschönen und kreativen, aber leider aussterbenden Beruf. Deshalb würde ich mein Wissen gern weitergeben und so dazu beitragen, dass der Raumausstatterberuf weiterleben kann.“

Den Sprung in die Selbstständigkeit hat Sarah Anna Vits keinen Moment bereut. Und ihre Bewerbung für den Gründerpreis abzuschicken, gehört zu den besten Dingen, die sie bislang auf den Weg gebracht hat. „Habt den Mut und bewerbt euch“, rät sie anderen ExistenzgründerInnen, Selbstständigen und GründerInnen im Nebenerwerb aus der Region. „Es lohnt sich!“

ANZEIGE – SPONSORERTER INHALT

Die Region Stade rockt

Der zur Metropolregion Hamburg gehörende Landkreis Stade bietet viele Standortvorteile.

Der in wunderschöner Natur gelegene Landkreis ist nicht nur als Wohnort für mehr als 205.000 Menschen attraktiv, sondern auch als Wirtschaftsstandort. Über 63.000 sozialversicherungspflichtig Beschäftigte arbeiten in den rund 8.000 ansässigen Unternehmen. Diese decken nahezu alle Branchen ab.

Was den Landkreis Stade überdies auszeichnet, ist die enge Verknüpfung von Wirtschaft und Spitzenforschung. Ob Hochschule 21, CFK-Valley oder das Obstbauzentrum Esteburg: In Stade arbeiten Theorie und Praxis Hand in Hand. Das Zukunftsthema Wasserstoff ist ebenfalls in der Region präsent: Über die ARTIE bzw. das H2NoN-Netzwerk sitzen interessierte Unternehmen der Elbe-Weser-Region

bereits an einem Tisch und planen u. a. konkrete Umsetzungsprojekte. Unternehmen finden im Landkreis Stade folglich allerbeste Voraussetzungen vor, um hier tätig zu werden: von einem hochwertigen Gewerbeflächenangebot über gut ausgebildete Fachleute sowie verlässliche kommunale Partner bis hin zu einer breiten Forschungs- und Bildungsinfrastruktur und einer wachsenden Verkehrsinfrastruktur.

Darüber hinaus gibt es im Landkreis viele starke Netzwerke, die Unternehmen die Möglichkeit bieten, Kontakte zu knüpfen und Partnerschaften anzustoßen. Eines davon ist das Stader Gründungsnetzwerk. Es unterstützt ExistenzgründerInnen in vielen Bereichen und lädt z. B.

regelmäßig zum sogenannten Gründerfrühstück ein. Darüber hinaus führt das Gründungsnetzwerk jedes Jahr das Stader Gründungsforum durch, die damit verbundene Verleihung des „Gründerstars“ findet 2021 bereits zum 17. Mal statt.

Ein wichtiger Ansprechpartner für Unternehmen, die sich im Landkreis Stade ansiedeln bzw. engagieren wollen oder Umstrukturierungs- und Expansionspläne haben, ist die Wirtschaftsförderung Landkreis Stade GmbH. Hier finden auch Existenzgründer*innen, Kommunen und Privatpersonen ein offenes Ohr. „Wir verstehen uns als Partner der Wirtschaft und der Kommunen gleichermaßen“, erläutert Geschäftsführer Matthias Reichert. „In unserem breiten Netzwerk sind wir mit



Foto: Michael Hensel

Matthias Reichert

allen wichtigen Akteuren der Region verbunden, moderieren Projekte, geben Impulse und vermitteln die richtigen Ansprechpartner.“

» info

www.wf-stade.de
www.stader-gruendungsnetzwerk.de

Stader Gründungs-
Netzwerk

Nick Koldehoff und Jonah Schröder bieten mit Triviar eine Plattform für Offline- und Onlinekurse an. Trotz Corona boomt das Geschäft der 21-Jährigen.

100-Stunden- Wochen sind keine Seltenheit

ARMIN FUHRER

Nick Koldehoffs Mutter war verzweifelt. Als Krankenschwester hatte sie viele Fortbildungen zum Kinesiotaping für Muskelverletzungen oder Rückenverspannungen gemacht. „Es gab viele Interessenten, die den richtigen Umgang damit gerne lernen wollten, und meine Mutter hatte Lust, dazu Kurse anzubieten“, berichtet ihr Sohn. Aber die Volkshochschule war ihr zu kompliziert und Möglichkeiten für Onlinekurse fand sie auch nicht. So kam Nick auf die Idee, eine Plattform zu gestalten, auf der Menschen mit bestimmten Fähigkeiten und Kenntnissen Kurse anbieten können, um diese an andere Menschen weiterzugeben. Das war die Geburtsstunde von Triviar.

So machte der heute 21-jährige Informatikstudent aus Oldenburg

sich an die Arbeit und begann, Triviar zu entwickeln. Für die geschäftliche Seite holte er sich den gleichaltrigen BWL-Studenten Jonah Schröder an seine Seite. „Die Idee war eigentlich, Anbieter von und Interessenten an Kursen aus einer Region zusammenzubringen. Doch dann kam Corona“, erinnert sich Jonah Schröder, „und alles war anders.“ Denn Kurse durften in der analogen Welt nicht mehr stattfinden. Aber Schröder und Koldehoff reagierten schnell und wichen auf das Internet aus. Und siehe da, tatsächlich floriert das Geschäft mit den Kursen. Auf der Plattform kann jeder Kurse buchen und jeder selbst Kurse einstellen. Aktuell können Kursanbieter komplett kostenlos Kurse veranstalten.

Das Praktische: Triviar ist eine Plattform, die den Kursanbietern all die lästige Verwaltungsarbeit abnimmt. Schröder: „Man meldet sich an und nahezu alles andere macht



Gründer von Triviar: Nick Koldehoff und Jonah Schröder

Triviar – die Abwicklung des Bezahlers der Kurse und selbst das Verschicken der Einladungslinks für die Onlinemeetings an die Teilnehmer.“ Für die Onlinekurse arbeitet Triviar mit verschiedenen Videodiensten wie Skype, Zoom oder Teams zusammen. Das Angebot ist schon nach wenigen Monaten sehr breit. „Es gibt wirklich fast alles. Dazu gehören Yoga- und Pilateskurse, und zwar online oder vor Ort, ebenso wie Coachingkurse, Do-it-yourself-Angebote wie Basteln, Malen oder Fotografie oder Business-Angebote“, so Koldehoff.

Von selbst baut sich eine solche Plattform, die schnell mehr und mehr User findet, natürlich nicht auf. „Für die Uni bleibt bei Arbeitswochen mit bis zu 60 Stunden nicht sehr viel Zeit“, gesteht Nick Koldehoff. Selbst Wochen mit 100 Stunden sind keine Seltenheit. Und ohne Hilfe in der Startphase würde das alles auch nicht funktionieren.

Die beiden Gründer waren im Oldenburger GO! Start-up Zentrum, wurden von der NBank unterstützt und bekommen viel Rat und Hilfe von der Oldenburger Wirtschaftsförderung. „Da fühlen wir uns richtig gut aufgehoben“, sagt Jonah. Und sie profitieren von sehr günstigen Mieten im Technologie- und Gründerzentrum Oldenburg, wo Triviar untergekommen ist.

Abgelehnt wurde von Triviar bislang erst ein Kurs. „Dabei handelte es sich um einen Nacktyogakurs“, erzählt Jonah Schröder. Es ging aber gar nicht um den Kurs, sondern um das sehr eindeutige Bild, mit dem das Angebot beworben werden sollte. „Leider war der Anbieter nicht bereit, das Bild gegen ein anderes auszutauschen.“

» info

www.triviar.de

ANZEIGE – SPONSORERTER INHALT

Anlaufstelle für Gründerinnen und Gründer

Die Oldenburger Wirtschaftsförderung hilft Start-ups mit Beratungsangeboten und finanzieller Unterstützung, vermittelt Netzwerke und bietet kostengünstige Räume.

Bei der Oldenburger Wirtschaftsförderung weist man gerne auf einen Rat hin, der schon seit 1887 über der Eingangstür des Rathauses zu lesen ist: „Erst wäg's, dann wag's!“ Das ist zweifellos ein guter Tipp auch für junge Unternehmerinnen und Unternehmer, die den Plan verfolgen, ein Start-up zu gründen. Und so hat man es sich zur Aufgabe gemacht, die angehenden Unternehmer überall dort zu unterstützen, wo dies nötig ist. „Zu unserem Angebot zählen unter anderem eine Gründungsberatung, Unterstützung bei der Erstellung eines Businessplans und bei der Suche nach Immobilien sowie eine individuelle

Fördermittelberatung und Lotsenhilfe bei Behörden“, sagt die Gründungsberaterin Dr. Wiebke Friedrich. Und in diesem Fall ist guter Rat gar nicht teuer, sondern vollkommen kostenlos. Ebenso bietet die Wirtschaftsförderung den Neulingen mit verschiedenen Veranstaltungsformaten die Möglichkeit, sich mit Gleichgesinnten oder erfahrenen Unternehmern sowie weiteren Gründungsförderakteuren zu vernetzen.

Da aber guter Rat allein nicht reicht, sondern gerade Gründerinnen und Gründer meistens auch finanzielle Hilfe benötigen, vergibt die Oldenburger

Wirtschaftsförderung auch Zuschüsse für Beratungskosten und für Investitionen. Und nicht zuletzt haben Start-ups auch die Möglichkeit, sich kostengünstig im städtisch mitfinanzierten Technologie- und Gründerzentrum Oldenburg (TGO) anzusiedeln. In unmittelbarer Nähe zur Carl von Ossietzky Universität gelegen, stellt das TGO rund 10.000 Quadratmeter Fläche für Büros, Labore und Werkstätten zur Verfügung. „Neben der Möglichkeit, Räumlichkeiten anzumieten, besteht ein breites Angebot an Dienst- und Serviceleistungen, die den Alltag der Unternehmen erleichtern“, verspricht Dr. Wiebke Friedrich.

» info

www.oldenburg.de/gruendungsberatung

Wirtschaftsförderung
STADT OLDENBURG

» aktuell

URBAN BETA PRÄSENTIERT DEN BETA-PORT

Neue Mobilitätsformen und Bedarfe an Stadtmobilität entwickeln sich rasant schnell. Gleichzeitig müssen Städte und Kommunen neue Wege finden, um auf diese Veränderungen zu reagieren. Bisherige große monofunktionale Hubs wie Flughäfen oder Bahnstationen können nur bedingt auf veränderte Nachfrage durch Innovation oder Marktschwankungen wie in Zeiten von Corona reagieren und neue Systeme adaptieren. Zusätzlich ist die Bauwirtschaft mit ihren herkömmlichen Bauweisen einer der größten Verursacher von CO₂-Ausstoß, was eine konventionelle Bauweise von Mobilitätshubs infrage stellt. Das auf innovative und nachhaltige Raumsysteme spezialisierte Büro Urban Beta wird auf dem GREENTECH FESTIVAL einen Prototyp seines adaptiven und flexiblen Raumsystems vorstellen. Beta-Port, ein Mikro-Mobilitätshub, zeichnet sich dadurch aus, dass er unter-



Prototyp Beta-Port von Urban Beta

schiedliche Funktionen aufnehmen und nach Bedarf wachsen und schrumpfen kann. Zudem kann er an unterschiedlichen Standorten für bestimmte Zeiträume angemietet und aufgebaut werden. „Die integrative Planung mit partizipativem Ansatz soll Stadtakteuren die Möglichkeit geben, an der Wahl und Gestaltung neuer Stadtmobilität mitzuwirken“, erläutert Anke Parson. Beta-Port besteht komplett aus nachwachsenden Rohstoffen bzw. recycelten Baustoffen, die einzelnen Bestandteile lassen sich daher in den Stoffkreislauf zurückführen. Dadurch ergeben sich neue Vermietungs- und Wirtschaftsmodelle, die eine ökologisch und ökonomisch nachhaltige Herangehensweise ermöglichen. Anke Parson: „Wir freuen uns auf den Austausch mit Interessierten und möglichen Partnern in Berlin und wir sind gespannt, wie die Resonanz auf unseren Ansatz sein wird.“



Foto: Ulf Buschhieb for GREENTECH FESTIVAL (2)

GREENTECH FESTIVAL geht in die dritte Runde

Unter dem Motto #celebratechange kreiert das GREENTECH FESTIVAL (GTF) einen Raum der Inspiration und Vernetzung rund um das Thema Nachhaltigkeit. Ziel ist, den technologischen, wirtschaftlichen und gesellschaftlichen Wandel aktiv voranzutreiben. Anspruch des GTFs ist es nicht nur, so viele Menschen wie möglich mit grünen Technologien und Ideen für ein nachhaltiges Leben zu begeistern, sondern sie gleichzeitig zu animieren, selbst zu handeln.

Vom 16. bis 18. Juni 2021 kommen im Kraftwerk Berlin und online bereits zum dritten Mal Menschen, Organisationen und Unternehmen aus aller Welt zusammen, um mithilfe neuester technologischer Innovationen und disruptiver Gedanken gemeinsam Lösungen für die drängendsten Probleme der Klimakrise zu finden. Als erstes Festival seiner Art vereint das GTF eine inspirierende Ausstellung umweltschonender Technologien, Dienstleistungen und Produkte zu einem großen Ganzen. Dazu kommen die GTF Exhibition, die auf progressive Lösungsansätze ausgelegte GTF Conference und die Verleihung der Green Awards – powered by Audi. Nach der erfolgreichen Premiere als analog-digitales Hybridereignis 2020 wird das GTF 2021 mit zahlreichen neuen Onlineformaten und umfassenden digitalen Komponenten etablierter Module noch agiler, globaler und sichtbarer. „Durch eine schnelle Anpassung an die Gegebenheiten der Coronapandemie und die Entwicklung eines Hybridkonzepts waren wir 2020 eines der wenigen Liveevents, das stattgefunden hat“, sagt Judith Kühn, CEO GREENTECH FESTIVAL. „Auch dieses Jahr werden wir daran festhalten, teils live, teils digital stattzufinden. Damit wollen wir auch eine Botschaft des Optimismus senden und zeigen, was machbar ist, trotz aller Hindernisse. Diesen Ansatz verfolgen wir als Unternehmen auch bei Lösungen für die Klimakrise.“

New York und London: GREENTECH FESTIVAL goes international

Das dreitägige GREENTECH FESTIVAL in Berlin bildet den Dreh- und Angelpunkt des grünen Wandels und gleichzeitig die Basis der gleichnamigen globalen Plattform. Das wird auch in Zukunft so bleiben. Neu ist, dass die Initiatoren des Festivals in den nächsten Jahren auch international noch präsenter sein wollen, um ihre Ideen stärker in die Welt hinauszutragen und ihrer globalen Relevanz gerecht zu werden. Die für dieses Jahr geplanten Satelliten-Events werden in New York und London stattfinden. Im „Big Apple“ wird der Ableger des GREENTECH FESTIVALs ein wichtiger Programmpunkt der „Climate Week NYC“ sein (vom 20. bis 26. September). In London zeigt das GREENTECH FESTIVAL anlässlich der UN-Klimakonferenz (COP26, 1.–12. November) zusammen mit seinem Partnerland UK Flagge.

Was genau in den beiden Metropolen im Detail auf die Beine gestellt wird, soll auf der Eröffnungspressekonferenz des Berliner Mutterschiffs am 17. Juni bekannt gegeben werden. Bis es so weit ist, holt sich das GTF die Welt weiterhin digital und live auf die Berliner Bühne. Das Programm baut in diesem Jahr auf fünf Themenblöcken rund um folgende Fragen auf: Wie verändern wir unsere individuelle und gemeinschaftliche Mobilität? Wie sieht die Finanzierung einer grünen Zukunft aus? Wie werden Ernährung, Lifestyle und Mode nachhaltig? Was sind zukunftsfähige Energiequellen? Wie denken wir Produkte und ihre Produktion neu?

» info

www.greentechfestival.com,
Instagram: @greentech_festival,
Twitter: @greentech_fest,
Facebook: @Greentech Festival,
LinkedIn: @GREENTECH FESTIVAL
oder
www.youtube.com/c/GREENTECH-FESTIVAL

Im Erzgebirge wird der Netzwerkgedanke großgeschrieben, erklärt Martin Dietze, Geschäftsführer der Gebrüder Ficker GmbH Formen- und Werkzeugbau aus Marienberg.

Global denken, lokal handeln“



Foto: Kristin Schmidt

Martin Dietze, Geschäftsführer der Gebrüder Ficker GmbH

Herr Dietze, Sie entwickeln gemeinsam mit drei Partnern ein intelligentes Tankträger-system für Fahrzeuge mit Wasserstoffantrieb. Wie kamen Sie auf diese Idee?

Wir beschäftigen uns schon seit längerer Zeit mit der Verarbeitung von neuartigen Leichtbauwerkstoffen, die in Zukunft eine wichtige Rolle im Mobilitätsbereich spielen werden. Diese Werkstoffe wollen wir zusammen mit unseren Projektpartnern mit zusätzlicher Sensorik ausstatten, um deren Zustand zu überwachen.

Was ist denn der Vorteil dieser Methode?

Die Verbindung aus leichtem Werkstoff und funktionsintegrierten Sensoren eröffnet die Möglichkeit, diese Bauteile in sensible Bereiche von wasserstoffbetriebenen Fahrzeugen einzusetzen. Die Idee liegt auf der Hand, man möchte ein

möglichst leichtes Fahrzeug, das eine Rückmeldung über den aktuellen Betriebszustand und die intakte Funktion gewisser Baugruppen gibt, um ideale Voraussetzungen für den sicheren und effizienten Einsatz zu gewährleisten.

Sie arbeiten ja auch mit SmartERZ zusammen. Dabei handelt es sich um ein branchenübergreifendes Bündnis zur Entwicklung neuer Materialien, das auch vom Bund gefördert wird. Wie profitieren Sie als Unternehmen von solchen Netzwerken?

Im Bündnis SmartERZ sind inzwischen bereits über 180 Partner aktiv. Als mittelständisches Unternehmen ist es kaum möglich, eine eigene reine Forschungs- und Entwicklungsabteilung aufzubauen. Um im globalen Wettbewerb gegenüber der großen internationalen Konkurrenz bestehen zu können,

müssen wir jedoch immer einen Schritt voraus sein. Dies gelingt uns durch die Zusammenarbeit mit Forschungseinrichtungen, um die Zukunftstrends rechtzeitig zu erkennen und an deren Entwicklung zu partizipieren.

Welche Chancen sehen Sie in der Netzwerkarbeit für das Erzgebirge? Würden Sie anderen Unternehmern raten, hier aktiv zu werden?

Ja, das würde ich ihnen auf jeden Fall raten. Denn die Vernetzung in der eigenen Region ist für uns ein großer Wunsch. Unsere Produkte sind weltweit im Einsatz und wir arbeiten mit Unternehmen aus ganz Europa zusammen. Global zu denken, jedoch lokal zu handeln ist eine Einstellung, die nicht nur von uns favorisiert wird und für den Standort enorm wichtig ist. Genau aus diesem Grund unterstützen wir den Netzwerkgedanken, um mit verschie-

denen Unternehmen in Kontakt zu treten und Projekte voranzutreiben. Über SmartERZ hinaus hat man im Erzgebirge in den letzten Monaten mit dem innovERZ.hub eine digitale Plattform zur Vernetzung und Kooperation geschaffen. Gerade mittelständischen Unternehmen der Region und Forschungseinrichtungen soll damit die Gelegenheit gegeben werden, Partner zum Innovations-transfer zu finden.

Welchen Beitrag leisten Ihrer Meinung nach Projekte wie SmartHydro für die zukünftige Entwicklung der Region?

SmartHydro und ähnliche Projekte machen die Region auf wirtschaftlicher und technologischer Ebene als innovativen Technologiestandort sichtbar, sodass neben UNESCO-Welterbe und Tradition, die unsere Region ja auszeichnen, auch Zukunftsthemen im Erzgebirge großgeschrieben werden.

ANZEIGE – GESPONSERTER INHALT

Auf dem Weg zum Hydrogen Valley

Wasserstoff- und Brennstoffzellentechnologie zur klimafreundlichen Energieerzeugung – das ist die Vision des Innovationsclusters HZwo – Antrieb für Sachsen im Erzgebirge.

Das Erzgebirge ist nicht nur eine idyllische Region in Sachsen, sondern auch ein guter Ort, um die Zukunft zu gestalten. Genau das ist auch das Ziel des Innovationsclusters HZwo – Antrieb für Sachsen, der den Aufbau zweier sehr zukunftssträchtiger Technologien zur Gewinnung klimafreundlicher Energie fördert: die Wasserstoff- und Brennstoffzellentechnologie. Der HZwo e. V. führt Firmen und Forschungseinrichtungen zusammen, die gemeinsam an einer kompletten Wertschöpfungskette für Wasserstoff- und Brennstoffzellenkomponenten arbeiten. Die Vision dahinter ist der Aufbau eines „Hydrogen Valley“ – einer kompletten Wasserstoffindustrie in

der Region, betont Vorstand Prof. Thomas von Unwerth.

Ein großes Ziel, aber auch eine realistische Zielsetzung, meint Torsten Enders, Geschäftsführer der WätaS Wärmetauscher Sachsen GmbH. 2030 werde das Erzgebirge eine der international bedeutendsten Regionen für die Herstellung von Brennstoffzellenstacks sein, ist seine Vision. Diese Stacks sind das Herzstück von Brennstoffzellensystemen – und mit dieser Technik gemeinsam mit grünen Wasserstofftechnologien können viele Energieprobleme weltweit gelöst werden.

Von Unwerth sieht gute Chancen für die Erzgebirgsregion, ganz vorne

dabei zu sein, mahnt aber auch zur Eile: „In Asien wird dieses Thema ganz anders gepusht als bei uns. Deshalb müssen wir Geschwindigkeit aufnehmen, Zeit und Geld investieren und uns noch mehr auf europäischer Ebene sichtbar machen.“ Klar, dass die Gestaltung der Zukunft gute Möglichkeiten für die Firmen bietet, die sie mit vorantreiben. Darauf, dass ein solcher Prozess für die Erzgebirgsregion nichts Neues ist, verweist Matthias Lißke, Chef der Wirtschaftsförderung Erzgebirge GmbH: „Der nach vorne gerichtete Umgang mit Veränderungen ist eine Ureigenschaft der Erzgebirger. Bei uns ist regelmäßig Strukturwandel.“



Klimafreundlich tanken: HZwo

» info

Sie suchen als Unternehmen, Investor oder Forschungseinrichtung Kontakt zur Innovationsregion Erzgebirge: Jan Kammel, 03733 - 14 51 10, kammel@wfe-erzgebirge.de, www.innoverz.de

innovERZ.hub

Nachhaltige Mobilitätskonzepte und Digitalisierung

Foto: Axel Schäfer



Axel Schäfer, Geschäftsführer Bundesverband Fuhrparkmanagement e. V. und Sprecher der FMFE Fleet And Mobility Management Federation Europe

Betriebliche Mobilität bedeutete heute mehr als „nur“ der Fuhrpark. Dazu gehören auch intelligente Verknüpfung von Angeboten und Anbietern.

HELMUT PETERS

Um den Herausforderungen der E-Mobilität, des Klimaschutzes und der Pandemie gerecht zu werden, müssen Fuhrparks an vielen Stellen drehen.

Die Energiewende und der Klimaschutz waren schon vor der Pandemie Herausforderung genug für das Fuhrparkmanagement. Was beschäftigt die Mobilitäts- und Flottenverantwortlichen derzeit am meisten?

Axel Schäfer: Energiewende und Klimaschutz waren und bleiben Herausforderungen für unsere Gesellschaft. Da ist betriebliche Mobilität unter Berücksichtigung des Fuhrparks ein wichtiger Faktor im Gesamtsystem. Und sehr viele Unternehmen arbeiten schon länger an nachhaltigen Mobilitätskonzepten und dem Umbau ihrer Flotten, um Emissionen zu reduzieren und Kosten zu sparen. Dazu gehören zum Beispiel auch eine

intelligenterer Tourenplanung und Einsatz alternativer Verkehrsmittel und Antriebe. Auch mögliche Mobilitätsbudgets rücken aktuell wieder in den Fokus.

Außerdem sind Betriebe ein wichtiges und, ich denke, sogar entscheidendes Element, die richtigen Impulse zu setzen. Sie sind Impulsgeber für disruptive Prozesse, nachweislich Vorreiter und Multiplikator für neue Technologien. Das ist eine Chance. Der Multiplikatoreffekt im Hinblick auf ökonomisch und ökologisch verbesserte Mobilität muss aber zum Teil von der Politik erst noch erkannt werden. Das muss dringend besser werden, diese Stellschraube sollten die Entscheider wesentlich stärker nutzen.

Wagen Sie eine Prognose, wie sich das Fuhrparkmanagement nach der Krise neu aufstellen muss?

Die Anforderung ist für die Mobilitätsverantwortlichen tatsächlich die, aus den Veränderungen, die sich jetzt zeigen, Konzepte für betriebliche Mobilität zu entwickeln, die wesentlich nachhaltiger sind. Das ist die Aufga-

benstellung. Sicher muss dabei nicht alles neu aufgestellt werden, sondern es muss weiterentwickelt werden. Viele Unternehmen sind hier schon auf einem guten Weg.

Welche technischen Neuerungen über die E-Mobilität hinaus beschäftigen Sie?

Was sicher ein Thema für das betriebliche Mobilitätsmanagement sein wird, ist die Entwicklung der Digitalisierung und die damit verbundenen Services. Hier liegen immense Optimierungspotenziale in Themen wie digitales Schadenmanagement, Nutzung von Telematiksystemen, Assistenzsystemen und vieles mehr. Apropos Digitalisierung – hier gibt es einige Fallstricke, die zu beachten sind. Zum Beispiel der Umgang mit und die Nutzung von Daten bringen Probleme mit sich.

2020 beging Ihr Bundesverband sein zehnjähriges Jubiläum. Welche Weichenstellungen sehen Sie im nächsten Jahrzehnt vordergründig auf Sie zukommen?

Die Positionierung des Verbandes und die kontinuierliche Weiterentwicklung im Themenfeld betriebliche Mobilität sind uns wichtig. Das ist mehr als nur Fuhrpark. Es geht um intelligente Verknüpfungen von Mobilitätsangeboten und -anbietern, die hieraus nachhaltige Lösungen für Unternehmen bereitstellen. Wir wollen eine effiziente Steuerung der betrieblichen Mobilität ermöglichen unter ökologischen UND ökonomischen Gesichtspunkten. Wenn man etwas Gutes an den Klimaveränderungen und Covid-19 sehen kann, dann, dass notwendige Entscheidungen beschleunigt und Trends zur gelebten Realität werden.

Welche Auswirkungen haben die massiven Förderungen für Elektromobilität und Ladeinfrastruktur auf betriebliche Fuhrparks?

Förderungen, Subventionen sind Eingriffe des Staates, sollten in einer Marktwirtschaft zurückhaltend eingesetzt werden, eigentlich nur wenn es sehr gute Gründe dafür gibt. Natürlich beeinflusst das Entscheidungen in den Unternehmen, allerdings sind die Förderungen häufig zu wenig differenziert. Beispiel Plug-in-Hybride, die sind eher ein Geschenk an die Autoindustrie zur Erreichung der CO₂-Ziele. Grundsätzlich ist die Förderung der E-Mobilität zwar gut, aber im Bereich der Plug-in-Hybride eher eine Mogelpackung ...

Welche Empfehlungen geben Sie für eine optimale Flottenzusammenstellung vor allem?

Immer erst mal eine genaue Mobilitätsbedarfsanalyse zu machen und daran angeknüpft Fahrerprofile und Nutzungsprofile. Die Unternehmen müssen schließlich ableiten, was wirklich an Mobilität gebraucht wird und wie man das unter ökonomischen und ökologischen Gesichtspunkten effizient umsetzen kann. Meine Einschätzung ist bei der weiteren Entwicklung der Fuhrparks, dass wir nach den nach wie vor mickrigen sechs Prozent Anteil alternativer Antriebe in den Flotten und in den nächsten Jahren uns hin zu 40 Prozent E-Mobilität bewegen. Nicht mehr, denn das geben die Netze nicht her. Den Rest könnten natürlich weitere schon bekannte Alternativen, PlugIn Diesel, Wasserstoff-Fahrzeuge oder Antriebe ausmachen, die wir heute noch gar nicht kennen.



Kurt Sigl, Präsident des Bundesverbandes eMobilität e.V. (BEM)

Es gibt diesen Punkt, da muss man selber ran.

Hinter fast jeder Gründung steckt ein persönliches Erlebnis. Ob es an der Servicewüste Deutschland liegt, den analogen Verwaltungsstuben oder der Nutzbarmachung neuer Technologien – jede Neugründung ist ein Erkenntnisprozess – oftmals von der eigenen Person aus hin zu einem Businessmodell, das Angestellte trägt und Kunden versorgt.

Mein Kick-off war eine Wohnmobiltour in Kalifornien. Ich wollte einen Sommer ganz für die Familie da sein und nicht wie sonst mit dem Motorrad am Mittelmeer cruisen. Es ging also in die USA und dort in die Dünen von Laguna Seca im Monterey County. Dort konnte ich kaum meinen Augen trauen, oder vielmehr meinen Ohren. Auf der Rennstrecke fuhren zahlreiche Rallye-fahrzeuge und man hörte bis weit über die Hänge – nichts. Kein Lärm, kein Qualm, aber sagenhafte Geschwindigkeit!

Davon war ich so beeindruckt, dass ich mich entschloss, sechs elektrische Enduro-Maschinen nach Deutschland zu importieren, wo prompt eine Odyssee mit den Finanzbehörden begann. Versteuert wurde bis dahin stets über Hubraum, nicht aber über Kilowattstunden: Finanzamt Ingolstadt – Fehlanzeige. Bezirksfinanzdirektion München – Holzweg. Bundesfinanzministerium Berlin – drohen

mit dem Platzverweis für das Anhängergefahrzeug mit der aufgebockten Enduro. Antworten gab es also keine. Stattdessen wurde ich wieder zum Finanzamt Ingolstadt zurückgeschickt. Die wären zuständig. Von wegen.

Und so musste ich die Sache selbst in die Hand nehmen. Im Ergebnis wurde der Bundesverband eMobilität gegründet. Das war 2009. Heute gibt es die richtige Zulassung für Enduro-Maschinen und der Verband organisiert über 300 Mitglieder und Mitgliedsunternehmen, die alle für sich eine ähnliche Ersterfahrung gemacht haben. Sei es mit Batterieentwicklung, sei es mit Ladesäulen, mit der Entwicklung eigener Ideen in neue Fahrzeuge jenseits der großen Automobilhersteller oder im System Elektromobilität – es gibt diesen Punkt, da muss man selbst ran.

In der Elektromobilität sind wir inzwischen beim Roll-out für den Massenmarkt angekommen. Markthochlauf nennen das die Experten. Der E-Antrieb wird die Verbrenner-technologie im Individualverkehr ablösen – auch in der Autonation Deutschland. Durch die Vorgaben des Pariser Klimaabkommens führt daran kein Weg mehr vorbei. Sicherlich sind die politischen Vorgaben ein wichtiger Wegbereiter für die Elektromobilität und die staatlichen Incentives helfen, Etablierungsschwierigkeiten zu glätten. Allerdings musste die Technologie

Neugründungen entstehen oft aus persönlichen Motiven. Die Etablierung der Firmen ist danach von den Rahmenbedingungen abhängig. Manchmal führt das bis zu einem neuen Markthochlauf, wie das Beispiel Elektromobilität zeigt.

dafür auch vorliegen – von Fachleuten entwickelt, die am Anfang in jedem Fall Einzelkämpfer waren. Das gehört zum Gründen dazu. Und es ist klug, sich schon frühzeitig zu vernetzen.

Auf der Wegstrecke dann braucht es Ausdauer und Offenheit. Sie wird belohnt durch Anregungen von außen, durch Überraschungen und neue Freundschaften. Der BEM ist über die Jahre beständig gewachsen, hat seine mediale und politische Wahrnehmung stets ausgebaut, ist heute verlässlicher Ansprechpartner von Politik, Wirtschaft und Medien, verfügt über die geballte Expertise aus 19 Arbeitsgruppen, interagiert mit über 50 FachbeirätInnen und Parlamentarischen BeirätInnen und gestaltet täglich als dynamischer Netzwerktreiber aktiv die Mobilitätswende mit. Das Spektrum ist weit größer als das der reinen Fahrzeugentwicklung. Die Verbindung zu anderen Industrien wird sichtbar. Das Thema Batterie verbindet zur Rohstoffindustrie und zur Energiebranche. Durch die gestiegene Leistungsfähigkeit der Akkus hat die Elektromobilität auch bei Baumaschinen, in der Logistik und in der maritimen Wirtschaft Einzug gehalten. Noch vor zehn Jahren wäre das undenkbar gewesen. Der Energiewechsel von fossil zu regenerativ wird sich zu einem Großteil auf mobile Stromspeicher des Individualverkehrs stützen müssen, wenn mal kein Wind weht und keine Sonne scheint. Die Dimension ist

weit größer, als ich das damals sehen konnte. Dabei wollte ich eigentlich nur die Enduro-Motorräder anmelden ...

Inzwischen setzen wir uns für die gesamte Bandbreite der Neuen Mobilität ein. Aktuell liegen Schwerpunkte auf elektrisch betriebenen Trailern oder der Zulassung e-betriebener Leichtfahrzeuge zur Entlastung der Innenstädte, oder wir kümmern uns um den europäischen Datenraum, damit sich Unternehmen und Staat austauschen können über Verkehrsflüsse und Mobilitätsverhalten in Europa. Wer gründet, sollte mit exponentiellem Arbeitszuwachs rechnen. Und dennoch: Gut ist, wer den Fokus behält, auf das Geschäftsmodell, die Prozesskette, das Produkt und das erste Personal. Und wenn es passt, zwischen Zeit und Raum, Konjunktur und Prognose, Glück und Geschick – dann kann daraus Jahre später eine Reform werden – ganz persönlich eingeleitet, mit großen Auswirkungen auf das Arbeitsfeld.

»statement

„Betriebe sind Vorreiter und Multiplikatoren für neue Technologien.“

Axel Schäfer

INTERVIEW



Gerhard Künne, Geschäftsführer der EURO-Leasing GmbH

Flexible Mobilität ohne langfristige Bindung, das bietet die EURO-Leasing GmbH. Für junge Unternehmer und Gründer ist das ein großer Pluspunkt. Wir haben mit dem Geschäftsführer, Gerhard Künne, über dieses Modell gesprochen.

Flexible Mobilität für Gründer und junge Unternehmen

HELMUT PETERS

Die Langzeitmiete – eigentlich maßgeschneidert für Gründer und Start-ups?

Junge Unternehmen leben nicht nur von guten Ideen und engagierter Begeisterung, sondern es verlangt auch umsichtiges, kostenbewusstes Handeln. Durch unsere Mietlösungen können wir Start-ups und jungen Unternehmen den Start erleichtern. Die Langzeitmiete bietet Planungssicherheit mit einer festen monatlichen Kalkulationsbasis. Dabei sind verschiedene Kosten und Leistungen inbegriffen, die dafür sorgen, dass die Mobilität jederzeit gewährleistet wird. Zudem bedarf es keiner langfristigen Bindung wie bei einer Finanzierung

oder beim Leasing. Diese Flexibilität und Möglichkeiten benötigen gerade junge Unternehmen. Auch das Umweltbewusstsein spielt eine immer größere Rolle und dafür haben wir unser Angebot mit dem vollelektrischen VW ID.3 erweitert.

Immer mehr E-Fahrzeuge drängen auf den Markt – wie wichtig ist es für Sie als Mobilitätsdienstleister, hier auch die Flotte umzubauen?

Die Flotte mit E-Fahrzeugen zu erweitern, ist zeitgemäß. Wir unterstützen damit den Volkswagen Konzern konsequent bei der Umsetzung seiner Elektromobilitätsstrategie. Zudem ist der Umbau unserer Flotte hin zu mehr Fahrzeugen mit umweltfreundlichen Antrieben ein wichtiger Teil unserer

Corporate Responsibility. Wir planen, in den nächsten Jahren unser Angebot an Elektrofahrzeugen auf rund ein Viertel unserer Flotte zu erhöhen.

Wir verfügen über eine E-Fahrzeug-Flotte von mehr als 1.100 Fahrzeugen und erweitern unsere Elektronutzfahrzeugflotte unter unserer Marke MAN Rental. So stehen unseren Geschäftskunden der VW ID.3 und VW e-Crafter oder auch der MAN e-TGE unter der Marke MAN Rental mit einer Laufzeit von 30 bis 180 Tagen zu attraktiven Geschäftskundenpreisen zur Verfügung. Für Privatkunden haben wir den ID.3 zu Topkonditionen im Angebot. Unsere Kunden erhalten so die Möglichkeit, die neueste Generation der VW Elektrofahrzeuge und somit die Eignung von Elektromobilität für die eigenen Ansprüche zu testen, ohne eine langfristige finanzielle Verpflichtung eingehen zu müssen.

Was sind denn auf den ersten Blick die Vorteile, die die Langzeitmiete bietet?

„Gerade junge Firmen und Gründer wollen sich nicht lange binden. Unsere Angebote sind ideal für jedes Start-up“

Gerhard Künne, CEO der EURO-Leasing GmbH

Wer für sein Unternehmen einen Fuhrpark aufbaut und betreibt, braucht zunächst einmal Planungssicherheit bei möglichst guter Kostenkontrolle. Beides deckt die Langzeitmiete passgenau ab. Mit unserem Produkt können Unternehmen Mobilität auf Basis einer festen monatlichen Kalkulationsbasis sicherstellen – und zugleich die Laufzeit an ihre Bedürfnisse anpassen. Zum anderen profitieren Kunden von der Markenvielfalt im Volkswagen Konzern, auf die sie im Rahmen der Langzeitmiete Zugriff haben: Stadtauto, Langstreckenlimousine, Kleintransporter – was eben gerade benötigt wird. Außerdem spart sich der Langzeitmieter verschiedene Zusatzkosten, weil zum Beispiel „Wartung & Verschleiß“ sowie das gesamte Schaden- und Notfallmanagement im monatlichen Mietpreis inbegriffen sind.

Neue Mobilitätskonzepte erobern die Städte – das Auto-Abo ist im Kommen – auch bei Ihnen?

Selbstverständlich bieten auch wir Fahrzeuge als Abo an. Das Angebot richtet sich hierbei jedoch in erster Linie an Privatkunden. Nur kaufen, finanzieren oder leasen – das ist für viele nicht mehr zeitgemäß. Mit dem VW FS | Auto Abo stellen wir den Menschen eine weitere Alternative zur Verfügung. Sie können die Vorteile eines eigenen Pkw nutzen und gehen dabei – anders als beim Leasing – keine langfristigen Verpflichtungen ein. Der Kunde hat zum Beispiel die Möglichkeit, alle drei Monate zwischen den Fahrzeugklassen zu wechseln. Dabei sind sämtliche Zusatzkosten von Wartung & Verschleiß über Inspektion & Reifen bis hin zu Steuer & Versicherung wie bei Flottenkunden in der Abo-Rate inbegriffen.

VOLKSWAGEN
FINANCIAL SERVICES
THE KEY TO MOBILITY

RENT-A-CAR

autovermietung.vwfs.de

Der neue ID.3 – jetzt mieten

- je 30 Tage inkl. 2.000 Freikilometer
- je Mehrkilometer 0,19 € *
- Laufzeit 30 bis 180 Tage
- nur Neubestellungen
- spätestes Bestelldatum: 30.06.2021

Inklusive Zulassung, Kfz-Steuer, Kfz-Haftpflicht, Vollkaskoversicherung mit 800 € Selbstbeteiligung je Schadenfall, Teilkaskoversicherung mit 150 € Selbstbeteiligung je Schadenfall, Wartung und Verschleiß, Rundfunkgebühren. Inklusive kostenloser Zustellung und Abholung innerhalb von Deutschland. Nur nach Verfügbarkeit.

ab 479 € /
30 Tage*

Erleben Sie eine neue Form der Mobilität



Sie benötigen mehr Informationen oder möchten das Angebot buchen? Dann wenden Sie sich bitte an langzeitmiete@vwfs.rac.com oder +49 4282 789 9430.

*Alle Preise sind Nettopreise. Eine Reduzierung der Selbstbeteiligung ist gegen einen monatlichen Aufpreis möglich. Das Fahrzeug ist ein Abbildungsbeispiel und zeigt ggf. Sonderausstattung. Ein Angebot der EURO-Leasing GmbH und ihrer Franchise-Partner. Solange der Vorrat reicht. Irrtümer und Änderungen vorbehalten.

Mit ihrem Start-up Probility wollen zwei Ingenieure aus Braunschweig für mehr Sicherheit in der Produktion sorgen.

Innovative Sicherheitstechnologie

Sebastian Bienia und Michael Demes sind aktuell wissenschaftliche Mitarbeiter am Institut für Werkzeugmaschinen und Fertigungstechnik der TU Braunschweig. Im Rahmen dieser Tätigkeit (Professur von Prof. Dr.-Ing. Klaus Dröder) untersuchen sie den Einsatz von digitaler Bildverarbeitung und künstlicher Intelligenz zur Umsetzung innovativer Sicherheitssysteme in der Produktionstechnik. Basierend auf ihren Ergebnissen haben die beiden Ingenieure ein Sicherheitssystem entwickelt, das Unfälle von Personen und Transportfahrzeugen in der Produktion sowie in der Intra-logistik von Unternehmen verhindert. Über die Gründung des Start-ups Probility wollen sie dieses Sicherheitssystem zeitnah am Markt einführen.

Mit ihrer Gründungsidee haben die Braunschweiger 2020 bereits einige Start-up-Wettbewerbe gewonnen. Darüber hinaus konnten sie die Jury des MO.IN Start-up-Zentrums Mobilität und Innovation in Braunschweig

von ihrer Idee überzeugen, was ihnen die Teilnahme am MO.IN-Programm ermöglicht hat. „Davon haben wir sehr profitiert“, bilanziert Sebastian Bienia. „Wir haben zum Beispiel an vielen Workshops zu in der Start-up-Phase wichtigen Themen wie Finanzierung und Geschäftsmodellentwicklung teilgenommen. Darüber hinaus hat uns der Austausch mit dem Partnerkreis aus Industrie und Wirtschaft den Zugang zu wertvollen Netzwerken ermöglicht. Aus den Präsentationen und Diskussionsrunden haben wir eine Menge nützliche Infos herausgezogen.“ Und schließlich habe auch der Austausch mit Gleichgesinnten im MO.IN-Programm wichtige Impulse für die Gründung gegeben.

Mittlerweile haben Bienia und Demes einen EXIST-Antrag gestellt. Wenn dieser genehmigt wird, soll die Gründung von Probility in der zweiten Hälfte dieses Jahres erfolgen. „Unser Ziel ist, langfristig ein solides mittelständisches Unternehmen am Markt zu etablieren“, unterstreicht Michael Demes.



Foto: www.linkscape.org
Sebastian Bienia und Michael Demes

Vor dem Hintergrund der zunehmenden Zahl an Unfällen im Bereich von Logistik und Produktion basiert das System der Gründer auf Sensormodulen, die dezentral und datenschutzkonform die Standortkoordinaten und Bewegungen von Personen und Transportfahrzeugen im produktionstechnischen Umfeld erfassen. Die Echtzeitanalyse der Daten ermöglicht die Vorhersage von Gefahrensituationen, Fahrer werden also direkt vom System gewarnt. Zukünftig sollen auch Sicherheitsmaßnahmen eingeleitet werden können, zum

Durch eine Analyse der historischen Bewegungsprofile können Bereiche mit hoher Wahrscheinlichkeit von Gefahrensituationen identifiziert werden

Beispiel das Bremsen der Fahrzeuge. Durch eine Analyse der historischen Bewegungsprofile können Bereiche mit hoher Wahrscheinlichkeit von Gefahrensituationen identifiziert werden. Darauf aufbauend, lassen sich optimierte und sichere Betriebsstrategien ableiten. Eine weitere Anwendung ist die Optimierung der Flotten- und Betriebsplanung von autonomen Flurfördersystemen.

Das Umfeld für ihre Geschäftsidee könnte nicht besser sein, so Bienia und Demes. „Wir leben in einer starken wirtschaftlichen Region. Vor allem die Automobilindustrie ist hier präsent, und damit einhergehend wichtige Zulieferer. Da bieten sich für uns viele gute Kontakte im B2B-Bereich“, sagt Sebastian Bienia. „Und außerdem lebt es sich im schönen Braunschweig echt gut.“

» info

www.probility.de
www.braunschweig.de/moin

ANZEIGE - SPONSORERTER INHALT

Braunschweig Löwenstadt

... weil hier auch deine Schnapsideen unterstützt werden.

Philipp Grimmel & Oliver Kern
Gründer der Papa Fuego GmbH

© Braunschweig Zukunft GmbH/Hanno Koppert

gründen-in-braunschweig.de

Braunschweig
#MitGründen

Braunschweig
Zukunft

Wie aus Müll bares Geld wird

Das Unternehmen „wirkaufenihrenabfall.de“ kauft Kartonagen und führt sie wieder dem Kreislauf zu, erklären Gründer Marc Bun und Betriebsleiter Michael Akay



Michael Akay und Marc Bun

Beginnen hat alles 2016 in einer Garage in Pforzheim. „Das war eigentlich ganz klassisch“, sagt Marc Bun, der damals sein Ein-Mann-Unternehmen gründete. Die Idee war, Unternehmen die Kartonage abzunehmen, die als lästiger Müll anfällt, und damit Geld zu verdienen. Aber auch die Unternehmen sollten am Ende mehr Geld in der Kasse haben, denn sie sollten ihren Müll gewinnbringend loswerden. „Die Idee kam von Anfang an sehr gut an“, sagt der 35-Jährige. Heute arbeitet er nicht mehr in einer Garage, sondern in einem Büro seiner Heimatstadt Pforzheim, und Einzelkämpfer ist er auch nicht mehr. Zwei Jahre nach der Gründung einer GmbH hat Buns Unternehmen „wirkaufenihrenabfall.de“, oder kurz WKIA, 16 Angestellte.

„Jedes Unternehmen produziert ungewollt Abfall. Verantwortlich ist immer derjenige, bei dem er anfällt“, sagt Betriebsleiter Michael Akay. Normalerweise sammelt ein Unter-

nehmen seine Kartonage zusammengefaltet in eigens angemieteten Containern und lässt diese regelmäßig von einem Entsorger abholen. „Das aber verursacht Kosten und vergeudet Arbeitszeit“, so Akay. Dieses Prinzip durchbricht WKIA auf eine Art, die für alle Beteiligten Vorteile bringt. Das Unternehmen stellt seinen Kunden gegen eine Leasingrate eine Pressmaschine zur Verfügung, mit der die Kartonagen um 90 Prozent zusammengedrückt werden. Damit sparen die Kunden viel Platz und Arbeitszeit. Wenn eine bestimmte Menge auf diese Weise zusammengedrückt ist, wird der Müll kostenlos abgeholt und zu einem regionalen Lager in der Nähe gefahren.

Der Clou: Anstatt Müll zu produzieren, werden aus den Kartonagen schließlich Rohstoffe für neue Produkte. „Eine Kartonage ist bis zu zwölf Mal wiederverwertbar. Daraus können neue Kartonagen und zahlreiche neue Produkte wie Schuhkartons oder Puzzlespiele hergestellt

Jedes Unternehmen produziert ungewollt Abfall. Verantwortlich ist immer derjenige, bei dem er anfällt

werden“, sagt Marc Bun. Klima und Umwelt profitieren davon, weil weniger Müll entsteht und weniger Bäume abgeholzt werden müssen und die Rohstoffe wieder in die Kreislaufwirtschaft eingefügt werden. Und weil für den zusammengedrückten Abfall nur noch zehn Prozent der bisher notwendigen Transporte anfallen, wird das Klima zusätzlich durch weniger CO₂ geschont.

Die Kunden aber profitieren doppelt, weil sie nicht nur weniger Arbeit haben, sondern mit ihrem

Abfall auch noch Geld verdienen. Denn WKIA bezahlt die abgeholten Kartonagen zu einem festgelegten Preis. „So können unsere Kunden aus Müll bares Geld machen“, sagt Michael Akay. „Wenn wir das potenziellen neuen Kunden erzählen, sind sie meistens zunächst ungläubig“, so Marc Buns Erfahrung. Deshalb stellt WKIA jedem Unternehmen eine Pressmaschine zu Testzwecken kostenlos zur Verfügung. „Zu 99 Prozent sind die Unternehmen anschließend überzeugt“, sagt Michael Akay.

Inzwischen läuft das Geschäft auch grenzüberschreitend, zum Beispiel in die Niederlande oder nach Frankreich. „Wir achten immer darauf, dass die Transportwege zu einem regionalen Lager möglichst kurz sind, sagt Marc Bun. Denn sonst würde das Ziel, den CO₂-Ausstoß durch die Transporte deutlich zu reduzieren, nicht zu erreichen sein. Für die Zukunft ist nicht ausgeschlossen, dass WKIA sein Geschäft auf weitere Teile Europas ausweitet.

ANZEIGE - SPONSORERTER INHALT

Beste Voraussetzungen für Start-ups

Das Wirtschafts- und Stadtmarketing Pforzheim (WSP) bietet jungen Unternehmen vielfältige Unterstützungen gerade in der Anfangsphase.

Von Talha Aydemir, Fachbereichsleiter Netzwerkmanagement IT/Medien und Distanzhandel

Als wirtschaftliches Zentrum der Region Nordschwarzwald zählt Pforzheim zu den wichtigsten Wirtschaftszentren in Baden-Württemberg. Der städtische Eigenbetrieb Wirtschaft und Stadtmarketing Pforzheim (WSP) hat es sich zur Aufgabe gemacht, die ökonomische Entwicklung der Stadt aktiv zu gestalten. Pforzheim ist ein wirtschaftlich starker Standort für Präzisionstechnik und Kreativwirtschaft, Distanzhandel sowie Medien und IT und verfügt über eine bedeutende Fachhochschule.

Schwerpunkte der Existenzgründungsförderung der Stadt Pforzheim bilden die Gründerzentren „Innotec“ und „EMMA“, mit denen Pforzheim eine qualifizierte Anlaufstelle, aktive Netzwerkplattform und zukunftsgerichtete Unterstützung geschaffen hat. Hier finden innovative Geschäftsideen Platz und dynamische Jungunternehmen Gehör, Raum und Beratung. Das Innotec bietet ideale Startbedingungen für Start-ups und Jungunternehmen mit Schwerpunkt vor allem auf Informations- und Kommunikationstechnologie. Im EMMA finden Kreativschaffende beste Voraussetzungen zum Arbeiten, Gestalten und Netzwerken. Studierende und Absolventen der

Hochschule, Existenzgründer, Freelancer, Agenturen und Unternehmen können in beiden Gründerzentren Schreibtische im Co-Working-Bereich, Büros und Besprechungsräume zu günstigen Konditionen mieten. Das EMMA verfügt zusätzlich über Werkstattarbeitsplätze und Ateliers. Auch für die Präzisionstechnikbranche entsteht derzeit eine zentrale Forschungs- und Entwicklungseinrichtung in Pforzheim – das Zentrum für Präzisionstechnik (ZPT) wird im Spätsommer 2021 eröffnet. Darüber hinaus sind wir auch generell in Fragen der Existenzgründung und Existenzfestigung gerne Ansprechpartner. Insbesondere bei Behördenkontakten bieten wir unsere Hilfe an.



Talha Aydemir

» info

www.ws-pforzheim.de
www.innotec-pforzheim.de





Foto: BVK

ULRIKE HINRICHS,
GESCHÄFTSFÜHRENDES
VORSTANDSMITGLIED
BUNDESVERBAND
DEUTSCHER
KAPITALBETEILIGUNGS-
GESELLSCHAFTEN (BVK)



Foto: Anne Wirtz

VICTORIA WAGNER

» Gründung in der Krise? Aber sicher

Die Pandemie hat wie ein Brennglas gewirkt und überdeutlich die vorhandenen Missstände in Deutschland aufgezeigt. Insbesondere beim Thema Digitalisierung gibt es großen Aufholbedarf in der Wirtschaft. Für den Aufschwung nach der Krise braucht es jetzt innovative Ideen und neuartige Ansätze. Damit ist der Zeitpunkt für die Gründung eines Unternehmens ideal. Und weil Innovation Kapital braucht, kommt der „Beteiligungsfonds für Zukunftstechnologien“ gerade zur rechten Zeit. Insgesamt zehn Milliarden Euro werden vom Bund zur Verfügung gestellt und noch einmal das Doppelte soll dadurch an privaten Investitionen ausgelöst werden.

Und doch sieht es aktuell nicht ganz so rosig aus. Aufgrund der allgemeinen wirtschaftlichen Unsicherheit gab es 2020 deutlich weniger Gründungen als in den Vorjahren. Im ersten Halbjahr verfiel die Wirtschaft in eine Art Schockzustand, der dazu führte, dass Risiken durch Investitionen eher gescheut wurden. Eine unsichere Zeit für GründerInnen. Zudem wurden durch die Pandemie die vorhandenen Hürden für Neugründungen in Deutschland noch deutlicher sichtbar, wie z. B. extrem langatmige Genehmigungsverfahren, lähmende Bürokratie oder eben auch das Fehlen einer starken digitalen Infrastruktur.

Ein Start-up zu gründen, muss nicht immer gleichbedeutend mit dem Traum von Unicorn sein. Gründungen, die sich den drängenden Fragen unserer Zeit, wie der Bekämpfung der Pandemie, der Digitalisierung, Nachhaltigkeit oder Diversität widmen, haben mindestens ebenso eine Daseinsberechtigung wie die Schwergewichte mit einer Marktbewertung von über einer Milliarde US-Dollar.

Viele Start-ups sind verunsichert: Kann ich es im Lockdown wagen, zu gründen? Unsere Experten geben die Antworten

» Venture Capital – Aufbruch in eine neue Gründerrepublik

Neben der weiter andauernden Coronaepidemie stehen viele Unternehmen vor großen Herausforderungen. Die voranschreitende Digitalisierung, die Transformation und Disruption ganzer Wirtschaftszweige sowie die wachsende Bedeutung des Themas Nachhaltigkeit sind hier beispielhaft zu nennen. In diesem herausfordernden Umfeld gibt es jedoch erfreulicherweise auch viele Erfolgsmeldungen von jungen Unternehmen, die mit ihren Innovationen die Welt erobern. Die neuen Geschäftsmodelle sind hierbei vielfältig und reichen von Biotechnologie über Softwarelösungen bis hin zu Flugtaxen.

Die Finanzierung junger, meist technologieorientierter Unternehmen und Unternehmensgründer mit Kapital zur Umsetzung ihrer Geschäftsideen bis zur Markteinführung und Etablierung des Unternehmens bezeichnet man als Venture Capital. Diese Finanzierungsform hat für junge, innovative Unternehmen in den letzten Jahren zunehmend an Bedeutung gewonnen. Durch die Venture Capital-Gesellschaften erhalten die Wachstumsunternehmen finanzielle Mittel, um ihr Wachstum zu finanzieren und ihre Ideen weiterzuentwickeln. Wagniskapital ist somit ein entscheidender Innovationstreiber und Wachstumsmotor für die Volkswirtschaft.

Neben dem bereitgestellten Kapital profitieren die Start-ups vom Know-how und dem Netzwerk der Wagniskapitalinvestoren. Sie besitzen eine ausgewiesene Expertise, um die Unternehmen durch die schwierige Gründungs- und Anlaufphase zu führen. Auch die Regierung hat die Bedeutung von Start-ups und Technologieunternehmen erkannt. Durch den Zukunftsfonds sollen bis in das Jahr 2030 zehn Milliarden Euro für die Förderung des Ökosystems bereitgestellt werden. Diese sollen auch als Katalysator für weitere Investitionen von institutionellen Investoren wie Versicherungen, Pensionswerke oder Family Office dienen. Die Start-ups erhalten dadurch dringend benötigtes Kapital für ihr weiteres Wachstum. Dies ist eine große Chance für den Wirtschaftsstandort Deutschland. Jetzt gilt es diese Möglichkeiten zu ergreifen und eine neue Gründerzeit einzuläuten.



Foto: MG RTL D / Robert Grischek

CARSTEN MASCHMEYER

» Vollgas im Lockdown

Wieso ist die Pandemie kein Gründungskiller? Ändert man in dem Wort „Change“ nur einen Buchstaben, erhält man „Chance“. Heißt: In jeder Krise steckt eine Veränderung, in jeder Veränderung eine neue Chance!

Stillstand der anderen nutzen
Im März 2020 begann der erste Lockdown. Seitdem steht fast alles still. Doch das kann ein Vorteil sein. So kannst du Gas geben und an anderen vorbeiziehen.

Lösungen finden
Jetzt ist die Zeit, Probleme anzugehen und Zukunftsvorschläge mitzugestalten. Seit dem letzten Jahr ist klar: Die Menschen geben Geld für Dinge aus, die sie wirklich brauchen: „Must-have“ statt „Nice-to-have“.

Neue Märkte
Die Start-up-Welt verbuchte durch Corona viele Krisenverlierer. Vor allem die, die physisch nah am Konsumenten sind wie der Einzelhandel, haben es schwer. Denn die Pandemie gab der Digitalisierung einen Schub wie in den letzten fünf Jahren nicht. Gut! Denn durch die Digitalisierung entstehen neue Märkte und damit neue Möglichkeiten.

Talentsuche
„You are who you hire!“ Aktuell sind Talente greifbar, die normalerweise nicht auf dem Markt wären. Ein komplementäres Team, das von Beginn an auch in der Krise an einem Strang zieht, wächst schnell und eng zusammen.

Finanzen
Homeoffice funktioniert. Und Büromiete? Ist damit so was von gestern! Hier kann ein enormer Betrag eingespart werden. Zudem sind Investoren immer an neuen Ideen interessiert, die unsere Welt einfacher, gesünder oder schneller machen. Und es gibt, auch aktuell, staatliche Gründungszuschüsse.

Übrigens: Ich habe schon viele Krisen miterlebt und eines hatten sie alle gemeinsam: Nach jedem Regen kommt auch wieder Sonnenschein. Also denk immer daran: Der perfekte Zeitpunkt ist jetzt!

ROBIN LAUSCH

LODELI, ONLINEMARKTPLATZ FÜR DIE HEIMAT

Lokale Händler logistisch mit Auslieferungen an Endkunden zu unterstützen, ist eine sehr gute Idee. Wie aber definieren und grenzen Sie den Begriff von Heimatware ein?

Robin Lausch: Für uns sind das Produkte und Dienstleistungen regionaler Anbieter, die auf unserem Onlinemarktplatz nur von regionalen Kunden einsehbar sind. Die Regionalität gewährleisten wir durch einen Umkreisradius.

Ressourcenschonung steht auf Ihrer Liste ganz oben. Wie könnte man Pfandsysteme für Verpackungen aber noch optimieren?

Bestmöglich verwendet man gar keine Verpackungen. Das ist bei Auslieferungen jedoch schwierig. Wir arbeiten



Foto: MT Photographie

mit Pfandsystemen und wollen die Anbieter, deren Waren wir ausliefern, dazu animieren, ihre eigenen Verpackungen nachhaltiger zu gestalten.

Nach welchen Kriterien werden Händler für eine LODELI-Zusammenarbeit ausgewählt?

Unser Wunsch ist es, jedem Anbieter jeder Branche – vom Erzeuger zum Einzelhändler, Handwerker, Friseur oder Webdesigner – zu ermöglichen, sich und seine Produkte oder Dienstleistungen auf unserem Onlinemarktplatz darzustellen.

Unsere Zeit ist voller neuer Ideen

Trotz Corona und der wirtschaftlichen Folgen lassen sich Entrepreneurinnen nicht entmutigen und starten durch

LENA RÜBELMANN

DREI FRAGEN AN LENA RÜBELMANN, DIE LEITERIN DES NEUEN BEREICHS „FEMALE ENTREPRENEURSHIP“ BEI NEXT MANNHEIM UND DEM GRÜNDERINNENZENTRUM GIG7



Female Founders erfahren massive strukturelle Nachteile beim Gründen: Netzwerke, Finanzierung und veraltete Rollenbilder bremsen viele Gründerinnen aus.

Warum müssen Frauen anders gefördert werden als Männer?

Männer gründen mehr als fünfmal so häufig ein Start-up wie Frauen. EXIST-Stipendien, Acceleratoren,

Förderprogramme passen bisher sehr gut zu männlichen Gründern, ebenso sind die Investoren selbst meist weiße Männer zwischen 35 und 60 Jahren. Sie handeln zwar nach bestem Gewissen, unterliegen aber starken Unconscious Bias, fördern also Gründer, die ihnen ähnlich sind. Männliches Ökosystem und Investoren Bias sind die beiden Hauptprobleme. Sehr veraltete Rollenbilder und fehlende Vorbilder tun das Übrige.

STEPHAN NOLLER

WEGEN CORONA UND BLOCKCHAIN AUF DER ÜBERHOLSPUR

Oft kommt es im Leben anders als ursprünglich gedacht. Diese Erfahrung hat auch Stephan Noller gemacht.

Der Serial Entrepreneur hegte schon seit vielen Jahren eine Leidenschaft für das Internet of Things. Mit den damit verbundenen Anforderungen an die Absicherung von Daten muss sich doch Geld verdienen lassen, dachte er sich. Also gründete der Psychologe im Jahr 2016 Ubirch. Das in Köln beheimatete Unternehmen mit Standorten in Berlin, München, Dubai und Tel Aviv ist Spezialist für blockchainbasierte Cybersecurity-Technologie.

„Mit unserem Angebot haben wir uns zunächst an Unternehmen aus den Bereichen Industrie, Smart Cities, Versicherungen und Energieversorgung gewandt. Auch den Healthcare-Bereich hatten wir im Blick, allerdings nicht als Top-Priorität“, berichtet Stephan Noller. Doch dann kam Corona – viele Geschäftssegmente implodierten. Statt aufzugeben, suchte er zusammen mit seinem Team nach einem sinnvollen Beitrag, um die Pandemie zu überwinden – und wurde fündig. Zusammen mit Partnern wurde ein datenschutzfreundliches System entwickelt, das mithilfe von Kryptografie und Blockchain-Technologie eine konsequente Digitalisierung des Corona-Status ermöglicht. Damit können Bürger einen Nachweis über ihren Corona-Teststatus oder eine Impfung digital mit sich führen und bei Bedarf vorzeigen, etwa beim Antreten einer Reise. „Ein verlässlicher digitaler Corona-Status ist essenziell, um die Krise schnell und intelligent zu meistern. Schon ein einziger Infizierter, der sein Testergebnis fälscht, kann etwa in einem Flugzeug großen Schaden anrichten und Menschenleben gefährden“, gibt Noller zu bedenken.

Und wie läuft das Ganze? Im Grunde einfach.

Jemand macht den Corona-Test. Das Labor erfasst dafür die persönlichen Daten, prüft das Sample und wertet das Ergebnis aus. Noch im Labor wird aus den Daten und einer nur der Testperson zugänglichen Zufallszahl, einem Secret, ein anonymer, digitaler Fingerabdruck erzeugt. Dieser wird vom Labor kryptografisch signiert und dann aggregiert von Ubirch in mehreren Blockchains als unveränderbarer Nachweis hinterlegt. Die Daten selbst werden nicht übertragen und es sind zu keinem Zeitpunkt personenbezogene Daten oder Gesundheitsdaten in der Blockchain sichtbar. Damit ist die Lösung DSGVO-konform und entspricht höchsten Datenschutzerfordernungen. Das Labor stellt der getesteten Person das Ergebnis in digitaler Form zur Verfügung sowie codiert und digital lesbar in Form eines QR-Codes. Entscheidend ist, dass nur die getestete Person über diesen QR-Code verfügt.

Keine vier Wochen dauerte es, bis Ubirch den ersten Kunden von der neuen Anwendung überzeugen konnte. Inzwischen sind viele neue Interessenten aus dem In- und Ausland dazugekommen. Noller ist überzeugt, dass die Anwendung zur Blaupause für die fortschreitende Digitalisierung von Daten im Gesundheitswesen und anderen Branchen werden kann. „Das Konzept lässt sich leicht auch auf andere medizinische Anwendungen übertragen. Die Pandemie hat hier einen Prozess beschleunigt. Umso wichtiger ist es, dass der Datenschutz nicht auf der Strecke bleibt“, so Noller, der sich für die Zeit nach Corona gut gerüstet sieht. Und was ist das Learning aus der Entwicklung? „Als Gründer sollte man beweglich bleiben und gewillt sein, sich an veränderte Gegebenheiten anzupassen“, empfiehlt Noller. Außerdem rät er Gründern zu Beharrlichkeit: „Bleiben Sie dran und geben Sie eine Idee nicht auf, auch wenn's mal schwierig wird.“

Was bietet ihr im GIG7 dazu an möglichen Stellschrauben an?

Wir schaffen Vorbilder, Role Models, beraten eins zu eins: Unternehmerin berät Unternehmerin. Frauen haben andere Herausforderungen, andere Denkweisen. Wir bilden Beziehungen zu Geldgebern und bauen Netzwerke aus.

Warum kommen Frauen schwieriger an Investoren?

Erstens fehlt Frauen häufig das Netzwerk, zweitens gründen Frauen meist in Branchen, wo sich weniger Investoren tummeln, und drittens sind Investoren in Deutschland zu über 95 Prozent männlich.

Hans investiert lieber in Hans, weil der ihm ähnlich ist. Wahrscheinlich würde auch Elise in Elise investieren, aber es gibt eben nur weniger als fünf Prozent Elisen.



»veranstaltungen

Live, virtuell oder hybrid?



Von Corona lassen sich die Start-up-Veranstalter von Treffen und Messen nicht das Geschäft vermiesen.

DIE START-UP-NIGHT

Bereits zum neunten Mal gibt es auch in diesem Jahr wieder die Start-up-Night in Berlin. Leider wie im letzten Jahr – coronabedingt – nur als virtuelles Event.

„Im Jahr 2020 wurden wir durch Corona dazu gezwungen, das Event in einer hybriden Form durchzuführen. Unsere Bühnenprogramme und Workshop-Sessions, präsentiert von Expertinnen und Experten von VCs, Unternehmen und Förderinstitutionen, haben wir aus dem historischen Goerzwerk in Berlin gestreamt“, erklärt Johannes Lenz-Hawliczek die letzte Veranstaltung.

Gut 1.500 TeilnehmerInnen wohnten den gestreamten Sessions und Bühnenprogrammen bei und nutzten die Möglichkeit, sich mit Investoren zu vernetzen.

Auch mit den Anmeldungen für 2021 sind die Macher bis jetzt sehr zufrieden: „Wir sind eine der größten Start-up-Veranstaltungen in Europa, Berlin ist das Mekka der Gründerinnen und Gründer. Und unsere Erfolge können sich sehen lassen. Wir blicken stolz auf Blinkist, OUTFITTERY, Amorelie, HelloFresh, Delivery Hero und hunderte weitere später groß gewordene Start-ups zurück, die in der Vergangenheit erfolgreich auf unsere Plattform gesetzt haben“, so die Macher der Berliner Start-up-Night.

www.startupnight.net



Fotos: Tech Open Air

TOA ON AIR LIVE-Q&A MIT YUVAL NOAH HARARI

Eventdatum: 5. Mai, 17 Uhr

Die TOA on Air ist eine Veranstaltung von Europas führendem Technologiefestival. Hier sprechen Kreative, Leader und Disruptoren der Techindustrie in einem virtuellen Format.

Viele der größten Erfinder der Geschichte wurden als Ketzer betrachtet – der Archetyp des verrückten Wissenschaftlers existiert nicht ohne Grund. Warum macht uns das Neue stets Angst? Was braucht es, um Akzeptanz für transformative Ideen zu schaffen? Welchen Einfluss hat der beispiellose wissenschaftliche Fortschritt bei der Bereitstellung von COVID-Impfstoffen? Welche Rolle spielt die Desinformation bei der Entstehung unserer Ängste? Wie können wir sicherstellen, dass Innovatoren ethische Fragen berücksichtigen, damit die Ergebnisse zu einer Verbesserung der Menschen und des Planeten führen können? Von der Buchmesse zu den Impfstoffe – diese breite Spanne mit vielen Fragen wollen die SchauspielerIn, Autorin und Neurowissenschaftlerin Mayim Bialik und der Historiker, Philosoph und Bestsellerautor Yuval Noah Harari diskutieren. Moderiert wird das Ganze vom Tech-Open-Air-Gründer Niko Woischnik. Nach dem Talk gibt es für alle User im Anschluss einen Live-Q&A mit Yuval Noah Harari.

www.toa.berlin



Fotos: Photoartist Jonny Wen

MO1N STARTUP CAMP

Sie selbst bezeichnen sich charmant als das vielleicht kleinste Start-up-Festival in der Milchstraße. Doch verstecken müssen sich die Macher des Mo1n Camps nicht.

Auch in diesem Jahr, trotz und gerade wegen Corona, vom 14.10. bis zum 15.10 im BLG Forum & Generatorenhalle in Bremen. „Natürlich hat uns Corona als Veranstaltung hart getroffen und durch die Verschiebung viel Geld gekostet. Die Organisation des Events ist für uns allerdings nicht anders als zuvor. Wir hatten noch nie ein Büro und arbeiten mit dem gesamten Team remote – jeder von dort, wo es am besten gefällt“, sagt André Wollin, einer der Macher. Sie sind etwas anders beim Mo1N Camp, kleiner, intimer und individueller. „Der Mo1N Camp Vibe ist nicht vergleichbar mit anderen Start-up-Events. Bei uns gehören alle zur Familie und es gibt keine Unterschiede zwischen Speaker, Investor und Gästen. Alle sprechen auf Augenhöhe miteinander und das spürt man. Wir fördern dies, indem z. B. ein Speaker direkt durchs Publikum auf die Bühne geht und nicht nach dem Vortrag in einer „Backstage Tür“ verschwindet. Nach dem Vortrag können die Gäste direkt auf den Speaker zugehen und ins Gespräch kommen. Des Weiteren gibt es auch keinen VIP-Bereich o. Ä.“, so Wollin.

So werden auch in diesem Jahr am Ende einige Gründer und Kapitalgeber glücklich und zufrieden nach Hause gehen.

www.moin.camp