

Rhein Zeiger

Innovationen, Perspektiven und Impulse

Köln | Oktober 2020 | Ausgabe 36 | www.rheinzeiger.de

Starkes Gründerökosystem

Corona Hilfe für Startups

Kapital Wege zur Finanzierung

Beikircher Corona op Kölsch

Digitalisierung Lernen & Chancen



Veranstaltungen

9. – 10. Oktober

deGUT Deutscher Gründer- und Unternehmertag in Berlin Gründermeeting in der ARENA (Treptow).

www.degut.de

27. Oktober

24. NUK-Businessplan-Wettbewerb in Köln Pitch, Prämierung und Networking im KOMED-Saal.

www.neuesunternehmertum.de

26. – 29. Oktober

BIO-Europe in München Die Partnering-Konferenz für die internationale Biotechnologie-Szene. www.ebdgroup.com

29. Oktober – 1. November

START-Messe in Nürnberg Die Messe für Existenzgründung, Franchising und junge Unternehmen in Kombination mit iENA – Messe für Ideen-Erfindungen-Neuheiten im Messezentrum. www.start-messe.de

18. November

Kölner Karrieretag in Köln Jobmesse mit Vorträgen zu Themen wie Bewerbungsverfahren, Karriereplanung, Tipps für den Job sowie Präsentationen ausstellender Unternehmen im RheinEnergieStadion. www.karrieretag.org

16. – 20. November

MEDICA in Düsseldorf Weltforum, Fachmesse und Konferenzen zu Medizin und Medizintechnik. www.medica.de

16. – 22. November

Gründerwoche Deutschland Workshops und andere Angebote für Gründer in ganz Deutschland. www.gruenderwoche.de

20. – 21. September 2021 (Neuer Termin!)

Deutsche Biotechnologietage in Stuttgart Der Arbeitskreis der BioRegionen Deutschlands und Bio Deutschland laden ein zum Forum der deutschen Biotechnik-Branche. Das RTZ und der BioCampus Cologne sind dabei. www.biotechnologietage.de

Ein Blick ins Internet klärt ggf. die Termine dieser Events:

StartupCon – die Gründerkonferenz in Köln

www.startupcon.de

19. BioTec-Meeting in Baesweiler

www.its-center.de/de/life-science/biotec-meeting.html

Traditioneller Glühwein-Empfang im RTZ

www.rtz.de

Gründertag 2021 in Köln Vorträge, Workshops

und Präsentationen für Gründer www.gruendertag-koeln.de

Liebe Leser,

an dieser Stelle finden Sie immer die wichtigsten Termine von Messen, Kongressen und anderen Events für Existenzgründer und Biotechnologen. In dieser Ausgabe ist das nun etwas anders. Die Corona-Pandemie hat zu einer Reihe von Absagen oder Verschiebungen geführt. In vielen Fällen ist das tatsächliche Datum bis jetzt nicht bekannt. Auch die in dieser Übersicht genannten Termine sind (leider) unverbindlich.

Wir empfehlen Ihnen, sich auf den jeweiligen Internetseiten darüber zu informieren, ob die Veranstaltungen an den angegebenen Terminen tatsächlich stattfinden.



www.rtz.de

High Potentials braucht das Land

Unternehmertyp mit guter Idee und Konzept?
Unterstützung und Coaching wäre gut?

Wir sollten miteinander reden!

Rechtsrheinisches Technologie- und Gründerzentrum Köln GmbH



© Joachim Rieger

Liebe RheinZeiger-Leser

Seit vielen Monaten redet die Welt sehr viel über Corona. Tatsächlich ist die Pandemie für die deutsche Wirtschaft mehr als eine große Herausforderung. Und sie trifft insbesondere auch die deutschen Startups. Sollte die Krise andauern ist sogar zu befürchten, dass sich das Innovationspotential des Landes stark rückläufig entwickeln könnte. Möglicherweise steht eine ganze Generation höchst innovativer Startups derzeit auf Messers Schneide.

Dies war zu lesen in der Pressemitteilung des Bundesverbandes der Innovations-, Technologie- und Gründerzentren (BVIZ) vom 20. Juli 2020. Diese Pressemitteilung war mehr als berechtigt, hatte doch die Politik einen Rettungsschirm auf den Weg gebracht, der Gründer offenbar in zwei Klassen einteilte. Im Nachgang kamen sowohl vom BVIZ als auch von Allventures konstruktive Vorschläge zur ebenso gerechten als auch wirksamen Unterstützung der Startups.

Im letzten RheinZeiger hatte Bianca Schiffgens mit ihrem Artikel „Agilität neu definiert“ deutlich auf die Situation von Startups in Corona-Zeiten hingewiesen. Dieser Beitrag wurde danach in den sozialen Netzwerken intensiv diskutiert. Manch einer beschrieb Corona als ein agiles Instrument zur Auslösung eines „Survival oft he fittest!“ Unternehmertum pur oder soziale Marktwirtschaft?

Für mich sind alle Startups bewundernswert, die sich mit ihren kreativen und innovativen Geschäftsmodellen durchs Leben schlagen und dabei auch erfolgreich sind. Wenn in solchen Corona-Zeiten die Politik verlauten lässt, dass man gerne Startups unterstützt, aber eben nur solche, die gut sind, und gut dann definiert als „finanziert mit Eigenkapital von VCs und Business Angeln“, dann ist das schade. Viele Startups kriegen das hin ohne Finanzierung über Eigen- oder Fremdkapital, und genau die sind in meinen Augen wirklich gut. Da sind Aktionen, wie sie derzeit von der KölnBusiness Wirtschaftsförderungs-GmbH (KBW) durchgeführt werden, wirklich zu loben. Es gilt, Gründerökosysteme zu unterstützen – KBW und BVIZ machen es vor. Wir brauchen auch morgen noch Startups, denn diese Startups sind bekanntlich übermorgen der Mittelstand ...

Derzeit scheint alles neu, alles anders. Aber darin liegen auch Chancen. Unternehmertum wird wichtig bleiben, auch wenn sich eine Selbstständigen-Quote von 20 % in Deutschland wohl nicht realisieren lässt. Die Gründerzentren leisten weiterhin wertvolle Arbeit. Innovative Ideen gibt es auch (oder gerade) in diesen Zeiten reichlich.

Gründer sollten die Chancen nutzen. Und wir sollten sie dabei nach Kräften unterstützen.

Ihr Heinz Bettmann
Geschäftsführer des RTZ



In eigener Sache

Das Gründermagazin RheinZeiger wurde 2003 gegründet. Seitdem berichten wir aus der Gründerszene, seitdem ist Entrepreneurship unser Thema. Daran wollen wir nichts ändern. Im Gegenteil: Ab dem Frühjahr 2021 erscheint der RheinZeiger im neuen Layout. Das Magazin kommt dann aus dem Hardenberg Institut – als Print-Ausgabe und mit neuem Internetauftritt. Im Mittelpunkt unseres Interesses stehen weiterhin die kreativen Startups, nicht nur aus dem Bereich der Zukunftstechnologien. Wir wollen über Unternehmertum, über Gründung in Deutschland reden. Direkt, klar und nicht aneinander vorbei, sondern von Mensch zu Mensch.

Für die bisherigen Ausgaben des Magazins darf ich mich an dieser Stelle ganz herzlich bei den Mitwirkenden bedanken: Da ist Isabell Blümling, die mit viel Kreativität und Engagement das Layout entwickelt und gestaltet. Da ist die Caritas Wertarbeit, die seit vielen Jahren den Versand übernimmt. Die Druckerei Häuser KG druckt das Magazin stets mit großer Zuverlässigkeit bei Qualität und Termin. Nicht zuletzt bedanke ich mich bei meiner Kollegin Gaby Frebel für die immer konstruktive Zusammenarbeit.

Ich freue mich auf eine spannende neue Zeit. Ich freue mich auf die Gestaltung der Zukunft. Mit Ihnen.

Ihr Heinz Bettmann

www.institut-hardenberg.de

© Bildagentur PantherMedia/Wavebreakmedia (YAYMicro)

Die Gründerszene in Deutschland

Zukunft durch Existenzgründung

Vor wenigen Wochen erschien der neue KfW-Gründungsmonitor. Wir beobachten die Gründerszene in Deutschland seit vielen Jahren. So konnten wir immer wieder erfahren, dass die Gründerzahlen rückläufig sind, teilweise dramatisch. In 2019 keimte wieder Hoffnung – die Gründungsaktivitäten nahmen deutlich zu. Dann kam Corona und damit die Frage, wie es denn nun um die Startup-Szene bestellt ist.

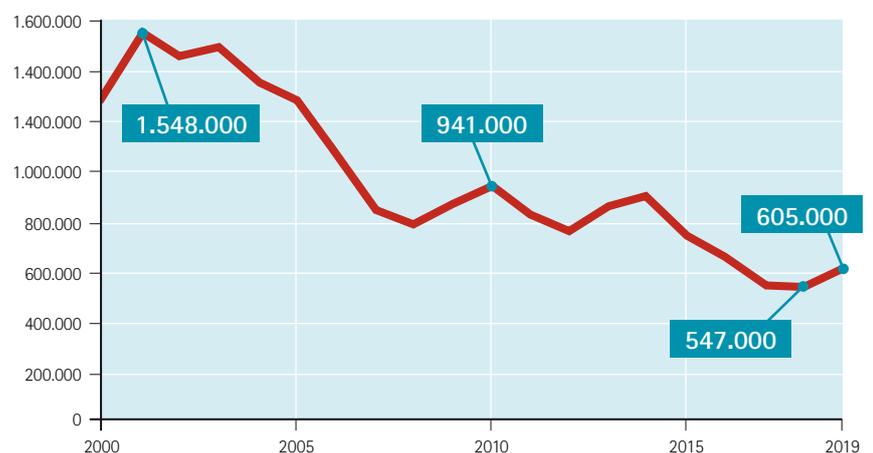
In der Gründerszene unterwegs zu sein, die Startups zu beobachten, ist ein Wechselbad der Gefühle. In Deutschland gab es ab Ende der 90er Jahre eine Reihe von Initiativen zur Förderung der Gründungsaktivitäten. Daneben sollte der Innovationstransfer angekurbelt werden – hier sah man auch einen Zusammenhang. Um die Jahrhundertwende gab es eine richtige Gründerwelle, bis die berühmte Blase platzte. Seitdem waren die Gründerzahlen rückläufig.

Im September 2007 erschien eine Ausgabe des Magazins *brand eins* mit dem Artikel „Wir können auch anders“. In diesem Artikel wurden die Aktivitäten des Vereins „20prozent e.V.“ vorgestellt. Dieser Verein hatte sich zum Ziel gesetzt, in Jahr 2020 in Deutschland eine Selbstständigen-Quote von 20 % zu erreichen.

Die Akteure hatten einerseits die Praxis der Beschäftigung in Deutschland beobachtet. Sie unterstützten andererseits arbeitslose Führungskräfte auf dem Weg in die Selbstständigkeit. *brand eins* zitierte Helge Thomas, Vereinsmitglied und Unternehmer: „Dazu braucht man keinen Businessplan, sondern einfach ein paar Grundvoraussetzungen: Freude am Unternehmertum, die Lust darauf, etwas Eigenes anpacken zu können und sich nichts vorschreiben zu

lassen.“ Daraus liest man eine Begeisterung für die Selbstständigkeit, und die ist auch heute wichtiger denn je. Damals, 2007, lag die Selbstständigen-Quote in Deutschland bei 11,0 %; man wollte also bis 2020 eine Verdoppelung erreichen.

Anzahl der Gründungen in Deutschland von 2000 bis 2019



Quelle: Startup-Monitor 2019 Deutsche Startups eV / KPMG und Gründungsmonitor 2020 KfW

Wir wissen heute: Es war ein ehrgeiziges Ziel. Die Vision – Visionen zu haben ist für Gründer wichtig – konnte, vorsichtig ausgedrückt, nicht ganz realisiert werden. Was machen wir nun mit diesem Ergebnis?

Was machen wir nun mit diesem Ergebnis? Wollen oder müssen wir das diskutieren? Ist das wichtig?

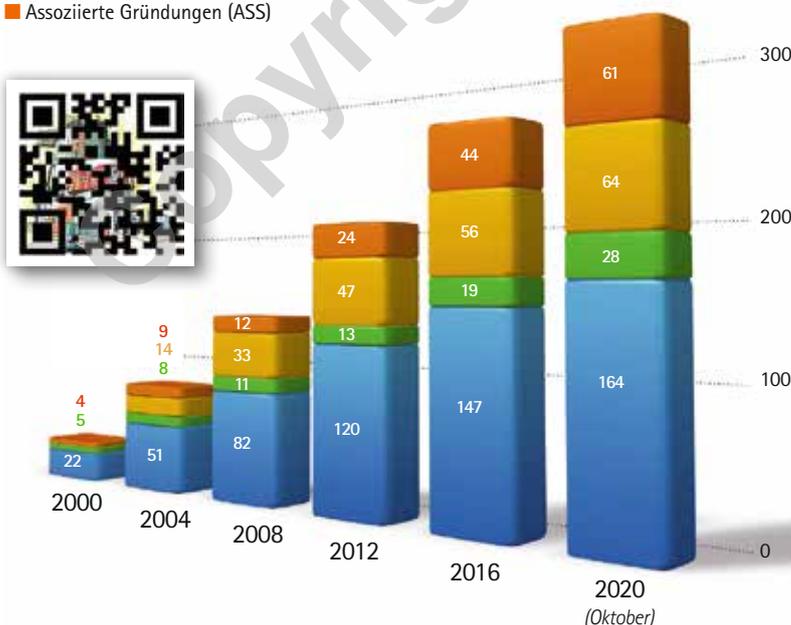
Wir sind leidenschaftlicher Verfechter von Existenzgründung und Unternehmertum. Wir mussten beobachten, wie in den letzten Jahren die Zahl der Gründungen um rund 65 % (!) sank – ein dramatischer Rückgang. Der Anstieg 2019 war erfrischend. Dann kam Corona. Heute erleben wir, wie viele Gründer keine Finanzierung zustande bringen; die Geldgeber sind mit „Corona-Problemfällen“ mehr als beschäftigt. Das Wort „Gründerloch“ macht die Runde. Aktionen zur Rettung von Gründerökosystemen laufen an.

Wir haben viele Gründer nach ihren Motiven gefragt. Es sind immer die gleichen Antworten – wir haben sie schon häufig gehört:

- **Selbstverwirklichung, eigene Ziele realisieren**
- **Sein eigener Chef sein**
- **Eigene Ideen verfolgen**
- **Mehr Geld verdienen**
- **Unabhängig und „frei“ zu sein**
- **Innovationen in die Praxis umsetzen**

Entwicklung der Firmengründungen im RTZ in Zahlen

- Zukunftstechnologien (TOU)
- Biotechnik (BIO)
- Hochschulen (HS)
- Assoziierte Gründungen (ASS)



© geralt/pixabay

Eine Studie der KfW hat sich mit der Kultur der Selbstständigkeit beschäftigt. Neben den „positiven“ Motiven der Gründer hat Selbstständigkeit schließlich auch etwas mit Risikobereitschaft, Disziplin und Verantwortung zu tun. Wenn das alles so ist, wo liegen dann Defizite, welche (evtl. noch unbekannt) Potenziale können wir heben?

Die Studie diskutiert eine Reihe von Aspekten und Faktoren wie beispielsweise:

- **Ansehen:** In Deutschland führt unternehmerisches Scheitern eher zu einem Ansehensverlust
- **Unternehmerbild:** Unternehmer/Unternehmen werden in Deutschland weniger positiv angesehen
- **Eigenverantwortung:** Sie ist bei Menschen in anderen Ländern wohl stärker ausgeprägt als in Deutschland
- **Sicherheit:** Ein „sicheres“ Angestelltenverhältnis liefert sicheres Einkommen
- **Bildungsfrage:** Unternehmerisches Denken und Handeln wird in Schule und Studium zu wenig vermittelt; mehr „Entrepreneurship Education“ wird gefordert.

Ob wir eine Selbstständigen-Quote von 20 % brauchen sei dahingestellt. Wir haben Unternehmertum in verschiedenen Facetten erlebt. Wir wissen, dass unsere Wirtschafts- und Lebenswelt ganz maßgeblich vom Mittelstand gestützt wird. Also müssen wir uns um die Gründerökosysteme kümmern. Nicht erst seit Corona wissen wir, dass diese Aspekte zeitgemäß und richtig sind:

Lebensqualität und Selbstverwirklichung gewinnen an Bedeutung; Wenn das, was uns die Generationen Y und Z vorleben, auch in Unternehmen einfließt, kann dies positive Auswirkung auf Entrepreneurship mit sich bringen

Qualitäts- und Technik-Orientierung sollte dahin entwickelt werden, dass Produkte eine ehrliche Honorierung ihrer Herstellung erfahren. Dies fördert fast nebenbei den Sinn für Nachhaltigkeit und Klimaschutz

Gesundes Leben muss neu klar definiert werden; die Gesellschaft muss hier einen neuen Weg beschreiten. Vor den 50er Jahren hatten wir übrigens mehr Landwirtschaft und eine Selbstständigen-Quote von 15 % ...

2 x 11 Jahre Zukunftstechnologien gesucht

Abschied vom RTZ

Am 8. Mai 2019 feierte das RTZ sein Jubiläum „20 Jahre RTZ in Köln“. Viele Gäste konnten mit Rednern wie Wolfgang Clement oder Henriette Reker über 20 Jahre Wirtschaftsförderung durch Startup-Förderung diskutieren und philosophieren. Und die Bilanz des RTZ konnte sich sehen lassen. Nun beginnt eine neue Zeit: Das RTZ steht seit dem 1. September unter neuer Leitung. Wir sprachen mit dem scheidenden Geschäftsführer.

RheinZeiger: Abschied nach 22 Jahren. Was sind Ihre Gedanken nach dieser Zeit?

Heinz Bettmann: Es war der 1. Dezember 1998, als ich zum ersten Mal mein Büro im neuen RTZ betrat. Es war mehr Rohbau als ein attraktives Büro in einem Innovationszentrum. Aber ich konnte erste Gründer zur Beratung empfangen. Heute, da Sie diese Frage stellen, habe ich 22 Jahre in eben diesem Büro verbracht. Es hat viel Freude gemacht, unzählige Ideen im Gespräch zu bewegen, kreative Gründer zu begleiten.

Was war der „Spaß“? Und wie verabschiedet man sich aus einem solchen Job? Einfach nach dem Motto: Das war's?

Heinz Bettmann: In Zeiten von Corona geht man ja eher leise aus der Tür. Als ich den Job antrat, erfüllte sich ein Traum. Ich stamme von einem Bauernhof und habe das mühsame Geldverdienen in der Landwirtschaft kennen gelernt. Da habe ich Visionen entwickelt. Ich träumte von Innovationen, von Fortschritt, auch in der Landwirtschaft. Deshalb habe ich auch Biologie studiert. Im RTZ nun durfte ich Gründer unterstützen, die innovative Ideen in die Praxis umsetzen wollten, in der Biotechnik, in der Landwirtschaft oder in anderen Zukunftstechnologien.

Wie empfanden Sie die Gespräche mit den kreativen Gründern und ihren Innovationen?

Heinz Bettmann: Ich erlebte so etwas wie Zukunft. Ich durfte viele dieser kreativen Ideen als Erster kennen lernen. Aber ich erlebte auch ein zunehmendes Tempo der technologischen Entwicklung. Immer und überall wurde nach dem Motto gehandelt „höher – schneller – weiter“. Bis Corona diesem Streben quasi ein Ende setzte. Vielleicht ein vorübergehendes Ende, vielleicht aber auch ein nachhaltiges Innehalten. Beides wäre gut.

Und wie kann es nun weitergehen? Was ist Ihre Botschaft an Ihren Nachfolger und die kommenden Gründer?

Heinz Bettmann: Heute diskutiere ich, zumeist in den sozialen Netzwerken, über die Unterstützung von Startups in Corona-Zeiten. Gerade heute brauchen Gründer Unterstützung – finanziell und durch Coaching. Beim Jubiläum des RTZ im Mai 2019 brachte Wolfgang Clement es auf den Punkt: „Die Startups von heute sind der Mittelstand von morgen. Wir brauchen ein funktionierendes Gründer-ökosystem, wir brauchen Entrepreneurship.“ Dem ist nichts hinzuzufügen. Für die Zukunft wünsche ich dem RTZ, dass es sein Engagement für Startups von der Gesellschaft und der Politik getragen so erfolgreich wie bisher fortsetzen kann.

Und wie sieht nun Ihre persönliche Zukunft aus?

Heinz Bettmann: Ich habe Hobbys, die ich nun endlich pflegen kann. Aber ich habe auch das Hardenberg Institut gegründet, einen Verlag und eine Akademie. Kommunikation ist ein wichtiges Thema. Darum möchte ich mich kümmern, als Gesprächspartner für Gründer, als Verleger, als Berater und Coach.

Wir danken für das Gespräch und wünschen Ihnen für die Zukunft alles Gute.



Dr. Heinz Bettmann
Ehemaliger Geschäftsführer des RTZ



Parks und Zentren für Zukunftstechnologien in Köln

Neue Perspektiven des BioCampus Cologne

Der Technologiestandort BioCampus Cologne (BCC) ist vielen bekannt, wir schreiben immer wieder über diesen Technologiepark. Der RheinZeiger beschäftigt sich auch häufig mit dem Rechtsrheinischen Technologie- und Gründerzentrum RTZ in Köln. Das Jahr 2020 ist ein besonderes Jahr für beide Standorte. Während der BCC in diesem Jahr 18 Jahre alt wird, gibt es das RTZ inzwischen schon fast 22 Jahre. Nun wird kaum ein 40-jähriges Jubiläum gefeiert, aber beide Standorte verbindet so einiges.

Es war Silvester 1999 als ein neu gegründetes Biotechnik-Unternehmen als das erste seiner Art Räume im RTZ bezog. Das Startup Amaxa kündigte an, schnell wachsen zu wollen, nach zwei Jahren bei 80 Beschäftigten zu sein. Der Geschäftsführer des RTZ nahm dies heimlich lächelnd zur Kenntnis, dachte sich aber, dass man ihm ein solch dynamisches Wachstum erst einmal beweisen müsse. Zwei Jahre gingen ins Land, und nun war die Suche nach neuen Räumlichkeiten für Amaxa plötzlich dringend. Amaxa war bei 86 Beschäftigten angekommen, und das RTZ musste nun aktiv werden, um seinen Auftrag zu erfüllen, Köln zu einem Life-Science-Standort zu entwickeln.

Die Suche eines neuen Standortes gelang mit Hilfe der Sparkasse KölnBonn (damals Stadtparkasse Köln). Es wurde die Betreibergesellschaft des „BioCampus Cologne“ gegründet. Als Standort konnte ein großer Teil des ehemali-

gen Unternehmens Nattermann in Bocklemünd gekauft werden. Eröffnung war 2002, und seitdem kann man in der Dunkelheit das große Logo am markanten Eingangstower des BioCampus leuchten sehen. Als erster Mieter zog das Biotechnik-Unternehmen Amaxa aus dem RTZ kommend im Frühjahr 2002 in den Tower ein. Hier hatte man mit Hochdruck viele Räume zu Laboren und modernen Büros umgebaut.

Biotechnologie ist kein Fremdwort

Auf diesem Gelände war Biotechnologie kein Fremdwort. Bereits zu Beginn des 20. Jahrhunderts hatte sich das Unternehmen Nattermann mit der Erforschung, Entwicklung und Herstellung pflanzlicher Arzneimittel beschäftigt. Nattermann wurde zu einem der größten Arzneimittelhersteller in Deutschland, und wurde schließlich 1965 ein neues Werksgelände in der Nattermannallee 1 aufgebaut. Die weitere Geschichte zeigt viele Erfolge, aber auch den Verkauf des Unternehmens, und heute gehört das Unternehmen zu Sanofi. Ein großer Teil des Geländes einschließlich des markanten Verwaltungs-Towers wurde im April 2002 durch die BioCampus Cologne-Gesellschaft übernommen.

In der Folgezeit entwickelte sich der BioCampus weiter. Derzeit haben 35 Hightech-Unternehmen ihren Standort in diesem Park, rund 1.200 Beschäftigte arbeiten an den Zukunftstechnologien. Immer wieder ist der BioCampus Treffpunkt bei hochkarätigen Veranstaltungen, etwa der Tagung „Zukunft durch Innovation“, bei der im Juli 2013 rund 150 Besucher die Frage diskutierten, wie sich Innovationen wirtschaftlich erfolgreich umsetzen lassen.

Im gleichen Monat trat mit André van Hall der neue Campus-Manager sein Amt an. Als Prokurist und Mitglied der Geschäftsleitung hatte er die Aufgabe, den Technologiepark weiterzuentwickeln.

Im April 2015 traf sich die deutsche Biotechnologiebranche zu ihrem jährlichen nationalen Netzwerktreffen, den „Deutschen Biotechnologietagen“, in Köln. Rund 860 Besucher konnten sich bei diesem Kongress über aktuelle Entwicklungen im Bereich der Biotechnik informieren.

Das lokale Netzwerk BioCologne hatte am Rande der Biotechnologietage zu einem Event der Extraklasse geladen. Die Besucher durften beim spannenden Versuch einer Synergie von Kultur und Biotechnik dabei sein. RTZ und BCC hatten einen mit 5.000 Euro dotierten Kleinkunstpreis ausgelobt. Die Besucher konnten außer der Preisverleihung einem überragenden Auftritt von Ulan & Bator erleben.

Networking ist Zukunft – gemeinsam ist man stark

Die Kooperation von BCC und RTZ besteht nun seit gut 18 Jahren. Da ist viel zusammengewachsen. Beide Standorte sind immer wieder gemeinsam für Köln auf Tagungen, Kongressen und Messen vertreten. Das RTZ unterstützt den BioCampus immer bei der Entwicklung seiner Räume, Räume für High-Tech-Unternehmen aller Zukunftsbranchen. Der BioCampus ist Teil des Kölner Startup-Ökosystems und ist selbst auch ein eigenes Ökosystem. Hier ist Raum für Synergien, wo sich Wissen, Technologie und Unternehmergeist bündelt. In guter Nachbarschaft leben Marktführer mit innovativen Startups und ambitionierten Mittelständlern zusammen. Da ist Raum für Weite, denn hier lassen sich Expansionen ebenso gestalten wie die Entwicklung neuer Geschäftsfelder. Und da ist Raum für Innovationen, denn die technologieoffene Diversität ermöglicht viele interdisziplinäre Kooperationen.

Die Zusammenarbeit von RTZ und BioCampus soll in der Zukunft noch weiter vertieft werden. Beim RTZ geht der bisherige Geschäftsführer, Dr. Heinz Bettmann, Ende September 2020 nach 22 Jahren, pardon, wir sind in Köln, nach zwei Mal elf Jahren in den Ruhestand. Was lag näher, als beide Standorte nun unter eine gemeinsame Geschäftsführung zu stellen.



André van Hall
Geschäftsführer
BCC & RTZ

Die Kölner Life Science – Standorte

BioCampus Cologne



Rechtsrheinisches Technologie- und
Gründerzentrum Köln GmbH

Zwei 1. Adressen für aufstrebende Biotech-Unternehmen

Die leistungsstarken Partner bieten attraktive Büro- und Laborflächen, umfangreichen Service, aktive Netzwerke und vieles mehr ...

www.biocampuscologne.de
www.rtz.de



Technologie- und Gründerzentrum RTZ Köln GmbH



**Der neue Geschäftsführer wurde
in sein Amt eingeführt**

Schlüsselübergabe beim RTZ

Es war der 1. Oktober 1998, als Heinz Bettmann sein Amt als Geschäftsführer des RTZ antrat und sein Büro im Rohbau des RTZ bezog. Am 20. Mai 1999 überreichte Minister Steinbrück ihm den Schlüssel zum RTZ im Rahmen der offiziellen Eröffnung. Am 30. September 2020 ging Dr. Heinz Bettmann nach 2 x 11 Jahren (so zählt man in Köln ...) in den Ruhestand. Der neue Geschäftsführer, André van Hall, trat sein Amt am 1. September 2020 an. Heinz Bettmann überreichte nun ihm den Schlüssel zum RTZ.



© Oliver Schulze

Schlüsselübergabe im Mai 1999

Neue Ära bei der Suche nach Zukunftstechnologien

Ankunft im RTZ

Der eine geht, der neue kommt. Am 1. September 2020 hat der neue Geschäftsführer des RTZ sein Amt angetreten. André van Hall ist kein Unbekannter, denn bereits seit über sieben Jahren ist er als Campus-Manager beim BioCampus Cologne (BCC) tätig. Auch dort wurde er nun zum Geschäftsführer bestellt. André van Hall hat in den letzten Jahren die Erfolgskurve des BCC deutlich nach oben korrigiert. Nun hat er als Chef der beiden Technologiezentren die Aufgabe, beide Standorte in die Zukunft zu führen und Synergien zu heben. Wir sprachen mit André van Hall.

RheinZeiger: Die Themen Innovation, Technologie und Startup-Förderung begleiten Sie schon eine lange Zeit. Auf welche Erfahrungen können Sie für Ihre neue Aufgabe zurückgreifen?

André van Hall: Da ich in einem Unternehmer-Haushalt groß geworden bin, war für mich schon früh klar, dass ich mich mit wirtschaftlichen Prozessen und deren erfolgreicher Umsetzung befassen möchte. Nach dem Studium der Wirtschaftswissenschaften und dem ersten Ausgründungs-Projekt bei Henkel in Düsseldorf habe ich über 12 Jahre im östlichen Ruhrgebiet verbracht. An der Ruhr-Universität Bochum und im TechnologieZentrumDortmund konnte ich viele wertvolle Erfahrungen in den Bereichen Technologietransfer und Unternehmensgründung sammeln. Und dies in einem überaus dynamischen Umfeld, denn aufgrund des Strukturwandels sind die Themen Zukunftstechnologien und Startup-Support in dieser prosperierenden Region von allergrößter Bedeutung. 2013 wechselte ich dann von der Ruhr an den Rhein und bin seitdem in der Geschäftsleitung des BCC tätig.

Wie würden Sie das Potential des Startup- und Innovationsstandortes Köln bewerten?

André van Hall: Im Grunde haben wir alle Zutaten, um Köln zu einem der europaweit führenden Standorte für Startups, aber auch in Konsequenz für Innovation und Hochtechnologie weiterzuentwickeln. Mit dem Ballungsraum RheinRuhr steht eine einzigartige Dichte an Kooperationsmöglichkeiten zur Verfügung. Köln selbst besitzt mit seiner Hochschullandschaft, seiner Vielfalt an starken Unternehmen und den zahlreichen Einrichtungen für das Startup-Ökosystem bereits jetzt ein hervorragendes Netzwerk für die Innovationsförderung. Dies gilt es in Zukunft in einem gemeinsamen Konsens weiter auszubauen. Auch die Stadt Köln bringt sich mit der neu geschaffenen Köln-Business intensiv und erfolgreich ein. Mit den Technologie-Standorten RTZ und BCC und deren konsequenter Zusammenführung geht sie nun den nächsten wichtigen Schritt.

Der BCC bietet im Übrigen durch seine Flächenreserven eine einmalige Chance für Köln, erfolgreiche Startups im Falle des erwünschten Wachstums auch in Köln zu halten und in eine lebendige Community einzubinden.

Durch die Personalunion in der Geschäftsführung für die beiden städtischen Standorte BCC und RTZ verspricht sich die Stadt einen noch stärkeren Impact auf das Startup-Geschehen in Köln. Wie das?

André van Hall: Wissen Sie, ich kenne Heinz Bettmann nun schon über 15 Jahren. Seit meiner Zeit hier in Köln haben wir selbstverständlich beide Standorte bereits in enger Abstimmung miteinander weiterentwickelt und vermarktet. Nun ist es nur konsequent, im Zuge des wohlverdienten Ruhestandes des bisherigen Geschäftsführers die beiden Häuser enger zusammenzuführen und die möglichen Synergien weiter zu heben. So haben wir die einmalige Chance, für den Innovations-Standort Köln ideal vernetzte Orte zu schaffen und damit einen signifikanten Beitrag für zukünftig positive Entwicklung der gesamten Region zu leisten.

Was haben Sie sich für die ersten hundert Tage vorgenommen?

André van Hall: Natürlich wollen wir die erste Zeit nutzen, um das neue „2-Standort-Konzept“ in ersten Schritten umzusetzen. Glücklicherweise haben wir an beiden Standorten tolle Teams, die aufgrund ihrer Erfahrung und ihrer Kompetenz hier eine gute Basis schaffen. Und natürlich möchte ich die RTZ-Nutzer näher kennenlernen, das versteht sich von selbst.

Abschließend möchte ich Heinz Bettmann ganz herzlich für seine überragendes Wirken für das Gelingen der Erfolgsstory RTZ danken. Ich wünsche ihm alles erdenklich Gute für die Zukunft.

Wir wünschen Ihnen viel Erfolg für die neuen Aufgaben und danken für das Gespräch.





Hilfe von der Wirtschaftsförderung

So unterstützt KölnBusiness Startups in Corona-Zeiten

Um das Kölner Startup-Ökosystem in der Corona-Krise zu stärken, reagiert die KölnBusiness Wirtschaftsförderungs GmbH mit ihren Initiativen direkt auf akute Probleme von Gründerinnen und Gründern, Coworking Spaces und Investoren. Die Angebote reichen von Beratungen über finanzielle Hilfspakete bis hin zu digitalen Veranstaltungsformaten.

Von der Corona-Krise ist das Kölner Startup Ökosystem in besonderem Maß bedroht. Den Startups brechen Märkte weg, Liquiditätsgpässe entstehen, Insolvenzen drohen. Hinzu kommen Verbote von Großveranstaltungen sowie fehlende Monetarisierung von Digital-Formaten. „Es droht die Austrocknung des Startup-Ökosystems mit der Gefahr, dass entscheidende Akteure ganz vom Markt verschwinden“, sagt Dr. Manfred Janssen, Geschäftsführer der Köln-Business Wirtschaftsförderung. Wichtig ist es der Köln-Business daher, neben ihrer konzeptionellen Arbeit auch Projekte an den Start zu bringen, die eine schnelle Reaktionskraft haben.

Onlineberatungen: Gründung trotz Krise

Ein Element dieser neuen Angebotsstruktur sind Online-schulungen, die KölnBusiness mit dem Digital Hub Cologne

(DHC) durchführt. Passend zum aktuellen Hintergrund informieren Expertinnen und Experten, unter anderem von KölnBusiness, Gründer*innen über existierende Unterstützungsprogramme. Darüber hinaus erklären sie, wie sich Gründungsvorhaben trotz Krise umsetzen lassen und geben Tipps zu den Themen Krisenmanagement und Liquiditätsplanung. Neue Termine kündigt KölnBusiness jeweils aktuell in ihrem Newsletter an (www.koeln.business/newsletter).

Finanzspritzen: 1 10.000 Euro für 16 Coworking Spaces

Veranstalter von Startup-Formaten und Coworking Spaces unterstützt KölnBusiness finanziell mit ihrem „Stabilisierungs- und Entwicklungsprogramm“ in Höhe von 100.000 Euro. Mit freundlicher Unterstützung der Volksbank Köln Bonn eG, die den Betrag aufstockte, wurden am 17. Juni an 16 Organisationen insgesamt 110.000 Euro vergeben.

Der Höchstbetrag pro Firma lag bei 15.000 Euro. Die Mittel stehen für Coworking-Plätze, Veranstaltungen sowie Coachingformate zur Verfügung.



Neues Digitalformat: Erster nationaler Live-Pitch Stream

Schwierige Zeiten erfordern neue Formate: Am 19. Juni richtete KölnBusiness gemeinsam mit den Wirtschaftsförderungen von Hamburg, München und Berlin zum ersten Mal den nationalen Pitch-Wettbewerb „Startup-Champs@Digitaltag“ aus. Das Event wurde bundesweit live gestreamt. Teilnehmen konnten Startups aus NRW, Bayern, Hamburg, Berlin und Brandenburg mit digitalen Produkten und Dienstleistungen. Alle Interessierten konnten für ihren Favoriten auf einer Plattform abstimmen. Die so gewählten zwölf Finalisten präsentierten ihre Geschäftskonzepte am Digitaltag vor einer Fachjury mit namhaften Investorinnen und Investoren wie Frank Thelen und Svenja Lassen. Für Köln waren die Startups Simplejob, Beautyself und Dermanostic ins Rennen gegangen. Der Regionalpreis für Köln ging an das junge Ärzteteam von Dermanostic.

Partnerschaften: KölnBusiness kooperiert mit WeWork und xdeck

Für einen erfolgreichen Start und Sichtbarkeit auch in internationalen Märkten setzt KölnBusiness auch weiterhin auf strategische Partnerschaften. Mithilfe des Förderprogrammes „Cologne Startup Boost“, das im September startet, unterstützt die Wirtschaftsförderung gemeinsam mit WeWork drei Monate lang zehn Startups. Durch Einbettung in die WeWork-Community und das „Labs“-Programm werden junge Unternehmen mit Büroräumen, Lernformaten, Vorlagen sowie kuratierten Kontakten zu Unternehmern, Inkubatoren, Investoren und Experten weltweit unterstützt. Auch beim Accelerator-Programm von xdeck, das im digitalen Bürogebäude „The Ship“, seine Arbeit aufgenommen hat, beteiligt sich KölnBusiness: Das Programm fördert Gründerteams aus ganz Europa, die in den Bereichen Konsumgüter, Handel oder Digitalisierung arbeiten und damit für den Handelsstandort Köln von großer Bedeutung sind. Neue Startups starten im August.

Politik-Dialog: Oberbürgermeisterin Reker besucht Coworking Spaces

Am 7. Juli begleitete KölnBusiness die Oberbürgermeisterin Henriette Reker bei ihren Unternehmensbesuchen in die durch Hilfspakete geförderten Coworking Spaces WeWork und Okandada. Bei WeWork gab es einen Austausch mit dem Kölner Investor Venista Ventures sowie den beiden lokalen Startups Pinkbus und Zortify. Okandada, das durch sein überzeugendes Konzept durch das Hilfspaket von KölnBusiness für Coworking Spaces gefördert wurde, stellte bei dem Besuch sich und auch einige der Startups vor – wie zum Beispiel Raketenstart, Brajuu und Florel.

Digitalkonferenz: 500 Teilnehmerinnen und Teilnehmer bei EXECinsurtech

Zum ersten Mal konnte KölnBusiness den Standort Köln im virtuellen Setup als Zentrum der globalen Insurtech-Community in den Vordergrund stellen: Am 8. und 9. Juli fand die EXECinsurtech Konferenz in digitaler Form statt. Die Veranstaltung brachte mehr als 500 Menschen zusammen. Startups, Investoren, Innovations- und Digital-Abteilungen von Versicherungskonzernen und anliegenden Geschäftsbereichen trafen sich, um aktuelle Brennpunkte zu diskutieren, voneinander zu lernen und die Zukunft der Branche gemeinsam zu gestalten.

Onlineplattform: Veedelsretter generiert 600.000 Euro

Um die auch für Startups enorm wichtigen Kölner Veedel während der Corona-Krise zu unterstützen, entwickelte die Agentur Railslove mit KölnBusiness die Plattform Veedelsretter. Händler, Gastronomen, Kulturschaffende und Solo-Selbständige können hier Gutscheine für Waren oder Dienstleistungen verkaufen, die später eingelöst werden können. Insgesamt sind mittlerweile fast 1.100 Kölner Läden registriert. Fast 600.000 Euro Umsatz hat veedelsretter.koeln generiert – davon wurden über 80.000 Euro beim sogenannten Veedelsoli eingenommen – Spenden ohne Gegenleistung, die zu 100 Prozent an die teilnehmenden Unternehmen fließen. Auch nach dem Lockdown hilft die Plattform weiter: Sie bietet vielen Läden einen niedrighschwelligeren Einstieg in den digitalen Handel und macht sie so zukunftsfähiger. 

3. und 4. Dezember

LAST CALL

Urbane Bioökonomie

Der Ideenwettbewerb „Urbane Bioökonomie“, ausgelobt vom BMBF, startete am 2. März 2020. 73 Teilnehmer (Einzelpersonen oder Gruppen) bewarben sich bis Ende April und machten im Juni beim virtuellen Makeathon mit. Eine Expertenjury entschied im September über die besten Ideen und wählte drei Finalisten aus. In einem Public Voting werden die Platzierungen bestimmt. Beim Deutschen Nachhaltigkeitstag am 3. und 4. Dezember werden die Ideen prominent präsentiert und das Siegerteam gekürt.

www.wissenschaftsjahr.de

When nothing goes right, go left!

Corona op Kölsch

Tja, Herrschaften aus dem Rechtsrheinischen oder sonstigen abseitigen Gegenden: Vom Rheinland lernen heißt überleben lernen, ob Corona oder Kriege oder Finanzkrisen. Die Fähigkeit, flexibel die Wirklichkeit zu interpretieren, ist einmalig und extrem hilfreich, denn: wenn Du an der Wirklichkeit nichts ändern kannst, dann musst Du sie eben anders interpretieren, so nach dem bewährten britischen Motto: When nothing goes right, go left!

Das konnte der Rheinländer immer schon. Albert Einstein, einer der größten mentalen Rheinländer, hat das ja schon erkannt: wenn der Apfel nicht vom Baum fallen will, dann musst du halt den Raum drum herum krümmen, dann fällt der schon. Nur: krümmst du ihn zu stark, fällt er nach oben, da sind die Relativitäts-Theoretiker noch dran, schauen wir mal, dann warten wir ab und dann werden wir schon sehen.

Kleines Beispiel für das rheinische Verhältnis zur Realität (wobei wir bitte immer den genialen Satz von Helmut Kohl im Kopf halten sollten: „Die Wirklichkeit, meine sehr geehrten Damen und Herren, und das sage ich in aller Offenheit, die Wirklichkeit ist oft ganz anders als die Realität!“):

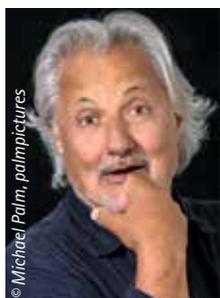
Ich muss nach Hamburg. Ich steige in Köln in den ICE ein. Ich weiß, der ICE fährt über Wuppertal, Dortmund, Münster etc. Ich sehe, dass der ICE hinter Deutz anders fährt. Nach gut zwanzig Minuten Fahrt auf völlig fremder Strecke sagt der – rheinische – Zug-Kapitän: „Meine Damen und Herren, wir nähern uns nicht Wuppertal, wir nähern uns Düsseldorf Hbf. Grund: Mir han uns verfare!“ Das ist genial: keiner ist böse, die Erklärung ist witzig und ändern können wir es ja sowieso nicht. Also: When nothing goes right, go left!

Bei den Finanzkrisen war es dasselbe, auch sie konnten den Rheinländer und da speziell den Kölschen nicht aus der Contenance bringen. 2006 war ja die Geschichte mit Liechtenstein: ein whistle-blower aus einer der Banken bot

der Landesregierung in Düsseldorf auf einer CD Daten von Steuersündern an, die Schwarzgeld nach Liechtenstein gebracht hatten. Übrigens: als ich nachschaute, wo Liechtenstein genau liegt, hab ich gesehen: es liegt rechtsrheinisch. Mehr muss ich da wohl nicht sagen! Die Landesregierung gab sich zunächst ziemlich g'schamig, das könne man ja nicht kaufen, das sei ja ein unehrenhaftes Geschäft, die Landesregierung würde da ja quasi zum Hehler werden etc etc. Dann warfen die Düsseldorfer einen Blick auf die CD und sahen, dass da nur Kölner Steuerhinterzieher drauf standen. Schwupp! Waren die moralischen Bedenken zerstreut und dat Ding wurde gekauft. Nun isses ja so: die rheinische Demokratie ist eine Staatsform, die sich insbesondere durch Transparenz auszeichnet. In der Staatskanzlei arbeiten ja nicht nur Düsseldorfer, da arbeiten auch Kölner. Kaum also waren die Daten in Düsseldorf, wussten in Köln alle Betroffenen, dass sie auf der CD stehen. Der Schrecken war groß, Panik machte sich breit, über Köln lag ein Leichentuch.

Und jetzt kommt der zweite Teil der Geschichte. Just in dieser Woche waren wir eingeladen zur Prunksitzung einer kleinen Kölner Karnevalsgesellschaft. Wir freuten uns schon darauf da kam ein Anruf: der Sitzungspräsident teilte uns mit, dass die Sitzung ausfällt. Auf meine entsetzte Frage nach dem Warum sagte er mir: „Du weiß jo, mir han do jo dat Problem mit der Liechtenstein-CD wo nur Kölsche drop ston. Die han all Kaate von uns bekumme, weiß jo, dat es jo die bessere Kölner Jesellschaft wat immer op lau in den ersten Reihen sitze, un die han all avjesaant. Weil: nee, mr könne uns nit sin losse, mir ston jo op dr CD! Un do kannse jo kei Sitzung maache, wenn do vürre nur leere Stöhl sin“. Na gut, dachte ich, Schicksal, wenn auch ein trauriges. Ganz Köln war ja in Trauer, keiner der Betroffenen ging aus dem Haus.

Acht Tage später rief er mich wieder an, Jubel in der Stimme, und sagte: „Künnt Ihr övvermorje kumme? Mr maache jetzt doch die Sitzung, weil: dä Wind hätt sich jedrieht. Sie kumme all!“



Konrad Beikircher stammt aus Südtirol, lebt aber schon lange im Rheinland, seit einigen Jahren auf dem, Katharinenhof in Bonn. Nicht nur hier arbeitet er als Kabarettist, Komponist und Autor – er schreibt auch für den RheinZeiger. So entstand auch das Buch „11+1 Argumente für Köln“ – zu kaufen über das RTZ. www.beikircher.de



Was war geschehen? Die rheinische Überlebensfähigkeit hat sich der Sache angenommen. Nach den ersten zwei Wochen ‚Schrecksekunde‘ und Totstellreflex, hieß es jetzt plötzlich: „Wie?: Du stehst nicht auf der CD? Hatt Ehr nix an de Fööß?!!!“ Das ist Lebenskunst. Wer so denkt, kommt mit allem zurecht, natürlich auch mit so einer Finanzkrise.

Und bei Corona dasselbe: auch wenn es Ausrutscher gegeben hat bei der Maskenpflicht und der Corona-Disziplin – da gibt es ja die hübsche rheinische Redensart, wenn man höflich ausdrücken will, dass es keine perfekte Familie gibt: „Einer es immer dozwesche...!“ – alles in allem hat es gut geklappt und tut es ja noch. Manche hätten sich ja gewünscht, dass der Herr Laschet eine Prise Söder in sich hätte, aber letztlich sind wir alle recht zufrieden mit ihm, auch wenn er aus Aachen-Burtscheid stammt, denn wir haben ja noch einen riesigen Vorteil hier in NRW: wir haben ja den Ruhm, das Virus ins Land gebracht zu haben und das über den unbekanntesten Landstrich, den wir aufzuweisen haben: den Selfkant.

Kannten Sie vor Corona Gangelt? Hätten Sie gewusst, dass das ein Ort im Selfkant ist? Und jetzt kennt ihn die ganze Welt, naja, ganz Europa. Ich meine: ist das Werbung? Ist das PR? Aber vom Feinsten, oder?! Millionen werden in Zukunft nach Gangelt pilgern, um den Entstehungsherd der deutschen Corona-Epidemie anzugucken, Sie werden es sehen.

So haben in der Corona-Zeit Menschen sich von Balkon zu Balkon Bälle zugeworfen, schon mal e lecker Stückchen Kooche dabei, Musiker wie FM Willizil haben online musiziert („Nix em Büggel ewwer all jot drop!“, kannste klicken, ich hab auch mitgesungen, macht Spaß!) und und und. Der Kölsche hat von Anfang an darauf geachtet, den Frust mit Spass zu mildern, so dass die Wirklichkeit nicht mehr ganz so weh tut. Das rheinische Grundgesetz entstand aus diesen grundlegenden Erkenntnissen:

- Et es wie't es.
- Et kütt wie't kütt.

Aber:

- Et hätt noch immer jot jejange!

Und da sind wir beim Grund all dieser Lebensweisheit: das ist die rheinische Zuversicht. Der Rheinländer weiß, dass es mit dem Tode nicht zu Ende ist. Er weiß, dass es weitergeht, wenn auch nicht, wo und wie und wohin. Aber das ist egal: Hauptsach' et jeiht wigger. Und das gibt ihm Kraft, alles, aber auch wirklich alles zu überleben.

Da kann ich nur den pensionierten Totengräber zitieren, der mir bei der Beerdigung der Mutter einer Freundin auf meine Frage, er habe ja seit über 40 Jahren Menschen beerdigt, was er denn nun vom Sterben hielte, sagte: „Och, dat mit dem Sterben, dat werd ich och noch überleben!“ Wer so denkt, dem kann nichts mehr passieren! 

Akteurstreffen in der Corona-Krise: Neue Plattform zur konkreten Hilfestellung in Zusammenarbeit mit dem NRW-Wirtschaftsministerium

BioRiver erweitert sein Portfolio

„Wie bringen Sie Ihre Mitarbeiter zurück ins Büro und Labor?“ Beim Austausch der Geschäftsführer, die sich am 19. Juni in die Videokonferenz „BiobusinessDialog“ eingewählt hatten, wurde auch diese Frage diskutiert. Gespräche auf Augenhöhe stehen in diesem Jahr, bedingt durch die Reise- und Kontaktbeschränkungen der Corona-Pandemie, im Arbeits-Mittelpunkt in der BioRiver-Geschäftsstelle und setzen einen neuen Schwerpunkt im Verband. Hier stellen wir eine Kurzübersicht der neuen Formate vor.

Mit Beginn des Lockdowns zur Corona Krise hat ein frequenter und konstruktiver Austausch zwischen dem Wirtschaftsministerium in Nordrhein-Westfalen (MWIDE) und den Akteuren des Referats für Biotechnologie begonnen. In regelmäßigen Telefonkonferenzen stimmten sich die Verbände und Cluster ab. Zum Beispiel über den Bedarf an Diagnostika und mögliche Lieferanten und Testlabore, oder über Hersteller von wichtigen Komponenten. Im Juli 2020 lag der Fokus auf der Entwicklung der Life Science Branche unter Berücksichtigung erforderlicher politischer Impulse.

BioBusinessDialog für Geschäftsführer und Führungskräfte: Virtuelles Frühstück mit den Kollegen – das ist neu

Unter Leitung von Dr. Boris Stoffel und Uwe Wäckers treffen sich die Geschäftsführer*innen und Führungskräfte aus Biotech- und LifeScience-Unternehmen im BioRiver e.V. zum regelmäßigen Erfahrungsaustausch. Ein Format, das es bis 2004 unter dem Namen BioBusinessDialog schon einmal gab. Künftig soll das Treffen real freitags morgens bei einem Frühstück stattfinden. Um sich nicht von Corona

ausbremsen zu lassen wollen, wurde mit einem Digitalformat gestartet. Wichtiger Teil des Treffens ist die Vorstellung einzelner Firmenvertreter und die strategische Diskussion.

Praktisch, der virtuelle Gründerdialog

Gründer treffen sich bei BioRiver einmal im Monat an einem Freitagnachmittag unter der Leitung von Dr. Barbara Maertens, Geschäftsführerin der CUBE Biotech und Daniel Grünes, Geschäftsführer der aquila biolabs. Beide sind Mitglieder des BioRiver Vorstands und garantieren, dass wichtige Themen der Gründer im Vorstand gehört und in der Politik platziert werden. Die gegenseitige Unterstützung, der formlose Austausch zu Praxisthemen und die Vermittlung hilfreicher Kontakte sind die Ziele des monatlichen exklusiven Treffens.

BioRiver Arbeitskreis IT – „Testmanagement“

Der BioRiver-Arbeitskreis IT zielt auf den Erfahrungsaustausch der Mitglieder und Netzwerkpartner rund um unterschiedlichste IT-Themen mit dem Anspruch auf Praxisnähe. Die kurzen, informativen Workshops werden durch ein kleines Team vorbereitet und finden regelmäßig statt. Am 9. Juni wählten sich rund 15 Teilnehmer in das erste Online-Treffen ein.

Best Practise Miltenyi Biotec

Nach einer kurzen Begrüßung der Teilnehmer, übernahm die Referentin des Meetings Josephine Müller-Gorski. Die erfahrene Softwareexpertin ist als IT Test Managerin bei Miltenyi Biotec tätig und war als solche verantwortlich für die Implementierung eines Testmanagement-Tools im Rahmen des SAP HANA Upgrade Projekts.

Mit der Einführung eines Testmanagement-Prozesses sowie der Implementierung eines entsprechenden Tools zur Steuerung auftretender Fehler im Vorfeld sollte sichergestellt werden, dass in allen Abteilungen, die mit Einkauf,



Produktion, Logistik, Qualitätssicherung und Finanzen zu tun haben, das Go-Live der neuen Version die unternehmenskritischen Geschäftsprozesse an den Standorten nicht beeinträchtigt.

Gemäß dem AK-Motto „Aus der Praxis für Praxis“ legte die Referentin den Schwerpunkt auf das praktische Vorgehen. Im Folgenden einige Highlights des spannenden und informativen Vortrags:

Einführung eines Testmanagement-Prozesses durch J. Müller-Gorski: Initialisierung – interne Strukturen schaffen

Der erste Schritt in der Initialisierung eines Testmanagements ist es, den Kreis der Tester festzulegen. Im konkreten Fall waren das neben den SAP-Experten für die Implementierung, System- und Integrationstests auch eine Anwendergruppe für Systemtests, Datentransfer-Tests, Schnittstellen-Tests und Anwenderfreundlichkeit.

Softwareauswahl

Parallel dazu wurden im Rahmen von Live-Demos, Workshops und Präsentationen, verschiedene Testmanagement-Tools (Tm-T) evaluiert. Ausschlaggebend für die Wahl

waren neben der Testfunktionalitäten die Faktoren Benutzerfreundlichkeit sowie die Erreichbarkeit des Service-Teams und das Schulungskonzept des Anbieters.

Mit Testmanagement zum reibungslosen Upgrade

Nach erfolgter Schulung der Projektleitung und der Tester im gewählten Tm-T wurden die bereits in Excel angelegten Testfälle in das gewählte Tm-T übertragen; neue Testfälle wurden direkt im Tm-T angelegt.

Die Steuerung der Testfalldurchführung und auftretender Fehler erfolgte von Beginn an komplett über das Tm-T, über das auch die Rollen der Tester mit ihren Berechtigungen gemanagt wurden. Für jeden Testfall war somit die Rückverfolgbarkeit und die revisionssichere Speicherung gewährleistet.

Durch die Nutzung des Tm-T konnten über 3.000 Testfälle von über 100 Key Usern durchgeführt werden, Fehler wurden im Testmodus bemerkt und konnten noch vor der Übertragung des SAP ERP Upgrade in das Live-System beseitigt werden: Der Live-Gang erfolgte dann bei der realen Umsetzung reibungslos.



Dr. Frauke Hangen
Geschäftsführerin



PL BioScience GmbH

Gründungsdatum: 15. Januar 2015 / www.pl-bioscience.com

Welche Aufgaben stehen im Mittelpunkt?

PL BioScience bietet Plättchen-basierte Medien zur Zellkultivierung an, die durch das humane Ausgangsmaterial Anwendungen in der regenerativen Medizin ermöglichen – von der Forschung bis zur Stammzelltherapie.

Welche Technologien werden eingesetzt?

Die Aufbereitung von Abfallprodukten aus der Blutspende setzt Wachstumsfaktoren frei, die das Zellwachstum fördern und strengste QM-Anforderungen in der Therapie erfüllen.

Was sind aktuelle Forschungsarbeiten?

PL BioScience entwickelt eine neue Produktgeneration, die speziell auf Bedürfnisse der Stammzelltherapie abgestimmt ist. 



IUF – Leibniz-Institut für umweltmedizinische Forschung GGmbH

Gründungsdatum: 16. Mai 2001 / www.iuf-duesseldorf.de

Welche Aufgaben stehen im Mittelpunkt?

Die zentrale Aufgabe des IUF ist die molekulare präventivmedizinische Erforschung umweltinduzierter Erkrankungen. Hierbei geht es insbesondere um die biologischen Wirkungen von Partikeln, nicht ionisierender Strahlung und Chemikalien auf den menschlichen Organismus.

Welche Technologien werden eingesetzt?

Das IUF bündelt Expertise auf den Gebieten der Toxikologie, Immunologie, molekularen Altersforschung und Epidemiologie.

Was sind aktuelle Forschungsarbeiten?

Die aktuellen Forschungsfelder des IUF sind umweltinduzierte kardiopulmonale Alterung, umweltinduzierte Hautalterung, umweltinduzierte Störungen des Nervensystems und umweltinduzierte Störungen des Immunsystems. 

Die Lage deutscher Biotechnologieunternehmen in der Pandemie

Viel Licht und auch Schatten

Seit Beginn der Pandemie hat sich in Deutschland das Alltagsleben drastisch verändert. Auch die Situation der Biotechnologiebranche hat sich dramatisch gewandelt. Noch nie fiel der Begriff Biotechnologie in den Medien so oft wie zu dieser Zeit. BioNTech und CureVac, die Namen zweier deutscher „front runner“ in der Corona-Impfstoffforschung, sowohl national als auch global, gehen Journalisten flüssig über die Lippen. Was trotz Spitzenforschung und einschlägiger Erfolge in der Medizin, z. B. bei der Krebs- und Rheumatherapie, oder in der Nahrungsmittel- oder Industrieproduktion nicht gelungen ist, geschah nun quasi über Nacht. Die allgemeine Öffentlichkeit nimmt die Biotechnologiebranche als systemrelevant wahr, zumindest für den Bereich Gesundheit.



Dr. Viola Bronsema
Geschäftsführerin

Rund 70 unserer Mitgliedsunternehmen forschen aktuell, um die Corona-Pandemie in den Griff zu bekommen. Sie entwickeln diagnostische Tests, um akute oder durchlaufene Infektionen nachzuweisen. Sie arbeiten gemeinsam mit Ärzten und Behörden daran, eine Infrastruktur bereitzustellen, die erlaubt, möglichst umfassend und sinnvoll zu testen. Nur so kann im Moment so etwas wie Arbeits- bzw. Schulalltag wieder einkehren, oder vielleicht können sogar wieder größere Veranstaltungen stattfinden. Andere Unternehmen arbeiten an Wirkstoffen, um COVID-19 Patientinnen und Patienten zu therapieren, z. T. schon in Phase II mit Wirkstoffen, die ursprünglich für andere Indikationen entwickelt wurden.

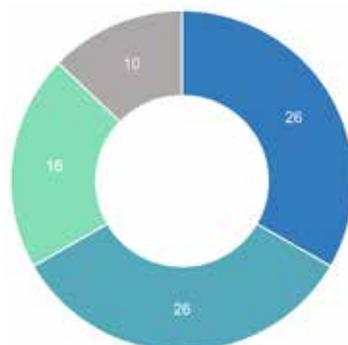
Neben BioNTech und CureVac gibt es zudem weitere Unternehmen, die die Impfstoffforschung mit spezifischen Dienstleistungen und Produktionskapazitäten unterstützen. Das von BIO Deutschland Ende Juni veranstaltete virtuelle Event, der „German Corona Showcase“, zeigte, dass die deutsche Biotechnologiebranche im Kampf gegen

SARS-CoV-2 gut aufgestellt ist. 21 Unternehmen präsentierten dort ihre Forschungs- und Entwicklungsaktivitäten im Bereich Diagnostika, Therapien, Impfstoffe und Service. Eine nicht-repräsentative Umfrage des Bundesverbandes der Deutschen Industrie (BDI) im Mai ergab, dass deutsche Biotechnologieunternehmen ihre Ausgaben für Forschung und Entwicklung um 40 Prozent erhöht haben, mehr als jede andere Branche. Das lässt sich auf die intensiven Anstrengungen im Kampf gegen das Corona-Virus zurückführen, womit diese Unternehmen allerdings auch ein hohes unternehmerisches Risiko eingehen.

Neben medialer Aufmerksamkeit ist ausreichend Kapital unabdingbar, um Diagnostika, Therapien und Impfstoffe zur Marktreife zu entwickeln. Die Bundesregierung hat für Impfstoffe tief in die Tasche gegriffen und eine großvolumige Förderung (750 Mio. Euro) für die Impfstoffentwicklung und -produktion auf den Weg gebracht. Sogar eine direkte Beteiligung des Bundes bei CureVac in Höhe von 300 Mio. Euro war möglich.

Rund 70 Mitglieder von BIO Deutschland engagieren sich im Kampf gegen Corona, in der Diagnostik, Therapie und Vakzineentwicklung sowie der Zulieferung. Einige sind in mehr als einem Bereich tätig.

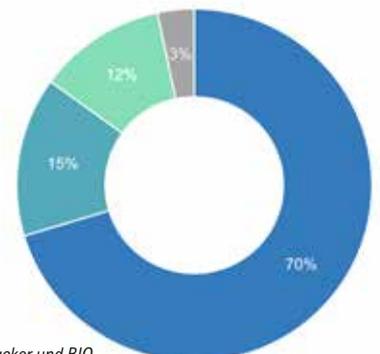
■ Diagnostik
■ Therapie
■ Impfstoffe
■ Weiteres



Grafik: Bio Deutschland

Unternehmen weltweit, die an Corona-Therapien und Impfstoffen arbeiten, 70 Prozent davon sind kleine und mittlere Unternehmen (KMU)

■ KMU
■ Großunternehmen
■ Non-Profit
■ keine Angaben



Quelle: BioCentury, Biomedtracker und BIO
Grafik: Bio Deutschland



© geralt/pixabay

Aber wie sieht es bei Tests und Therapien aus? Nach anfänglichem Hin und Her darüber, wer die Corona-Tests bezahlt und wie viel so ein Test kosten darf, werden zunehmend Möglichkeiten geschaffen, sich relativ einfach und teilweise auch kostenfrei testen zu lassen. Für Reiserückkehrer aus sogenannten Risikogebieten ist der Test sogar mittlerweile verpflichtend. Für die Diagnostikunternehmen ist es wichtig, dass Planungssicherheit besteht, damit ausreichend Tests zu Verfügung gestellt werden können. Natürlich ist auch die entsprechende Anerkennung nötig, dass die Diagnostikindustrie mit ihren Tests im Moment das einzige Mittel zur Verfügung stellt, um Infektionszahlen sicher zu erfassen und Infektionsketten zu unterbrechen.

Laut „COVID-10 Vaccine Tracker“¹ befanden sich Anfang August schon zehn der mehr als 100 Impfstoffkandidaten gegen Corona in den fortgeschrittenen klinischen Phasen II und III. Auch wenn einige dieser Kandidaten sich als wirksam erweisen, wird es noch Jahre dauern, bis eine schützende sogenannte Herdenimmunität erreicht ist. Bis dahin, brauchen wir auch effektive Therapien, um Infektionsverläufe bei den Patientinnen und Patienten abzumildern und Todesfälle zu verhindern. Aber trotz vielversprechender Ansätze gibt es für Biotech-Unternehmen, die an solchen Therapien forschen, nicht ausreichend Fördergelder. Hier besteht dringender Nachbesserungsbedarf. In den USA im Vergleich wurde schon frühzeitig auch die Therapieentwicklung zusammen mit den Vakzinen vorangetrieben.

Obwohl die Zahl der im Kampf gegen Corona aktiven Unternehmen beachtlich ist, arbeitet die Mehrzahl auf anderen Therapiegebieten bzw. in anderen Sektoren, wie der industriellen Biotechnologie. Deren Geschäftsbetrieb leidet während der Pandemie z. T. beträchtlich, wie bei vielen anderen Unternehmen auch. Die Versorgung mit Arbeits- und Labormitteln geriet ins Stocken, Hygienepläne müssen eingehalten werden, Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter mussten ins Home Office und klinische Prüfungen verzögerten sich oder wurden verschoben. Wie sich die Krise auf die Verfügbarkeit von Venture-Kapital und die Chancen im Moment erfolgreich ein Unternehmen zu gründen und zu

BIO DEUTSCHLAND

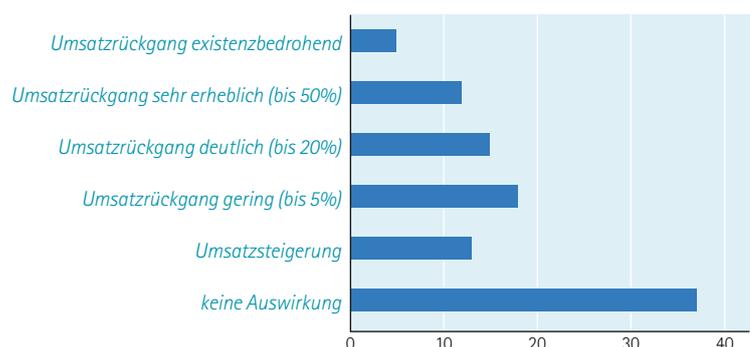
Biotechnologie-Industrie-Organisation Deutschland e. V.

www.biodeutschland.org

finanzieren auswirkt, ist noch nicht klar abzusehen. Die Sorge besteht, dass gerade Startups mehr Probleme haben werden, erfolgreich Kapital einzuwerben. Laut einer Umfrage² des bayerischen Biotech-Clusters Bio^M zu Auswirkungen der Pandemie auf die ansässigen Biotech-Unternehmen gaben 55 Prozent der Befragten an, sie seien besorgt. Die Hälfte der Unternehmen gaben einen Umsatzrückgang an, bei 17 Prozent war dieser sogar existenzbedrohend oder sehr erheblich. Ein Viertel der Unternehmen hatte finanzielle Unterstützung beantragt, rund sechs Prozent benötigen die finanzielle Hilfe dringend.

Die Krise hat die Arbeit unserer Branche schlagartig bekannt gemacht. Das Potenzial der Biotechnologie für unsere Gesundheit scheint endlich im Bewusstsein der breiten Öffentlichkeit angekommen zu sein. Es ist natürlich sehr bedauerlich, dass erst diese Katastrophe verdeutlicht, wie groß das Potenzial der Biotechnologie ist. Wir setzen darauf, dass die Biotechnologie uns einen Weg aus der Pandemie eröffnet. Wir setzen aber auch darauf, dass die Biotechnologieindustrie nun langfristig die Unterstützung erfährt, die sie verdient.

Umfrage zur Umsatzentwicklung bei bayerischen Biotechunternehmen: Wie hat sich die Auftragslage (gemessen am Umsatz) in Ihrem Unternehmen seit Beginn der Corona-Pandemie verändert?



Quelle: Bio^M / Grafik: Bio Deutschland

¹ COVID-19 Vaccine Tracker <https://www.raps.org/news-and-articles/news-articles/2020/3/covid-19-vaccine-tracker>, aufgerufen am 10. August 2020

² COVID-10 Firmenumfrage <https://www.bio-m.org/covid-19/covid-19-firmenumfrage.html>, aufgerufen am 31. August 2020



© Collage: Heinz Bettmann

Hilfsmaßnahmen nicht für alle Startups ausreichend?

Startups, Corona und der Schirm

Die Corona Pandemie ist für die deutsche Wirtschaft mehr als eine große Herausforderung. Und sie trifft insbesondere auch die deutsche Gründerszene und junge Unternehmen. Um diese vor den Folgen der Corona-Krise zu schützen haben das Bundeswirtschafts- und das Bundesfinanzministerium Ende März 2020 einen Rettungsschirm mit einem Volumen von 2 Mrd. Euro vorgestellt.

Danach können alle Startups, die infolge Corona eine weitere Finanzierung benötigen, den Rettungsschirm ab dem 2. April 2020 bis zum Jahresende in Anspruch nehmen. Es gibt zwei unterschiedliche Säulen: für Startups mit Venture Capital und für Startups ohne Venture Capital. Letztere sollen über die Länder Zugang zur Säule 2 bekommen. Die Umsetzung obliegt den einzelnen Bundesländern.

So ist es der Pressemitteilung zu entnehmen, die der Bundesverband der Innovations-, Technologie- und Gründerzentren (BVIZ) am 20. Juli 2020 publizierte. Hintergrund war die Tatsache, dass in der so genannten Säule 2 jene Startups leer ausgehen sollen, die ihre Gründung aus eigener Kraft zu meistern versuchen. Als Bedingung für eine Unterstützung sollte ebenfalls eine Kapitalbeteiligung Dritter wie Business Angels nachgewiesen werden. Entgegen der landläufigen Meinung vom komfortablen Bio-

top für Startups und dem nicht nachvollziehbaren Ruf der Gründer nach dem Staat, stellten die deutschen Technologie- und Gründerzentren und ihr Dachverband BVIZ jedoch fest, dass es für den Großteil der Gründerszene bis dahin noch keine passenden Hilfen gab. Meist halten diese Gründer sich aus eigenen Mitteln gerade so über Wasser.

Nun sind alle Startups bewundernswert, die sich mit ihren kreativen und, ja, innovativen Geschäftsmodellen aus eigener Kraft durchs Leben schlagen und dabei auch erfolgreich sind. Wenn in solchen Corona-Zeiten aus der Politik gehört wird, dass man gerne Startups unterstützt, aber eben nur solche die gut sind, und gut dann definiert als „finanziert mit Eigenkapital von VCs und Business Angels“, dann ist das zu bedauern. Da sind die Aktionen lobenswert, die beispielsweise von der KölnBusiness Wirtschaftsförderungs-GmbH ins Leben gerufen wurden. Auch die Initiative von AllVentures ist ein gutes Beispiel; sie fordern für die Startups ein 3-Monate-Lohnsummen-Darlehen. Wie auch immer: Die Startups sind junge, kleine Unternehmen, die sich Aufträge am Markt sichern.

Die Gruppe der ganz jungen Gründer darf bei diesen Rettungsmaßnahmen nicht unberücksichtigt bleiben. Auch Teams, die vielleicht gerade einen Businessplan-Wettbewerb gewonnen haben, werden sich unter solchen Bedingungen kaum für eine Gründung entscheiden und sich stattdessen einen „sicheren“ Job suchen. Wir brauchen diese jungen Unternehmen aber, denn die Startups von heute sind bekanntlich der Mittelstand von morgen ... Und by the way: Ein Voranbringen von Innovationen unter dem Label „Made in Germany“ ist für dieses Land auch nicht von Nachteil.



Im Buchhandel

LAST
CALL

Startup Finanzierung

Seit Januar 2020 ist dieser „Insider-Guide“ im Buchhandel erhältlich. Auf knapp 500 (!) Seiten finden sich hier Praxistipps von Investoren für Gründerinnen und

Gründer. Die Autoren bringen 20 Jahre Erfahrung mit Startups mit, sie haben selbst gegründet oder sich an Startups beteiligt. Es gibt zahlreiche Fallstudien und Erfahrungsberichte, auch zum Thema Kapitalsuche. Das Buch ist im Verlag Martin Giese (einer der Autoren) erschienen und ist als gebundenes Buch (69,90 Euro), als Taschenbuch (29,90 Euro) oder als Kindle-Ausgabe (15,95 Euro) zu haben.

ISBN 978-3000628474; www.finanzbuchverlag.de



Peter Blenke

**Mensch macht
Klima!**

*Was wir zum Klimawandel
wissen sollten*

Jungs Verlag

Limburg a. d. L.

SBN 978-3-938925 84-3

Gebundene Ausgabe

180 Seiten

Format 12 x 19 cm

19,90 Euro

Klimawandel – wie geht das?

Auch dies ist ein aktuelles Thema: Klima. Wer kennt sie nicht, die Bewegung „Fridays for Future“, die Freitagsdemonstrationen. Gerade eben ging das „Klima-Jahr“ von Greta Thunberg zu Ende, nun besucht sie wieder die Schule. Viel hat sie bewegt, ein wichtiges Thema in den Mittelpunkt gerückt. Ein Thema, das viele Menschen beschäftigt. Wir alle wissen, dass es sich hier um etwas Wichtiges handelt, kennen aber häufig die Hintergründe nicht.

Viele Menschen bewegt dieses Thema. Wir reden über CO₂, über Energieressourcen, über Mobilität mit Elektroautos und vieles mehr. Aber viele fragen sich auch, wie das denn funktioniert mit dem Klimawandel, was die Ursachen, was die Folgen sind eines falschen Verhaltens der Menschen. Und vor allem: Was kann der einzelne Mensch denn tun, um hier einen positiven Beitrag zu leisten.

Dieses Buch von Peter Blenke beschreibt, wie wir Menschen mit dieser Welt umgehen und wie durch unseren Umgang Probleme entstehen. Das Buch beschäftigt sich mit allen Ideen und Ansätzen, wie wir dem Klimawandel entgegenwirken möchten und können. Hier werden alle Fakten verständlich und neutral beschrieben, die Themen sind aktuell und werden aus verschiedenen Perspektiven beleuchtet. Ein wertvoller Beitrag, dieses Buch – hoffentlich gerade noch rechtzeitig. Damit kann sich jeder informieren und vielleicht eigene Ideen und Beiträge zum Schutz von Umwelt und Klima entwickeln und so das Thema wachhalten. Das ist gut so, und so ist dieses Buch jedem zu empfehlen. 

> Versicherungsschutz für Startups



Selbstständigkeit braucht eine sichere Basis.

Der Schritt in die Selbstständigkeit erfordert nicht nur Mut, sondern auch eine weitsichtige Planung. Deshalb bietet HDI Startups passende Versicherungslösungen, die alle Risiken berücksichtigen. So sind Sie von Anfang an optimal geschützt und finanziell gut abgesichert.

Es steht für Sie bei HDI ein spezielles Experten-Team zur Verfügung, das Ihnen jederzeit bei allen Versicherungsfragen weiterhilft.

Ihre Ansprechpartner:



**HDI Generalvertretung
Thorsten Müller**
Siegburger Straße 55
50679 Köln
T 0221 16857891
thorsten.mueller@hdi.de



Sebastian Leonhardt
Siegburger Straße 55
50679 Köln
T 0221 16858556
sebastian.leonhardt@hdi.de

Jederzeit für
Sie erreichbar:
startup@hdi.de

<https://berater.hdi.de/agentur-thorsten-mueller>

Gemeinsam zum Erfolg

M&A-Beratung für Startups

„Der Begriff Mergers and Acquisitions (M&A) stammt aus dem englischen Sprachgebrauch und kann als Fusion von Unternehmen und/oder Kauf von Unternehmen bzw. Unternehmensanteilen übersetzt werden. M&A bezeichnet alle Vorgänge in Zusammenhang mit dem Übertragen und Belasten von Eigentumsrechten an Unternehmen. Weiterhin geht es um die Konzernbildung, Umstrukturierung, Verschmelzung und Umwandlung im rechtlichen Sinne.“ So auch nachzulesen im Lexikon von gruenderszene.de. Keine Frage: Hier laufen komplexe Prozesse.



Norbert Froitzheim
Lehel Partners

Auch und gerade in der Startup-Szene fällt immer wieder der Begriff M&A. In welchen Situationen werden denn M&A-Prozesse in Gang gesetzt? Selbstverständlich sind es die Käufe oder Verkäufe von Unternehmen. Und es ist das so genannte „Management-buy-out“ oder das „Management buy-in“. Es kann sich aber auch um ein Unternehmen handeln, das dynamisch wachsen will und bereit ist, mit der Hinzunahme von Eigenkapital eine expansive Marktstrategie zu vollziehen oder Wettbewerber zu übernehmen. Ebenso könnte der Eigentümer eines Unternehmens dieses verkaufen wollen, da er keine Nachfolger hat. All dies kann mit Startups zu tun haben. Vielleicht sucht ein Startup Finanzmittel für die Verwirklichung seiner Geschäftsidee – oder für die Übernahme eines Unternehmens.

Betrachten wir Startups also etwas näher. Vorausgesetzt, dass für die Gründer und die M&A-Berater die Rahmenbedingungen stimmen, durchläuft die Partnerschaft mehrere Phasen:

1. Pre-Transaction

Die Phase Pre-Transaction umfasst alles, was dazu führt, dass ein Unternehmen einem Investor überhaupt angeboten werden kann. Die Prüfung umfasst die Frage der Vollständigkeit der Unterlagen ebenso wie „harte Fakten“, etwa den Businessplan oder das Geschäftsmodell. Ein solider Businessplan mit mehrjähriger Gewinn- und Verlustrechnung, Liquiditätsplanung und Cash-Flow-Planung ist

selbstverständlich, jedoch leider nicht immer vorhanden. Essentiell sind Aussagen zu diesen Themen: Was macht die Idee einzigartig? Was unterscheidet das Unternehmen von möglichen Wettbewerbern? Welche Bedürfnisse welcher Kunden können mit welchen Lösungen befriedigt werden? Welche Umsatzströme sollen mit welchen Kundengruppen erzielt werden? Ist das Geschäftsmodell skalierbar? Ist es schnell durch Wettbewerber kopierbar? Hier fungiert die M&A-Beratungsgesellschaft als Coach und Sparringspartner auf dem Weg zum optimalen Ergebnis.

2. Execution

Nach dieser Vorbereitung steht auf Basis der vorliegenden Unterlagen die Ermittlung und Diskussion des Unternehmenswertes an. Dazu lassen sich mehrere Methoden heranziehen. Mit der „Discounted-Cash-Flow“-Methode (DCF) zum Beispiel wird der Unternehmenswert mittels Diskontierung des freien Cash Flows ermittelt. (Cash Flow ist das Kapital, das dem Unternehmen zur Sicherung seiner zukünftigen Aktivitäten zur Verfügung steht). Auf dieser Grundlage ist dann bei festgestelltem Kapitalbedarf zu diskutieren, wie viele Anteile am Unternehmen die Gründer zu welcher Bewertung abgeben wollen. Letztlich gehen die Partner mit einer abgestimmten Pre-Money- (Bewertung eines Unternehmenswertes vor einer Finanzierungsrunde) und Post-Money-Bewertung (Unternehmenswert nach einer Finanzierungsrunde) in die Investorenansprache.

3. Solution

Vielfach wird angenommen, dass Corporate Finance- oder M&A-Berater eine vorbereitete Liste mit Investoren besitzen, die sie nur anrufen müssen, um einen „Deal“ auf den Weg zu bringen. Bei einer weltweit immens großen Anzahl von potenziellen Investoren in den unterschiedlichen Segmenten, bleibt dies leider ein frommer Wunsch. Stattdessen erfolgt in der Solution-Phase im ersten Schritt auf Basis eines Suchprofils eine umfangreiche Recherche nach geeigneten Investoren. Danach erst beginnt die Investorenansprache in der Regel mit einem anonymisierten

Die Phasen einer M&A-Transaktion

1. Pre-Transaction
2. Execution
3. Solution
4. Begleitung bei der Präsentation
5. Unterstützung bei der Due Dilligence
6. Vorbereitung beim Signing und Closing



Teaser (Kurzbeschreibung des Unternehmens). Das Pitch Deck wird erst bei dokumentiertem Interesse des potenziellen Investors versendet – dies in der Hoffnung, dass es danach zu einem ersten qualifizierten Gespräch kommt. Sollte dies alles erfolgreich sein, kommt es im nächsten Schritt zu einer umfassenden Präsentation der Geschäftsidee und des Unternehmens vor den Investoren.

4. Begleitung bei der Präsentation

Wie stark der M&A-Berater in die Kommunikation mit den Investoren involviert wird, entscheidet sich erst im Prozess selbst. Soll er den Prozess intensiv begleiten, kann es sehr sinnvoll und erwünscht sein, das Beratungshaus voll zu involvieren. Vor allem auch dann, wenn es über eine hohe Sektorenkompetenz verfügt.

5. Unterstützung bei der Due Dilligence

Sicherlich gehört die Due Diligence (DD; umfassende Prüfung eines Unternehmens) zu den komplexen und schwierigen Phasen einer Transaktion. In dieser Phase kann noch viel passieren, was den Deal zum Scheitern bringen könnte. Insofern sollten potenzielle Deal Breaker so früh wie möglich erkannt werden. Denn eine abgebrochene Due Dilligence ist mit das Schlimmste, was im Rahmen einer Transaktion passieren kann. Es wurden hoher Aufwand und damit Kosten ohne positives Ergebnis produziert. So ein Scheitern kurz vor dem Ziel hinterlässt großen Frust.

6. Vorbereitung beim Signing und Closing

Der weitere Prozess läuft vom Term Sheet (Eckdatenpapier), dem LOI, dem indikativen Angebot (noch unverbindliches Übernahmeangebot) über die bereits diskutierte DD, den eigentlichen Beteiligungs- und Kauf-Verträgen („SPA“) bis hin zur notariellen Beurkundung und der Eintragung in das Handelsregister. In diesen Prozessschritten erfolgt natürlich keine Rechtsberatung, das Corporate-Finance bzw.

M&A-Haus trägt aber maßgeblich dazu bei, dass das Unternehmen und seine Gründer sich im Ergebnis wiederfinden und dass das bestmögliche Resultat erzielt wird.

Ein komplexer Prozess will bezahlt sein

Jede dieser Phasen kann unterschiedlich arbeitsintensiv sein – wir reden über Kosten. Aber wie sieht die Vergütung für diese Prozessbegleitung aus? Das Vergütungsmodell ist recht einfach und weitgehend erfolgsabhängig. Im Zentrum des Mandatsvertrages steht die so genannte Success-Fee, die nach Transaktionsvolumen variabel ist und die erst bei Abschluss fällig wird. Überdies wird in der Regel eine monatliche „Retainer“-Zahlung vereinbart. Dabei handelt es sich um ein Festhonorar, das neben Erfolgshonorar und Spesenersatz zwischen dem Unternehmensverkäufer und einer Investmentbank oder einem M&A-Berater vereinbart wird. 



www.lehelpartners.de





© COPT

Technologiegründer verwirklichen ihre Visionen

COPT Zentrum Köln

Organische, gedruckte, flexible Elektronik? Noch Zukunft oder bereits im Alltag angekommen? Beides ist richtig: OLED-Displays (organische LED), ein Paradebeispiel organischer Elektronik, sind im Alltag bereits allgegenwärtig, gleichzeitig arbeiten Startups am COPT Zentrum mit Hochdruck an dieser Technologie. Dieses Zentrum wurde 2015 unter dem Namen „Center for Organic Production Technology“ (COPT) als Technologie-Transfer-Institut gegründet.

Neue Generationen von Solarzellen, thermoelektrische Elemente oder Sensoren im Automobil-Innenraum: Das sind spannende Ziele, die Startups im COPT Zentrum verfolgen. Solche Technologie-Neugründungen stehen häufig vor gleichartigen Problemen. Nachdem Geschäftsidee und Businessplan stehen, geht es um die Finanzierung, häufig für Entwicklungsarbeiten. Für viele in einem Technologiepark betriebene Entwicklungsarbeiten bedarf es spezieller technischer Geräte. Zudem werden Räume mit kontrollierter Staubbelastung, Temperatur und Feuchtigkeit gesucht. Die Geräte stellen für junge Unternehmen oft eine große finanzielle Belastung dar; notwendige Investitionen erreichen nicht selten die Millionengrenze. Die Aufgabe, mit begrenzten Mitteln eine technische Herausforderung zu meistern und damit Investoren zu begeistern, ist vielfach nicht einfach zu lösen.



© COPT

Arbeit im Gemeinschafts-labor Analytik

Das COPT Zentrum, 2015 von der Universität zu Köln als Technologie-Transfer-Institut gegründet und seit 2019 durch die CTS Köln GmbH betrieben, hilft Startups bei dieser Aufgabe. Neben Laboratorien finden Startups für ihre Produktentwicklungen im COPT Zentrum eine beeindruckende Anzahl an technischen Geräten zur gemeinsamen Nutzung. Hiermit lassen sich beispielsweise nanometer-

dicke Metall-, Keramik- und organische Schichten als wichtige Bausteine der Elektronik erzeugen. Hinzu kommt das Drucken von Elektronik-Tinten, vom klassischen Siebdruck bis hin zum modernen Ink-Jet-Druck, beispielsweise für Sensoren und Verbindungsleitungen.

Schließlich verfügt das COPT Zentrum über eine Vielzahl an Messmethoden für die Beurteilung von optischen, elektrischen und Langzeiteigenschaften elektronischer Bauteile. Trotz aller technologischer Begeisterung setzt das COPT Zentrum strikt auf Flexibilität und Kosteneffizienz. So wird hauptsächlich manuell gearbeitet und auf aufwändige Pilotlinien verzichtet. Die „Zentrum für organische Elektronik Köln gGmbH“ (ZOEK) ist die am COPT Zentrum tätige Forschungsorganisation. Ihre Projektarbeit, wie zum Beispiel an „Perowskit-Solarzellen“ und an in Kunststoffteilen integrierter Elektronik („In-Mold-Electronics“), bringt die Möglichkeit mit sich, Prozesse und die Geräte-Ausstattung kontinuierlich zu verbessern. Damit stellt sich das COPT Zentrum als verlässlicher und flexibler Partner für Startups dar, der technisch auf Augenhöhe Projektentwicklungen unterstützen kann.



COPT 
ZENTRUM FÜR ORGANISCHE ELEKTRONIK | UNIVERSITÄT ZU KÖLN

www.copt-zentrum.de, www.zoek.de

Neu und bundesweit: Praxis im Labor – Theorie online

MTA-L-Ausbildung 2.0

Mit der neuen Ausbildung „MTA-L-2.0“ für Medizinisch-technische Labor-Assistenten geht das RBZ Rheinisches Bildungszentrum Köln ab Oktober bundesweit innovative Wege. Die Theorie lernen angehende MTA im Online-Unterricht mit den RBZ-Dozenten. Einen Großteil der praktischen Ausbildung der MTA-Schüler übernehmen die Labore.

Damit startet RBZ Köln ein zukunftsweisendes Ausbildungsmodell. Denn nicht erst seit der Covid-19-Pandemie werden qualifizierte MTA in diagnostischen Laboren, medizinischen Versorgungszentren (MVZ) und Kliniken händeringend gesucht. Der MTA-Unterricht im virtuellen Klassenzimmer und die praktische Tätigkeit finden während der Arbeitszeit im jeweiligen Ausbildungslabor statt. Ein typischer Ausbildungstag für Schülerinnen und Schüler stellt sich damit so dar: Drei Stunden digitaler Unterricht, danach fünf Stunden Praxis im Labor.

MTA-L-Ausbildung 2.0: Staatlich anerkannt mit maximaler Praxisnähe

Das RBZ-Programm „MTA-L 2.0“ wurde vom NRW-Ministerium für Arbeit, Gesundheit und Soziales als Ausbildungsmaßnahme genehmigt. Die Teilnahme ist für ausbildende Labore, MVZ und Schüler bundesweit möglich. Alle Lerninhalte entsprechen der MTA-L-Ausbildung gemäß dem MTA-Gesetz und der Ausbildungsverordnung. Die Schüler legen ihre staatliche Abschlussprüfung nach drei Jahren am RBZ Köln ab. Die schulische Präsenzzeit in Köln ist auf ein Minimum reduziert. Während der Ausbildung finden zwei Sommerakademien mit Praktika in den RBZ-Laboratorien sowie Klausuren und im sechsten Semester die Prüfungsvorbereitung in Köln statt.

Mit dem Praktikums-Gehalt die MTA-L-Ausbildung finanzieren

Schüler können den Großteil der Ausbildungskosten über die Praktikumsvergütungen der Labore finanzieren. Überdies zahlt das Land NRW den Schülern der MTA Schule am RBZ einen Zuschuss. Auf Antrag ist auch Bafög möglich. Das RBZ Köln ist staatlich anerkannt und verfügt über eine 30-jährige Erfahrung. Die Einrichtungen sind privat organisiert, gemeinnützig und zertifiziert nach ISO und AZAV.

Ausbildung mit optimalen Vorteilen für Labore und MTA-Schüler

Die neue MTA-L-Ausbildung bietet Schülern und Laboren Vorteile. Theorie und Praxis sind von Anfang an verzahnt. Die Labore können schon während der Ausbildung ihre zu-



künftigen Mitarbeiter an sich binden. Die Schüler beziehen schon während ihrer Ausbildung eine Vergütung und sammeln Erfahrung mit besten Aussichten auf Festanstellung.



„In kurzer Zeit ist dieses neue Programm auf starke Resonanz bei Laboren, Versorgungszentren und Biotechnik-Unternehmen gestoßen“, sagt Ralf Münstermann, Geschäftsführer des RBZ Köln. „Das Interesse an gemeinsamer Ausbildung ist groß.“

Weitere Informationen und einen Flyer gibt es auf der Seite des RBZ Köln www.rbz-koeln.de. Dort gibt es unter „MTA-L-Ausbildung“ einen Info-Flyer.





Wege zur Finanzierung

Der richtige Partner zur richtigen Zeit

Den richtigen Investor oder Business Angel zu finden, kann für ein Startup gerade am Anfang kriegsentscheidend sein, da dieser neben seinem Kapital vor allem auch Netzwerk und Erfahrung mit einbringt. Dieser „X-Faktor“, zur richtigen Zeit den richtigen Impuls zu setzen, wird oftmals unterschätzt.



Frank Thelen
Geschäftsführer

Bevor man sich für einen potenziellen Partner entscheidet, sollte man jedoch sein eigenes Stadium kennen und fair reflektieren, ob ein Investment zum aktuellen Zeitpunkt für beide Seiten passen kann. Oft empfiehlt es sich, als sehr junges Startup oder gar vor der Gründung zunächst nach einem Business Angel Ausschau zu halten, der in dem Zielmarkt bereits gut vernetzt ist und wertvolle Kontakte zu potenziellen Produktionspartnern, Investoren und Vertriebspartnern herstellen kann.

Eine andere Möglichkeit ist die Teilnahme an einem Accelerator Programm. Auch hier erfahren Gründer erste Unterstützung in Form von Coachings und Zugang zu einem Netzwerk. In beiden Fällen ist es entscheidend, den richtigen Partner für die eigene Branche auszuwählen. Business Angel ist nicht gleich Business Angel und Accelerator ist nicht gleich Accelerator.

Hat man die erste Hürde erfolgreich genommen, führt der nächste Schritt meist zu einem Seed-Investor. Dieser ist in vielen Fällen das Eintrittsticket in die Venture Capital Welt. Mein Investmentfonds Freigeist fokussiert sich auf Seed-Investments im Deep Tech Bereich. Unser Sweetspot liegt also bei jungen Tech-Startups, die entweder schon ein Accelerator Programm durchlaufen haben, oder erste

Schritte mit einem Business Angel gelaufen sind und die bereits einen Prototyp oder eine Betaversion vorzeigen können, um die entwickelte Technologie zu demonstrieren. Hierbei ist jedoch sehr wichtig, dass die Captable noch „gesund“ ist – sprich, dass noch nicht zu viele Parteien an Board sind und noch genügend Anteile für weitere Investmentrunden bei den Gründern liegen.

Wie findet man den richtigen Investor?

Da man besonders zu Anfang nicht unendlich viele Investoren in sein Unternehmen holen sollte, ist es extrem wichtig, die richtigen Partner zu finden. Im Idealfall ist das Investment der Startschuss für eine langjährige, enge Zusammenarbeit. Wenn wir mit Freigeist in ein Startup investieren, steigen wir im Anschluss insbesondere in den ersten 18 Monaten sehr tief ins operative Geschäft ein und unterstützen bei Themen wie HR, Finanzen, Brandbuilding, Sales, PR und Fundraising. Unsere eingebrachte Zeit und Expertise sind hierbei noch viel mehr wert als unser eingebrachtes Kapital. Es empfiehlt sich also in jedem Fall, nach einem Investor zu suchen, der neben seinem Investment auch operative Unterstützung und Know-How einbringt. Man spricht hier von smart money vs. dumb money.

Eine weitere Unterscheidung ist die zwischen strategischen- und Finanz-Investoren. Strategische Investoren können zum Beispiel Konzerne sein, die in ein Startup aus ihrem Kernmarkt investieren, um es potenziell einzugliedern oder Produktionspartner, die durch ihr Investment die Produktion langfristig an sich binden wollen. Hier spricht man in unserem Geschäft dann oft von einer sogenannten „poison pill“, da die Interessen oftmals nicht die gleichen sind und man sich den Weg zum Exit langfristig verbaut.

Aber auch bei Finanz-Investoren gilt es, neben den kommerziellen Terms auch auf Dinge wie persönliches Zusammenspiel, zusätzlich eingebrachten Mehrwert und Vertragsklauseln wie Vesting, Sonderrechte zur Veräußerung von Anteilen, Liquidationspräferenzen und Co. Zu achten. Letztendlich muss es zwischen allen Parteien passen, damit eine harmonische und konstruktive Zusammenarbeit gewährleistet sein kann. Deshalb ist es bei Freigeist auch üblich, dass wir vor Deal-Abschluss mindestens einmal mit den Gründern und Partnern essen gehen, um uns auch auf persönlicher Ebene besser kennenzulernen. Wenn wir ein Investment tätigen, dann geht dies mit einem sehr hohen Zeit-Commitment einher. Deshalb ist es uns extrem wichtig, dass wir mit den Gründern auf einer Wellenlänge sind, dass wir, metaphorisch gemeint, die gleiche Sprache sprechen. Den gleichen Anspruch sollte in meinen Augen auch jeder Gründer an seinen Investor haben. Damit potenzielle Gründer sich auch von uns überzeugen können, bieten wir zum Beispiel Referenz-Gespräche mit unserem gesamten Portfolio an.

Wie überzeugt man Investoren von sich?

Hat man den passenden Investor gefunden, muss man ihn natürlich auch noch von seinem Startup, seinem Produkt, seiner Idee überzeugen. Hier kommt es wie bereits beschrieben auf das passende Stadium an. Für uns als Seed-Investoren ist es aber sehr hilfreich, wenn uns das Gründerteam bereits einen funktionierenden Prototyp oder ein Proof of Concept vorlegen kann. Außerdem ist es immer empfehlenswert, herauszuarbeiten, wie sich dein Produkt oder deine Technologie von anderen absetzt. Was ist der „unfaire“ Vorteil? Gibt es besondere IP, besonderen Zugang in den Markt, besonderes Know-How? Neben dem Produkt muss auch das Gründerteam stimmen. Das ideale Gründerteam bringt unterschiedliche Stärken an den Tisch und ist möglichst diversifiziert.

Bei einer Series A Finanzierung sehen die Anforderungen schon etwas anders aus. Hier sollte das Produkt bereits fertig entwickelt und der Product Market Fit klar belegt sein. Auch eine klare Wachstumsstrategie mit fest definierten Milestones sollte bereits erarbeitet sein. Das Gründerteam braucht außerdem an diesem Punkt bereits ein starkes Team im Hintergrund, mit dem es die definierten Milestones erreichen kann. Daher lautet mein Tipp: sucht

euch bereits am Anfang die richtigen Partner, die euch langfristig unterstützen und auf eurem Weg begleiten, um euch auf die nächsten großen Schritte vorzubereiten. Freigeist sieht sich als ein solcher Partner. Deshalb unterstützen wir unsere Portfolio-Unternehmen bei der Vorbereitung auf die Series A und darüber hinaus.

Fundraising in Zeiten von Corona

Wer in den letzten Monaten ein Investment gesucht hat, hatte es mitunter besonders schwer. Aufgrund der Corona-Krise war die Branche insgesamt nicht besonders risikofreundlich. Wir stellen in unserem Netzwerk aber fest, dass es bereits besser wird. Das Hamburger Gewürz-Startup Ankerkraut aus unserem DHDL-Portfolio hat erst vor kurzem mit EMZ einen neuen Investor an Board holen können und damit mitten in der Krise den bislang größten Teil-Exit in der Geschichte von DHDL hingelegt. Auch Lili-um hat Ende März eine Finanzierungsrunde über mehr als 240 Millionen US-Dollar abgeschlossen, angeführt vom chinesischen Tencent. Es ist also auch zu Pandemie-Zeiten nicht unmöglich, an frisches Geld zu kommen.

Dennoch würde ich dazu raten, aktuell vor allem auf warme Kontakte oder Intros zurückzugreifen und auch aus Sicht des Investors auf einen passenden Fit zu achten, da die Bereitschaft, in einen unbekanntem und gegebenenfalls unsicheren Markt zu gehen, aktuell natürlich besonders gering ist. Wer die Möglichkeit hat, sollte sich gegebenenfalls zunächst auf die Weiterentwicklung des Produkts konzentrieren und seine Ressourcen beisammen halten, sofern aktuell im eigenen Markt nicht der richtige Zeitpunkt für eine Finanzierungsrunde ist. 

 FREIGEIST
www.freigeist.com

101 Jahre Biotechnologie

Wettbewerb Biophorie

Die Gewinner des Wettbewerbs „Biophorie - Euphorie für die Biotechnologie“ stehen fest. Wir hatten im RheinZeiger 34 berichtet. Mit ihrer Idee „Bakterien, die Plastik lieben“ konnte die Klasse 12b des Ostseegymnasiums Greifswald die Jury überzeugen. Als ebenfalls preiswürdig befanden die Fachleute den Vorschlag „Treibstoff aus Kaffeesatz“ des Differenzierungskurses Physik Mathematik Jahrgangsstufe 9 des Inda-Gymnasiums Aachen. Aus den Einzelbewerbungen kürten die Juroren die Ideen „Biobot als winziger zellulärer Roboter“, „CO₂-Fresser als Dekoartikel in Städten“ sowie „Photobioreaktoren in Ödländern“. Die ausgezeichneten Biophorie-Ideen wurden von einem Künstler als Zeichnungen visualisiert. Der Biophorie-Wettbewerb ist Teil der Initiative „101 Jahre Biotechnologie“. www.101jahre-biotech.de/biophorie.html

LAST
CALL

Die jungen Technologie-Unternehmen aus dem rechtsrheinischen Ideenhaus

Informationsstand:
31. August 2020



Six Sigma verbessert systematisch Prozesse durch eine standardisierte Vorgehensweise nachhaltig – und erreicht damit die wirkungsvollste Methode um Effizienz und Produktivität zu steigern und die Kosten zu senken.
www.six-sigma-deutschland.de



Die **Antiinfectives Intelligence GmbH** ist ein auf Antiinfektiva spezialisiertes Dienstleistungsunternehmen. Untersuchungen zur Analytik und Qualitätskontrolle von Arzneimitteln sind weitere Schwerpunkte.
www.antiinfectives-intelligence.de



CEVEC Pharmaceuticals GmbH
Anbieter von Lösungen zur skalierbaren Herstellung von Gentherapievektoren sowie für die Produktion bisher nicht zugänglicher rekombinanter Proteine
www.cevec.com



Ingenieurbüro CHANNEL
Sachverständige für technische Mechanik
Dienstleister in Konstruktion und Berechnung von Druckbehälter, Wärmetauscher, Ventile und Filter im Bereich Behälterbau, Maschinenbau und Apparatebau
www.ibchannel.net



Digital Hub Cologne GmbH (DHC)
Der zentrale Ort und erster Ansprechpartner zum Thema Digitalisierung und Innovation für etablierte Unternehmen und für das Startup-Ökosystem im Raum Köln.
www.digitalhubcologne.de



DGBB – Deutsche Gesellschaft für berufliche Bildung
Mit der Deutschen Hotelakademie, ALH-Akademie und Deutschen Sportakademie bietet die DGBB berufsbegleitende und staatlich zugelassene Weiterbildungen an.
www.dgbb.de



Quadratkollektiv
Projektentwicklung, z.B. für Filmproduktionen, 3D-Animationen, Postproduktion
www.quadratkollektiv.com



Wabion GmbH
Zertifizierte und prämierte Experten für Google G Suite, Google Maps, Google Search, Google Chrome und Google Cloud Plattform.
www.wabion.de



Amir Fathalian Business Consulting
Ziel ist es, die deutsch-iranischen Handelsbeziehungen zu fördern. Begleitung, Planung und Umsetzung von Geschäftsideen im Iran.
www.amirfathalian.com



bfab GmbH
Mit Hilfe der modernen Biotechnologie produziert b.fab nachhaltig Chemikalien aus CO₂, Wasser und regenerativem Strom. Durch Nutzung der Elektrochemie und einer anschließenden Fermentation kann durch die künstliche Photosynthese die Sonnenenergie mindestens um den Faktor 20 effizienter genutzt werden und gleichzeitig wird CO₂ in Chemikalien gebunden.
www.bfab.bio



Institut für Energieberatung und Baubiologie
Schadstoffmessung in Gebäuden; Schimmel und chemische Schadstoffe; bei Geruch, Erkrankung, Immobilienkauf; für Privatpersonen, Gewerbe, Kommunen und Bund
www.institut-beb.de



Der Ensemble e.V. unterstützt junge Menschen in NRW in ihrer sozialen und kulturellen Entwicklung mit Hilfe der innovativen YOUTH & ARTS-Projektreihe.
www.youth-and-arts.nrw



Vilusio
Ihre Spezialisten für Echtzeit Visualisierung
www.vilusio.com



Das Ingenieurbüro OKKA
Ihr Partner für Entwicklung & Konstruktion von Maschinenanlagen. 3D Druck Knowhow und Betriebsanleitungen gehören ebenfalls zu unserem Repertoire.
www.das-ingenieurbuero.de

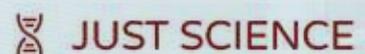


Echo Aero GmbH
Luft- und Raumfahrt. IT-Dienstleistungen, Beratung, Training, Industrie- und Produktdesign, Zertifizierungen.
www.echo.aero



Analytische Standards Andre Stratmann
Service Labor GmbH

Die **ASAS Labor GmbH** beschäftigt sich mit der Gewinnung von Referenzsubstanzen zu analytischen Zwecken, die bisher kommerziell nicht erhältlich sind, bevorzugt im Bereich Extractables und Leachables (E/L). ASAS ist spezialisiert auf reaktive (elektrophile) E/L's, wie z. B. halogenierte Rubber Oligomere aus Elastomeren.
www.asas-labor.de



Das Schülerlabor **JUST SCIENCE** vermittelt Schüler*innen einen Einblick in die spannende Welt der Molekularbiologie, indem sie einen oder mehrere Tage lang Experimente durchführen. Dies geschieht individuell in kleinen Gruppen oder auch im Klassen- oder Kursverband.
www.just-science.de



JavaHochZwei
E-Learning-Plattform für Softwareentwicklung mit Java
www.javahochzwei.de



ISTAT-Institut für angewandte Statistik GmbH
Hier werden sowohl wissenschaftliche Forschungsprojekte als auch Projekte der Auftragsforschung durchgeführt.
www.istat.de



Die **Beest GmbH** betreibt elektronische Beratung, Planung und Bauleitung in modernster Art: wirtschaftlich, effizient und ressourcenschonend.

www.besst-gmbh.de



Patron Socks, die neuen Männersocken. Ein Hauch von Luxus, hochwertig, bequem, individuell.

www.patronsocks.com

IT Serviceflat

IT-Service Flat UG

3D-Druckentwicklung, Serviceleistungen für IT Hard- und Software

www.it-serviceflat.de



Cryotherapeutics GmbH

Entwicklung und Vermarktung von medizinischen Produkten durch Kryotherapie

www.cryotherapeutics.com



KOE-Architekten

Gemeinsam mit zukunftsorientierten Unternehmen wird an der Entwicklung von innovativen Baustoffen und umweltschonenden Konstruktionen gearbeitet. Ebenso werden erfolgreich private und öffentliche Bauherren bei der Realisierung von Wohnungsbauten betreut.

www.koe-architekten.de



Mecorad GmbH

Industrielle Mess- und Regelungstechnik für Warmwalzwerke

www.mecorad.de



robidia

Erstellung professioneller Videoaufnahmen für Amateure. Dabei ersetzt ein Roboter den Kameramann. Damit wird der Prozess der Videoproduktion deutlich vereinfacht

www.robidia.de



AMC Ahead Media Creatives UG

Fotografie, Reiseblog, Onlineshops, Webdesign und Marketing



Happy Pet Club

Ein kostenloses Netzwerk für alle Haustierhalter. Mit wenigen Klicks kannst du dich mit anderen Tierfreunden lokal, überregional und online verbinden.

www.happy-pets.club.de



Ziegelmayer.net

Spezialist für Systemadministration im Windows- & Macintosh-Umfeld für kleine und mittelständische Unternehmen

www.ziegelmayer.net



multiBIND biotec GmbH

Patentierete Lösungen für Dekontamination und Desinfektion in Haushalt, Industrie, Hygiene, Biomedizin und Landwirtschaft

www.multibind.de

Onlinehandel C. Wiedemann

Onlinehandel C. Wiedemann ist eine Internetplattform für Artikel rund um Sport und Freizeit.



Kassenbonwerbung

flipside Kassenbonwerbung

Innovative und günstige Möglichkeiten der Neukundengewinnung

www.synmotion.com



PAIA Biotech GmbH

Entwicklung von partikelbasierten Immunoassays für Screeninganwendungen in der Pharma- und Biotechindustrie

www.paiabio.com



BACKEFIX

Backefix-Commerce – Jakob Kempski

Backzubehör Shop für nachhaltige Silikon Backutensilien.

www.backefix.com



Los Rockeros

Unabhängige Musikinitiative

www.los-rockeros.com



anicausa – Technology & Consulting

Unterstützung für IT-Entwicklungs- und Einführungsprojekte, sowie Beratungs- und Weiterbildungsangebote

www.anicausa.de



Sunlight Games GmbH

Spielentwicklung ohne Ausrichtung auf ein bestimmtes Genre mit viel Know-how und Kreativität

www.sunlight-games.com



plentyLeads GmbH

Kleinen und mittleren Unternehmen (KMU) wird die Möglichkeit geboten, die stärksten Werkzeuge des modernen Online-Marketings für sich zu nutzen und können so durch die strategische Vernetzung relevanter Online-Marketing-Elemente Online-Erfolge generieren.

www.plentyleads.de



Lommatzsch & Säger GmbH

Analytik von Mineralöl-Kohlenwasserstoffen, Oligomeren und NIAS aus Lebensmittelverpackungen sowie R&D für multidimensionale Chromatographie

www.mosh-moah.de



pbsgeo

Unabhängiger Dienstleister im Bereich Geoinformatik und GIS-Lösungen nach Maß

www.pbsgeo.com

Gründen in der Krise// oder: Gründerklima in Nordrhein-Westfalen

Corona ist (für Gründer) mehr Chance als Risiko

Nach Angaben des Statistischen Bundesamts ist in Deutschland die Zahl der Gründungen im ersten Halbjahr um 9,4 Prozent gesunken. Zahlen von Startupdetector zeigen jedoch: Die Startup-Szene in Nordrhein-Westfalen hat sich besser entwickelt als im Landesdurchschnitt. Ein Gespräch mit Andreas Brünjes, Leiter des GründerCenters der Sparkasse KölnBonn, zeigt, was die Gründe dafür sind und warum es eine gute Idee sein kann, in der aktuellen Situation zu gründen.



Andreas Brünjes
Leiter des GründerCenter

RheinZeiger: Haben Sie mit der Corona-Krise überhaupt noch Anfragen von Gründern bekommen?

Andreas Brünjes: Das haben wir – und das überrascht mich offen gestanden auch nicht. Die Gründerszene in NRW, ganz speziell in Köln, profitiert generell von der Stärke der Wirtschaftsregionen entlang der Rheinachse und diese Stabilität zeigt sich nun auch in der Krise. Aktuell steigt bei uns sogar die Zahl der Gründungsanfragen. Für das Gesamtjahr gehen wir von deutlich mehr als 500 aus.

Warum sind Sie nicht überrascht, dass das Interesse an Gründungen weiterhin hoch ist? Die Gründerszene ist vom Coronavirus hart betroffen. Manche Startups verzeichnen Umsatzeinbrüche von mehr als 90 Prozent. Weil sie kaum an frisches Kapital kommen, droht vielen jungen Firmen das Aus.

Andreas Brünjes: Das wirtschaftliche Umfeld ist derzeit zweifellos herausfordernd. Aber das betrifft fast alle Branchen und Unternehmen und nicht nur Startups. Interessanterweise beobachten wir jedoch, dass der Konjunkturreinbruch in Folge des Lockdowns bei Gründern wie eine Art

Filter wirkt. Gerade weil die Bedingungen alles andere als einfach sind, wird derzeit nicht aus dem Bauch heraus gegründet. Stattdessen ist der Faktor Krisenfestigkeit von Anfang an fester Bestandteil des Konzepts. Jedenfalls kommen zu uns überdurchschnittlich viele überzeugende Unternehmerpersönlichkeiten mit guten, sorgfältig durchdachten Geschäftsideen. Das halte ich nicht für einen Zufall.

Was sind das für Geschäftsideen?

Andreas Brünjes: Das Spektrum ist vergleichsweise breit. Zum einen sind es klassische Geschäftsmodelle, die sich in der Corona-Krise als relativ stabil erwiesen haben – etwa im Bereich Lebensmitteleinzelhandel oder im Bereich des Handwerks. Ein zweiter Schwerpunkt liegt bei neuen oder bestehenden Geschäftsmodellen, die mit der Krise eine stärkere Nachfrage zu verzeichnen haben, also die so genannten Pandemie-Gewinner. Dazu zählt der Bereich rund um das Thema Digitalisierung wie zum Beispiel IT-Beratung und -Dienstleistung, Programmierung und Netzinfrastruktur.

In vielen dieser Bereiche waren die Geschäftsaussichten aber schon vor der Krise nicht wirklich schlecht, oder?

Andreas Brünjes: Für den einen oder anderen Sektor stimmt das sicherlich. Aber der entscheidende Punkt ist: Für Gründer haben sich mit der Krise neue Chancen aufgetan, zumindest aber haben sich die Startchancen in vielen Fällen verbessert. Ich nenne ein Beispiel: Derzeit sind plötzlich sehr viele attraktive Ladenlokale verfügbar, die in puncto Mieten selbst in Toplagen durchaus erschwinglich sind. Einen guten Standort zu vertretbaren Kosten halte ich für einen elementaren Erfolgsfaktor für jedes Startup, selbst, wenn das Geschäftsmodell nicht auf direkten Kundenkontakt angewiesen ist, weil es digital basiert ist. Mit der Krise finden Gründer aber häufig auch ein für sie besseres Wettbewerbsumfeld vor. Während sie selbst ohne Altlasten in den Markt starten, haben in vielen Branchen selbst gestandene Platzhirsche Hilfskredite aufnehmen müssen. Die Rückzahlung dieser Verbindlichkeiten belastet in den kommenden Jahren die Liquidität dieser Unternehmen.

25. November



Biotechnologie und Biodiplomatie

Die Folgen des Klimawandels werden immer deutlicher. Dennoch dürfen Themen wie Ernährungssicherheit oder Erhalt der Ökosysteme nicht aus den Augen verloren werden. Die Herausforderungen verlangen einen ganzheitlichen Ansatz, und sie erfordern einen Wandel in der Gesellschaft; jeder ist betroffen. Wir werden die Nachhaltigkeit in den Mittelpunkt rücken müssen – überall in der Wirtschaft. Die Politik, eine „Biodiplomatie“, wird Sachverstand und Mut benötigen, um diesen Wandel auf den Weg zu bringen. Hierzu erscheint am 25. November ein Artikel von Alfredo Aguilar und Christian Patermann in der Zeitschrift New BIOTECHNOLOGY. Der Artikel kann bereits jetzt online gefunden und als PDF downgeloadet werden.

www.sciencedirect.com/search?q=Biodiplomacy



Sie verringert zusätzlich den Spielraum für Investitionen, was dann oft auch zu Lasten der Innovationskraft geht. Am Ende stehen die Margen unter Druck und es stellt sich die Frage, ob sich dies über höhere Endkundenpreise auffangen lässt.

Nun starten aber auch die meisten Gründer mit einer Finanzierungslast – zum Beispiel, weil sie von Investoren oder etwa über Ihr Haus Darlehen aufnehmen, um ihre Geschäftsidee ans Laufen zu bringen.

Andreas Brünjes: Das ist richtig. Aber der Unterschied zu etablierten Unternehmen ist, dass die Liquiditätsbelastung für die Rückzahlung dieser Verbindlichkeiten von Anfang an in den Businessplan mit einkalkuliert wird. Gleichzeitig werden Gründer aufgrund der andauernden Corona-Einschränkungen ihre Kosten höher ansetzen – etwa für ein umfassendes Hygienekonzept. Das fängt bei der Wahl des Standortes an, geht über den Ladenbau beziehungsweise die Konzeption der Produktionsflächen und endet bei der Gestaltung der Kundenkontaktzonen. Andererseits werden sie ihre Umsatz- und Rentabilitätsplanung wegen der unsicheren Konjunkturlage eher vorsichtig ansetzen. Durch eine solch ausgeprägt konservative Planung entsteht Potenzial für positive Überraschungen. Sollte zum Beispiel bereits Ende dieses Jahres oder Anfang kommenden Jahres ein Impfstoff gegen Covid-19 auf den Markt kommen, werden die Einschränkungen, die wir in den vergangenen Monaten erlebt haben, wahrscheinlich zügig gelockert werden oder sie fallen ganz weg. Gründer, die jetzt an den Start gehen, haben damit die Chancen, früher als geplant profitabel zu werden und damit schneller den Break-even zu schaffen.

Gibt es denn andere Möglichkeiten als über eine vorsichtige Planung das Gründungsrisiko zu senken?

Andreas Brünjes: Die gibt es. Mit der Corona-Krise ist der Markt für Firmenübernahmen in Bewegung gekommen. Viele Alteigentümer haben die Pandemie zum Anlass genommen, ihre Nachfolgeregelung, die sie bislang hinausgeschoben haben, anzugehen. Weil es familienintern häufig an einem Nachfolger mangelt, werden nun verstärkt externe Kandidaten gesucht, die den Betrieb weiterführen. Angesichts des dynamischen Umfelds sind die bisherigen Firmenchefs häufig bereit zu akzeptieren, dass der Übernehmer eine Neuausrichtung vornimmt. Einer Gründung steht das praktisch kaum nach. Aber es gibt vorhandene Strukturen, auf die man bei Bedarf bauen kann. 

 **Sparkasse KölnBonn**

www.sparkasse-koelnbonn.de

Planspiel

**LAST
CALL**

Mensch! Macht! Klima!

Klimaschutz und Hungerbekämpfung sind Verpflichtungen und Ziele der internationalen Staatengemeinschaft. Doch sie kommen immer wieder auch miteinander in Konflikt. FIAN Deutschland hat dazu das Planspiel „Mensch.Macht. Klima“ entwickelt. Es führt die Teilnehmer in ein fiktives lateinamerikanisches Land. Sie schlüpfen in Rollen, lernen unterschiedliche Sichtweisen kennen und können sich spielerisch mit dem möglichen Konflikt zwischen Klimaschutz und Menschenrechten auseinandersetzen.

www.fian.de/planspiel

Stahl digital in Form bringen

mecorad

www.mecorad.com

mecorad wurde Ende 2018 von Andreas Heutz, Cagdas Ünlüer und Marc Banaszak gegründet. Wir bieten Messung und Optimierung für die Warmumformung von Stahl und Metallen unter widrigsten Bedingungen, wie etwa dem Warmwalzen oder dem Strangguss. Unsere Vision ist eine der zunehmenden Urbanisierung und einer Circular Economy gerecht werdenden Stahl- und Metallindustrie. Deshalb arbeiten wir daran, durch Automatisierung präzise inline Interventionen zu ermöglichen, die den Verbrauch von Energie und den Produktionsausschuss reduziert sowie die Qualität der Produkte erhöht. Wir haben hierzu eine industrial IoT Lösung entwickelt, die mittels Radar Geometrien genau dort erfasst, wo andere Technologien versagen, und diese Prozesse durch den Einsatz von KI nachhaltig verändert. Wir messen Breite, Dicke, Länge von Umformgütern im Mikrometerbereich an jeder Prozessstelle und generieren daraus Informationen für bessere Prädiktion und Präzision – unser Beitrag zu einer nachhaltigeren Stahlproduktion. 

Für morgen! Wir begleiten Sie hin zu modernen Lösungen.



Beratung · Planung · Bauleitung

www.besst-gmbh.de

Wir haben es uns zum Ziel gemacht, durch moderne, effiziente und nachhaltige Arbeitstechniken Ressourcen zu schonen und unsere Zukunft lebenswert zu gestalten. Die BESST GmbH, ein Büro für elektrotechnische Beratung, Planung, Bauleitung und Betreuung im gesamten Bereich der Elektrotechnik. Bereits seit vielen Jahren engagieren wir uns auch privat für eine nachhaltige und ressourcenschonende Lebensweise und begeistern uns für moderne und effiziente Technologien sowie Arbeitstechniken. Durch langjährige praktische und planerische Erfahrung können Ihre Projekte praxisnah und sinnvoll geplant werden. Sie profitieren von einem reibungslosen Projektablauf. Kollisionen mit Fremdgewerken werden bereits in der Planungsphase erkannt, abgestimmt und beseitigt. Wir planen nicht mit Scheuklappen! Wir schauen auch links und rechts. 

Flugzeug-Innendesign



www.echo.aero

Echo Aero ist ein Technologie-Startup. Auf einem Online-Marktplace und einer digitalen Kollaborationsplattform für die Flugzeuginnenindustrie werden digitale Werkzeuge zum Konfigurieren und Entwerfen von Flugzeugkabinenlayouts angeboten sowie Unterstützung zum Verwalten von Katalogen, Simulieren von Kabinenangeboten und Einnahmen sowie Optimierungen von Änderungsprojekten und Überprüfung der Zertifizierungsbereitschaft. Die Cabin Online Plattform hilft unseren Kunden schneller und effizienter zu arbeiten und deren Produkte online zu promoten. 

Global Entrepreneurship Monitor (GEM) 2019/20

LAST
CALL

Gründer werden jünger und Gründung wird positiv bewertet

In den letzten Jahren hat in Deutschland eine Verschiebung der Gründungsaktivitäten von den mittleren (35 bis 44-Jährige) zu den beiden jüngsten (18 bis 24-Jährige und 25 bis 34-Jährige) Bevölkerungsgruppen stattgefunden. Denn der jüngste Anstieg der Gründungen in Deutschland ist hauptsächlich auf sehr junge Gründungspersonen zurückzuführen. Das zeigt die deutsche Ausgabe des Global Entrepreneurship Monitor (GEM) 2019/20, die das RWK Kompetenzzentrum in Kooperation mit dem Institut für Wirtschafts- und Kulturgeographie der Leibniz Universität Hannover erstellt hat. Der GEM 2020 erschien im April 2020. www.rkw-kompetenzzentrum.de



© Sunlight Games

Spiele und Köln 3D



www.sunlight-games.com

Sunlight Games entwickelt seit 2013 Computer- und Videospiele für PC, VR, Mobile und Konsolen. Bereits erschienene Spiele sind z. B. „Game Tycoon 2“, „Gold Rush! Anniversary“ und „One Hundred Ways“. Aktuell arbeitet das Team an mehreren Projekten. Eines davon wird 2021 für PC und Konsolen (Xbox, PlayStation und Switch) erscheinen und in Kürze angekündigt werden.

Ein Herzensprojekt ist dem Gründer Marco Sowa-Israel das Projekt unter dem Arbeitstitel „Köln 3D“. Hier werden die Benutzer einige Bereiche von Köln in der Gegenwart, aber auch zu vergangenen Zeiträumen in 3D anschauen und erkunden können. Das Projekt soll in vielen Schritten erweitert werden und ist auf Sponsoren und Spenden angewiesen. Der aktuelle Stand kann unter www.koeln-3d.de kostenfrei heruntergeladen werden. Neben dem Alter Markt wurde auch das RTZ bzw. die alte Akkumulatorenfabrik auf dem Hagen-Campus umgesetzt. 

Programmieren lernen



www.javahochzwei.de

Ziel von JavaHochZwei ist der Aufbau einer deutschsprachigen E-Learning-Plattform im Bereich der Softwareentwicklung in Java. Java selbst zählt unbestritten zu den wichtigsten Programmiersprachen der Welt. Bei der akademischen Wissensvermittlung an Hochschulen spielt sie ebenfalls eine tragende Rolle.

Um dem schnellen Wandel der Zeit standhalten zu können, erscheinen mittlerweile jedes Jahr fest terminiert zwei neue Versionen. Seit dies so beschlossen wurde, konnte Java nochmals an Fahrt gewinnen, um so seinen Platz an der Weltspitze der Programmiersprachen hoffentlich noch lange behaupten zu können. Diese und andere Gründe machen die Wissensvermittlung auf dem Gebiet so erstrebenswert. Als studierter Informatiker und heimlicher Pädagoge finde ich es zudem mehr als spannend, die moderne Technik nicht nur zum Programmieren an sich zu nutzen sondern sie auch innerhalb der Lehre zu verwenden. 

Die Herausforderungen der Messe im digitalen Zeitalter

Messe 4.0

Gesehen und gesehen werden – wir sprechen nicht nur von den Reichen und Schönen. Insbesondere die B2B Unternehmen sehen Messeauftritte als die wichtigste Marketingmaßnahme im gesamten Marketingbudget. Die Messeauftritte, auf die man das gesamte Jahr hinarbeitet, können den Geschäftserfolg enorm beeinflussen. Allerdings haben die imposanten Messestände auch ihren Preis: Anständige Messestände kosten mindestens 5.000 Euro, hierbei wurden der Auf- und Abbau, die Anfertigung sowie die technischen Kosten noch nicht berücksichtigt.

Für Startup oder Kleinunternehmer sind dies oft utopische Summen, die sie sich nicht leisten können. Da kommen die Kosteneinsparungen durch digitale Messen wie gerufen ..., oder? Das Institut für Messewirtschaft von Herrn Prof. Dr. Martin Fritze an der Universität zu Köln bietet Studierenden die Möglichkeit, in Kooperation mit der Koelnmesse GmbH, Lösungen zu aktuellen Messe-Themen zu entwickeln. In dem Kurs „Service Innovation“ standen die Studierenden in

diesem Jahr vor der Aufgabe, ein digitales Messeprodukt zu gestalten. Herr Prof. Dr. Fritze ist selbst über seine Forschung zum Dienstleistungsmanagement, Konsumentenverhalten und der Digitalisierung zum Messeschwerpunkt gelangt, denn das sind alles Bereiche, die das Messewesen von heute sehr stark beschäftigen. Er beantwortet einige Fragen für den Rheinzeiger und lässt uns an seiner Sicht der zukünftigen Messeentwicklungen teilhaben.

RheinZeiger: Die Messeplanung hat sich seit einem Jahrhundert nicht geändert. Wie kommt es, dass diese Form des Marketings immer noch Bestand hat in unserer Gesellschaft und wie hat sie sich im Zuge der Digitalisierung in den letzten 10–15 Jahren verändert?

Prof. Dr. Martin Fritze: Das stimmt, denn eine Konstante ist das menschliche Bedürfnis nach realen sozialen Interaktionen, welche sich durch die Geschichte des Messewesens zieht. Zukünftig wird es aber darauf ankommen, dass Messen diesem Bedürfnis effizient und fokussiert nachkommen. Das Messeerlebnis hat sich in den letzten Jahren

verändert und ist vor allem digitaler geworden. Dieser Trend wird zukünftig auch noch anhalten, vor allem beschleunigt durch aktuelle Entwicklungen rund um die Corona-Krise. Das heißt zum Beispiel, dass durch den Einsatz digitaler Technologien unnötige Warteschlangen auf Messen der Vergangenheit angehören und an deren Stelle die dynamische Koordinierung von Besucherströmen und Begegnungen treten.

Und nun in Abhängigkeit von Corona, konnte man deutliche Wachstumfelder sehen? Was war das Überraschendste für Sie?

Prof. Dr. Martin Fritze: Wir beobachten ganz allgemein neben der Internationalisierung von größeren Messen eine Spezialisierung von kleineren Messen, und letzteres auch außerhalb von großen Messestandorten. Gleichzeitig ist zu erkennen, dass tradierte Messekonzepte, welche sich nur langsam oder kaum den aktuellen Bedürfnissen anpassen, zunehmend um ihre Daseinsberechtigung kämpfen. Dies trifft auch auf große Messen mit langer Tradition zu. Der Messemarkt von heute ist kompromissloser und kritischer, was eine höhere Innovationsfähigkeit erfordert. Digitale Alternativen erhöhen den Druck auf analoge Messen, ihre Nutzendimensionen kritisch zu reflektieren.

Die Corona-Krise wirkt wie in vielen Bereichen auch für diese Entwicklungen wie ein Brandbeschleuniger. Gleichzeitig eröffnet die Krise für viele Akteure eine Art Blaupause, um bestehende Geschäftspraktiken zu hinterfragen. Dies wird den Druck auf die Messebranche erhöhen.

**Prof. Dr.
Martin Fritze**

Hochschullehrer





Glauben Sie, dass zukünftig Messen nur noch digital abgehalten werden oder die physischen Messen immer noch bestehen bleiben werden?

Prof. Dr. Martin Fritze: Ich denke in Zukunft wird nicht die Frage sein, ob Messen digitaler werden oder nicht, sondern vielmehr, welche Akteure am meisten von einer unausweichlichen Digitalisierung des Messewesens profitieren werden. Dies umfasst z.B. auch den Marktzugang. Während Messeveranstalter versuchen, Kunden von analogen Messen für digitale Angebote zu begeistern, gibt es neue Anbieter, die sich im Gegensatz dazu über digitale Netzwerke einen zunehmend dominanten Zugang zum analogen Messemarkt verschaffen (z.B. Xing).

Langfristig ist aktuell von einer Verlagerung von vor allem rein informativen Messen oder Messeinhalten ins Digitale auszugehen. Unsere aktuellen Studien zeigen, dass die Messelandschaft der Zukunft insgesamt stärker von hybriden Lösungen (sprich analog und digital) als heute geprägt sein wird.

Lassen Sie uns doch über Startups und KMUs sprechen. Messesauftritte sind bekanntlich sehr teuer. Lohnt es sich für diese Gruppen dort auszustellen? Gibt es wissenschaftliche Belege dazu, wie Unternehmen mit kleinen Messeständen mehr Aufmerksamkeit auf sich ziehen können?

Prof. Dr. Martin Fritze: Das lässt sich natürlich pauschal nicht beantworten. Jedoch ist klar, dass neben der traditionellen Kosten-Nutzen-Rechnung, wobei der Nutzenaspekt meist alleinig über die erzielte Kontaktrate quantifiziert wurde, heutzutage auch weitere Aspekte und mögliche Erlebnisdimensionen hinzukommen, welche für einen Messeauftritt sprechen. Ein gelungener Messeauftritt kann u.a. durch Multiplikatoren über soziale Netzwerke eine gute Gelegenheit sein, um das eigene Unternehmen überhaupt erst bekannt zu machen, zu positionieren und innerhalb einer Branche besser zu verorten. Das muss nicht mit erhöhten Kosten verbunden sein, sondern kann auch über kreative Ansätze getrieben sein, wie man sie z.B. aus dem Guerilla-Marketing kennt. Weitere Vorteile für junge Unternehmen mit innovativen Produkten ist die verfügbare Marktnähe auf Messen. So können zu neuen Produkten und materiellen Gütern wie Dienstleistungen bereits frühzeitig und vor

Markteinführung effizient Rückmeldungen vom Markt über diverse Anspruchsgruppen, welche sich auf Messen wiederfinden, eingeholt werden. Dies kann Forschungs- und Entwicklungskosten einsparen, wodurch sich die Kosten für einen Messeauftritt dann schnell amortisieren.

Was würden Sie Startups und KMUs bei ihrem ersten Messestand raten?

Prof. Dr. Martin Fritze: Zunächst ist das Wichtigste, das eigentliche Messeziel klar zu definieren. Der Messeauftritt sollte dann sehr konsequent diesem Ziel angepasst werden. Ähnlich wie bei der Positionierung von Marken und Produkten am Markt, sollte auch ein Messestand eine klare Botschaft haben und einen wettbewerbsvorteiligen Mehrwert auf der Messe bieten, um in den Köpfen zu bleiben. Außerdem gibt es für Startups und KMUs vielfältige Fördermöglichkeiten, die den Messeauftritt erheblich unterstützen können. Von Seiten des Bundesministeriums für Wirtschaft und Energie (BMWi) werden beispielsweise Förderungen angeboten, die junge und innovative Unternehmen bei ihren ersten drei Messeauftritten finanziell unterstützen. Weitere Informationen erhält man auf den Seiten der AUMA. Es gibt viele weitere Angebote, die kleine Unternehmen fördern.



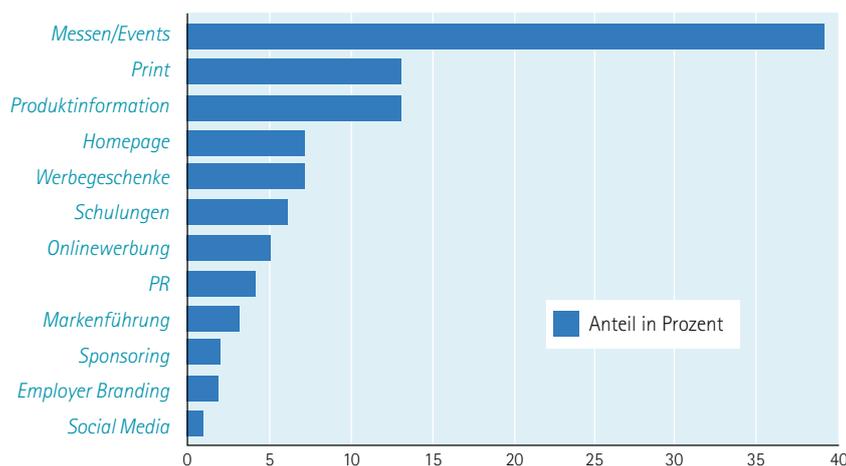
Das Gespräch führte
Sheila Sewar

Herzlichen Dank für das ausführliche Interview!



Sheila Sewar

Verteilung des Marketingbudgets in B2B Unternehmen in Deutschland



Quelle: Bundesverband Industrie Kommunikation e.V. (bvik, 2015)

Steuerung mit Licht soll neue Medikamente ermöglichen

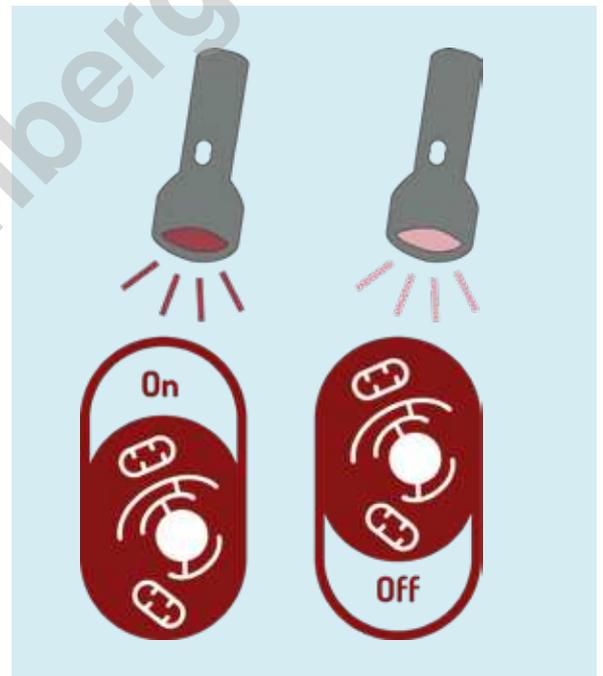
Ningaloo Biosystems geht an den Start

Mit den biotechnologischen Instrumenten von Ningaloo hält die Optogenetik, ein neuer Zweig der Molekularbiologie, Einzug in die industrielle Produktion von Medikamenten und Impfstoffen. Mit diesen Geräten kann man mit Licht nicht-invasiv, präzise und digital verschiedene Prozesse in Zellkulturen parallel steuern. Die Technik findet Anwendung sowohl in der Forschung als auch bei großen Produktionsanlagen in der pharmazeutischen Industrie.

Die Gründer der Ningaloo Biosystems GmbH, die beiden Biologen Dr. Herbert Müller-Hartmann und Dr. Hanns-Martin Schmidt suchten ursprünglich nach Lösungen, um neuartige biotechnische Medikamente gegen schwerwiegende Krankheiten herstellen zu können. Ein Hindernis dabei war, dass es bei der Kultivierung der Zellen, die solche Biopharmazeutika produzieren, noch an hinreichend präzisen Steuerungsmöglichkeiten fehlte. Ihnen wurde schnell klar, dass eine vor allem aus der Neurophysiologie bekannte Technik, die Optogenetik, hier Abhilfe schaffen kann und ein enormes, noch nicht erschlossenes Potential für Anwendungen in der Biopharmazeutik hat.

Weil beide Tüftler in der biotechnologischen Forschung und Industrie gut vernetzt sind, konnten sie relativ schnell die ersten Prototypen bauen. Auch den tatsächlichen

Dr. Herbert
Müller-Hartmann und
Dr. Hanns-Martin
Schmidt



Kontrolle von Zellfunktionen durch Ein- und Ausschalten von Licht

Bedarf in der biopharmazeutischen Medikamentenproduktion konnten sie zügig ermitteln. Nicht zuletzt das positive Feedback und ein Treppchenplatz bei einem renommierten Businessplan-Wettbewerb gaben den Anlass zur Gründung der GmbH. Seitdem steht die Entwicklung der Technologien zur Serienreife, die Realisierung von Partnerschaften und die Sicherung der Finanzierung im Mittelpunkt. 

**Ningaloo
Biosystems**

www.ningaloo.bio



© Projektträger Jülich, Forschungszentrum Jülich GmbH

Nachhaltige Überlegungen zur Zukunft der Welt

Bioökonomie & Biotechnologie

Wir befinden uns im Wissenschaftsjahr 2020 mit dem Thema Bioökonomie. Und dieses Wissenschaftsjahr wurde bis Ende 2021 verlängert. Damit soll das Potenzial der Bioökonomie noch intensiver und nachhaltiger der Öffentlichkeit vorgestellt werden. Mit Hilfe der Bioökonomie werden verschiedene Ziele verfolgt: Der Einsatz fossiler Rohstoffe soll reduziert werden. Stoffe und Reststoffe aus der Landwirtschaft sollen in neue Wertschöpfungsketten geführt werden. Neue nachhaltige Innovationen sollen ihren Weg in die Praxis finden.

Um all die Ziele zu erreichen, waren bzw. sind zahlreiche Veranstaltungen geplant. Auch hier musste aber Vieles wegen der Corona-Pandemie verschoben werden, und nun soll die Verlängerung dieses Wissenschaftsjahres hier ein Nachholen ermöglichen. Der Wettbewerb Biophorie hat ebenso einen Beitrag hierzu geleistet wie der Hochschulwettbewerb „Zeigt eure Forschung!“. Neu gestartet ist soeben der Wettbewerb „Mein(e) Plastik ist bio!“.

Zu den Aktionen gehört auch der Wettbewerb „Urbane Bioökonomie“. Wir dürfen gespannt sein, welche Ideen im Rahmen dieses Wettbewerbs entwickelt wurden. Der Ideenwettbewerb, ausgelobt vom BMBF, startete am 2. März 2020. 73 Teilnehmer (Einzelpersonen oder Gruppen) bewarben sich bis Ende April 2020 und machten im Juni beim virtuellen Makeathon mit. Eine Expertenjury entschied im September über die besten Ideen und wählte drei Finalisten aus. In einem Public Voting werden die Platzierungen bestimmt. Beim Deutschen Nachhaltigkeitstag am 3. und 4. Dezember in Düsseldorf werden die Ideen prominent präsentiert und das Siegerteam gekürt. Die Nominierten erhalten darüber hinaus eine individuelle Förderberatung und

ein Medientraining, damit sie ihre Ideen weiterentwickeln und vielleicht sogar durch Unternehmensgründung in den Markt bringen können. Unser Alltag ist noch sehr von der erdölbasierten Wirtschaft geprägt. Themen wie Ernährung, Energieversorgung, Gesundheit, Landwirtschaft oder auch Mobilität stellen uns vor große Aufgaben und Herausforderungen. Ohne einen wirklichen Wandel in der Gesellschaft werden sich diese Themen nicht bewältigen lassen. Dieser Wandel aber erfordert neues Denken, neue Konzepte und neue Innovationen. Welches Potenzial die Bioökonomie bietet, zeigen Produkte wie Kleidung aus Milch, Kaffeetassen aus Kaffeesatz oder Nagellack aus Algen.

In diesem Zusammenhang brauchen wir auch ein neues Denken über die Biotechnologie, die eine Basis bildet für die Bioökonomie. Denn es gibt nicht nur die rote Biotechnologie. Diese Technologie kann weitaus mehr, und über diese zahlreichen Möglichkeiten müssen wir reden und daraus neue Konzepte zur industriellen Produktion nachhaltiger Produkte entwickeln. Das braucht auch eine erhöhte Produktion nachwachsender Rohstoffe, aber genau darin liegen auch viele Chancen. 



Dynamische Startup-Community mit Entwicklungspotenzial

Das Gründerökosystem Köln

In einem Artikel über einen Wirtschaftsstand den Begriff „Ökosystem“ zu finden, verwundert zunächst: Die Biologie definiert ein Ökosystem als eine Lebensgemeinschaft verschiedener Arten in einem Lebensraum. In der Wirtschaft dagegen versteht man unter Ökosystem ein komplexes System aus verschiedenen Institutionen, die miteinander in unterschiedlich ausgeprägter Beziehung stehen. Hier betrachten wir die Startup-Szene Köln.

Köln, eine Metropole am Rhein, ist die viertgrößte Stadt Deutschlands und weltweit bekannt für ihre berühmte „kölische Mentalität“. In einem Umkreis von 100 km leben über 17 Millionen Menschen. Darüber hinaus ist jeder dritte Einwohner jünger als 30 Jahre, und ein weiteres Drittel verfügt über einen Migrationshintergrund.

Diese enorme Vielfalt spiegelt sich auch im Wirtschaftsgefüge der Domstadt wider – ist sie doch weithin für ihre Automobil-, Gesundheits- und Medienwirtschaft sowie als Versicherungsstandort bekannt. Beim wirtschaftlichen Gesamtoutput liegt Köln mit mehr als 53 Milliarden Euro bundesweit auf Platz fünf. Darüber hinaus stellt sich diese

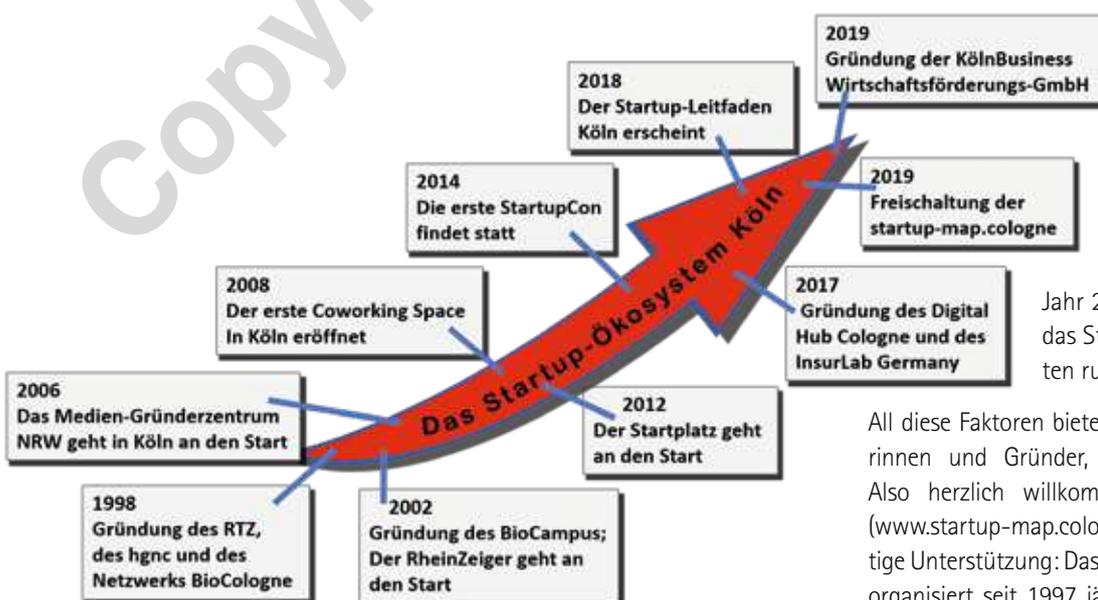
Stadt mit über 60 Gründerzentren, Coworking Spaces, Inkubatoren und Acceleratoren, in denen sich fast 1.000 Startups tummeln, als echter Startup-Hotspot dar.

An den Schulen in Köln lernen über 110.000 Schülerinnen und Schüler. Bereits hier zeigt sich das Potenzial unternehmerisch denkender Menschen, denn das „Kölner Netzwerk Schülerfirmen“ weist rund 60 Schülerfirmen aus. Und mit rund 106.000 Studierenden ist Köln eine der drei größten Hochschulstandorte Deutschlands. Viele der Studierenden streben die Selbstständigkeit an. Das lässt sich unter anderem daran erkennen, dass bereits 1998 das „hochschulgründernetz cologne“ (hgnc) ins Leben gerufen wurde.

Das Netzwerk fördert seither Hochschulausgründungen durch Unterstützung etwa über das EXIST-Gründerstipendium.

Startups können sich in Köln über den Digital Hub Cologne um das Gründerstipendium NRW bewerben. Seit Beginn im

Jahr 2018 habe sich über 300 Teams um das Stipendium beworben; davon erhielten rund 50 % eine Zusage.



All diese Faktoren bieten das perfekte Umfeld für Gründerinnen und Gründer, die endlich durchstarten wollen. Also herzlich willkommen im Gründerökosystem Köln (www.startup-map.cologne)! Startups finden in Köln vielfältige Unterstützung: Das „Neue Unternehmertum Rheinland“ organisiert seit 1997 jährliche Businessplan-Wettbewerbe.

In dieser Zeit gingen über 1.000 neue Unternehmen an den Start. Einige machten bundesweit von sich reden, wie True Fruits oder Ergobag. Anfang 2020 wurde NUK in den Digital Hub Cologne integriert, der sich außer um die Startup-Szene allgemein insbesondere um die Kooperation von Startups und Mittelstand zur Unterstützung der Digitalisierung kümmert. Das Netzwerk Unternehmer-START Köln organisiert den „Gründertag Köln“, der jährlich bis zu 1.000 Gründungsinteressierte anlockt, die sich in Vorträgen, Workshops und der begleitenden Messe Informationen zur geplanten Gründung holen.

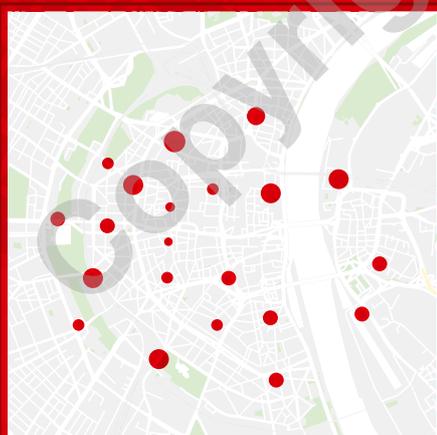
Dieses Startup-Ökosystem weiterzuentwickeln und zu vernetzen hat sich die Startup Unit der 2019 gegründeten KölnBusiness Wirtschaftsförderungs-GmbH zur Aufgabe gemacht. So hat sie zum Beispiel mit Dealroom die „startup-map.cologne“ aufgebaut, die die gesamte Kölner Gründerszene abbildet. Die Online-Datenbank bietet Investoren und Unternehmen die Möglichkeit, die für sie interessanten Startups schnell und einfach zu identifizieren. Gleichzeitig wird Köln als wichtiger Standort für innovative Geschäftsmodelle gestärkt. So nutzt die Startup Unit der KölnBusiness die startup-map.cologne unter anderem, um



umfangreiche Statistiken und Analysen über den Standort zu erstellen. Ziel ist es, die Gründerszene in Köln zu stärken und die Region weiter zu einem der zentralen Startup- und Technologie-Hotspots in Europa auszubauen.

Es ist die Vielfalt dieser Metropole, die immer wieder neue Ideen hervorbringt und neue Zukunftstechnologien und Unternehmen entstehen lässt. Hier gibt es kein Problem, für das ein Startup aus einem der zahlreichen Gründerräume keine innovative Lösung liefern könnte. 

Explore the Cologne startup ecosystem



www.startup-map.cologne

Including
 •startups
 •scaleups
 •investors
 •and much more



Die aktuellen Zeiten können auch mit Chancen verbunden sein

Lernen in der Lernenden Organisation

Eine lernende Organisation kann definiert werden als anpassungsfähige Selbstorganisation, die auf innere und/oder äußere Reize reagiert und daraufhin einen Weg zu Erwerb, Speicherung und Austausch von informellem Wissen sucht. Dieses Lernen lässt sich also als eine Ausprägung von Change verstehen, bei der das Veränderungslernen der Lernenden Organisation die wesentliche Triebfeder ist. In der heutigen Zeit bringt zudem die digitale Entwicklung ganz neue Anforderungen und Möglichkeiten des Lernens mit sich.



Matthias Hirzel
www.hlp-connex.de

Wie stellt sich die Situation heute dar? Wir erleben so manches Vorhaben zur Weiterentwicklung von Organisation allerdings mit limitierter Wirkung, unter anderem:

- **Change Programme:** Change findet statt, wird eher „erlebt“ und soll aber auch gezielt vorangetrieben werden; aber mit was und wohin?
- **Performance-Programme:** Steigerung der Effizienz des bestehenden Systems. Die Frage, ob der eingeschlagene Weg richtig ist, bleibt ausgeklammert.
- **Total Quality Programme:** Verbesserungen im Detail und überall. Die „Kräumelmonster“ schlagen zu.

Gemeinsam ist ihnen, dass sie primär auf die Lösung aktueller Probleme abzielen, oder singular einen Aspekt betonen. So löst das eine das andere Programm ab; die grundsätzliche Fragestellung, was der Antrieb ist, mit dem sich die Organisation dauerhaft erfolgreich entwickeln kann, bleibt unbeantwortet oder vage.

Nur das aktuelle Problem lösen zu wollen ist zu kurz gesprungen

Was die Methoden der strategischen Positionierung in unserer sehr volatilen Welt zu bieten haben ist nicht so recht überzeugend. Es braucht ein Zukunftsbild, das aber fehlt, oder es kommt zu spekulativ daher. So entsteht eine Verunsicherung, die zudem durch die Digitalisierung und die Pandemie befeuert wird.

Da sich also keine Patentantworten bieten, besinnt man sich auf eine generelle Fähigkeit, mit Ungewissheit umzugehen, nämlich das Lernen. Dies will verstanden sein als eine andauernde Herausforderung; als eine Kompetenz, die sich in jeder Situation als nützlich erweist, die befähigt, unvorhergesehene Entwicklungen schnell zu interpretieren und zu begreifen, die mit Wissen und Sachverstand hilft, die „richtige“ Richtung einzuschlagen. Dabei geht es weniger um das klassische Anhäufen von Wissen und kognitiven Fähigkeiten. Gefragt ist experimentelles Lernen. So soll vermieden werden, dass die Entwicklung der Organisation weit hinter den Möglichkeiten herhinkt und dass die sich wandelnde Organisation den Menschen abhängt.

Gefragt ist ein Lernen, das nicht nur individuell sondern kollektiv ist, das also nicht nur auf Personen, sondern auch auf die Strukturen bezogen ist. Es soll nicht nur auf die Lösung des aktuellen Fachproblems, sondern auf die Verbesserung der übergreifenden Wertschöpfung gerichtet sein. Es soll sich also nicht nur als Anwendung einer Methode, sondern als nachhaltige Veränderung darstellen. Diesen umfassenden Ansatz bezeichnet Peter M. Senge in seinem Werk „The Fifth Discipline“ als „Lernende Organisation“.

Das Lernen in der Lernenden Organisation initiieren

Konkret stellt das Lernen in der „Lernenden Organisation“ auf vier wesentliche Aspekte ab:

1. Rekursives Lernen – den Regelkreis schließen

Es reicht nicht den konkreten Fall mit einer „perfekten“ Methode zu lösen, um dann zum Alltag überzugehen. Erst wenn der Regelkreis geschlossen wird, entsteht eine nachhaltige Wirkung. Dazu müssen die in der Praxis gewonnenen Erkenntnisse zu verfügbarem Wissen gemacht und in anwendbare Methoden überführt werden. Nur zum Prinzip erhoben bildet Rekursivität einen wesentlichen Pfeiler des Lernens in der Lernenden Organisation.

Rekursives Lernen ist mehr als die Kenntnis einer Methode.

Abb. 1

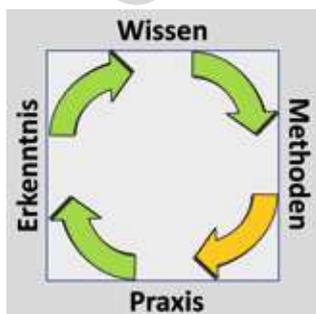
Regelkreis Lernen

Rekursives-Lernen

Wer dauerhaft erfolgreich sein will schließt den Regelkreis: Erkenntnis > Wissen > Methode > Praxis >

Fall-Lernen / Anwendungs-Lernen

Wer kurzfristig erfolgreich sein will stützt sich auf Erprobtes: Methode > Praxis



2. Kollektives Lernen

- Lernbeteiligung erweitern

Ein Lernen, bei dem mehrere Personen abteilungs- und hierarchieübergreifend komplexe Herausforderung angehen und sich in einem gemeinsamen Lernprozess einbringen, ist angesagt. Es reicht nicht individuelles Lernen zu addieren, ohne das Zusammenspiel ebenfalls zum Lerngegenstand zu machen.

Teamlernen ist mehr als separiertes Einzellernen.

3. „Wertschöpfungslernen“

- Lerngegenstand erweitern

Es reicht auch nicht, lediglich Fachwissen in den Abteilungen anzuhäufen, ohne dieses in die Wertschöpfungskette einzubringen und zu relativieren. Vielmehr wird in der Lernenden Organisation der übergreifende Leistungsprozess (Wertschöpfungskette) Gegenstand des Lernens.

Wertschöpfungslernen ist mehr als die Summe der Fachkompetenz.

4. Veränderungslernen

- die Lernreichweite erweitern

Ebenso reicht es nicht, lediglich ein gegebenes „System“ zu optimieren bzw. nur Anpassungen vorzunehmen. Weil Organisationen heute schneller auf Markt- und Technologieveränderungen reagieren, und weil sie ihre strategische Ausrichtung heute agiler und proaktiv gestalten müssen, sind die damit verbundenen Veränderungen auf die Organisation als Ganzes zu beziehen.

Veränderungslernen ist mehr als korrigieren.

Fazit

Die hier vorgestellten Aspekte des Lernprozesses bilden einen wesentlichen Baustein des Konzeptes der Lernenden Organisation. Es gewinnt an Bedeutung aufgrund der Einsicht, dass die klassische Entwicklung von Organisationen durch eine zielgerichtete, stetige Bewegung an Grenzen stößt. In der heutigen Welt mit ihren Imponderabilien, ihren kaum vorhersagbaren Wandel werden andere Antworten gesucht. So verlangt die wachsende Volatilität ein eher experimentierendes Vorgehen, bei dem die verfügbaren Ressourcen die Chance und die Begrenzung bilden. Veränderung kann sich hier auch in Schüben vollziehen. Der Wettbewerbsvorteil besteht also mehr und mehr in der Fähigkeit der Organisation, sich mit all ihren Komponenten abgestimmt zu entwickeln, sei es nun harmonisiert oder zyklisch, sei es nun ergebnis- oder ressourcenorientiert. Aber immer konzentriert bezogen auf die Menschen, die Technik, die Prozesse und die Strukturen. 

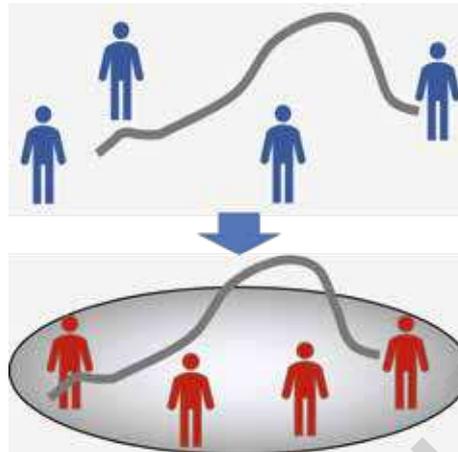


Abb. 2

Kollektives Lernen

Individuelle lernen

- zum Erwerb von Expertise
- Persönlichkeitsentwicklung
- Lösung komplizierter Probleme

Kollektives Lernen

- hierarchieübergreifend
- abteilungsübergreifend
- Lösung komplexer Probleme
- kollektives Lernen basiert auf individuellem Lernen

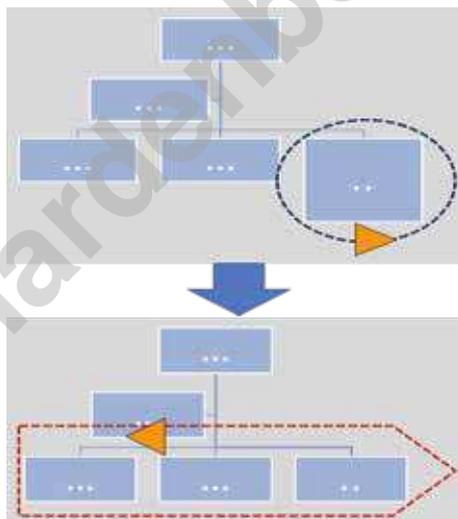


Abb. 3

Wertschöpfungslernen

Abteilungsbezogenes Lernen

- Aufbau von Fach-Kompetenz in der Abteilung
- Immer mehr Wissen von immer weniger

Abteilungsübergreifendes Wertschöpfungs-Lernen

- die Wertschöpfungskette gewährleistet Zusammenhang
- Fachwissen wird verknüpft

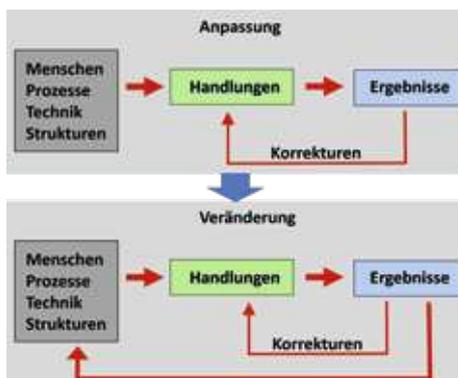


Abb. 4

Veränderungslernen

Beim **Anpassungslernen** ist eine grundsätzliche Veränderung nicht vorgesehen. Es ändert sich primär die Handlungsweise. Beispiel: Prozessoptimierung.

Beim **Veränderungslernen** ist das System Gegenstand. Ziele, Normen, Werte, kulturelles Mindset und Verhaltensmuster werden hinterfragt



Von der Hochschule ins eigene Unternehmen.

hochschulgründernetz cologne

*Begeisterung für das Unternehmertum und der Wille, Potentiale zu erkennen und zu fördern: Dies verbindet die 20 Mitglieder des hochschulgründernetz cologne, die sich in der Kölner Region zusammengeschlossen haben, um Studierende, Absolvent*innen, Mitarbeiter*innen sowie Wissenschaftler*innen der Kölner Hochschulen in allen Fragen der Selbstständigkeit zu beraten und zu unterstützen.*



Flora Carlhoff
Projektleiterin

Das Netzwerk, zu dem neben den Hochschulen der CBS International Business School, der Deutschen Sporthochschule, der TH Köln, der Rheinischen Fachhochschule und der Universität zu Köln auch Forschungsinstitutionen, Kammern, Gründungsnetzwerke, Banken, Technologiezentren und die Stadt Köln gehören, hat sich seit seiner Gründung zur ersten Anlaufstelle und zum Expertennetzwerk am Standort Köln entwickelt.

Das Thema Entrepreneurship ist in Deutschland zunehmend auf dem Vormarsch und immer mehr Studierende interessieren sich für unternehmerische Aktivitäten. Das hgnc hat es sich aus diesem Grund zum Ziel gesetzt, an den Hochschulen und Forschungsinstitutionen in der Region Köln eine Kultur der Selbstständigkeit zu fördern, zukünftigen Unternehmern die Schritte in die Selbstständigkeit zu erleichtern und die Gründungen innovationsbasierter Unternehmen zu unterstützen.

Eine motivierende Gründungskultur im Wissenschaftsbereich innerhalb eines lebendigen Netzwerks: Das ist die Vision des hochschulgründernetz e. V. Allen Studierenden, Mitarbeitern und Absolventen bis zu fünf Jahre nach Abschluss bietet das hgnc kostenfreie Unterstützung und Beratung zum Aufbau einer eigenen Existenz an – von der ersten Idee bis zur Unternehmensgründung.

Zu dem breit gefächerten Serviceangebot für angehende Gründer gehören neben der Sensibilisierung für das Thema Existenzgründung auch ein umfangreiches Veranstaltungsprogramm, Erstberatungen und Coachings, Begleitung bei der Entwicklung des Geschäftsmodells und ein umfassendes Netzwerk erfahrener Gründungscoaches. Zudem wird Gründungsinteressierten eine kostenlose Beratung und Coaching bei der Erstellung von Geschäftskonzepten und zur Beantragung von Förderprogrammen wie dem EXIST-Gründerstipendium geboten.

Das hgnc unterstützt auch bei der Gewinnung von finanziellen Mitteln für die Startphase, z.B. durch das EXIST-Gründerstipendium. Das Angebot des hochschulgründernetz cologne e.V. ist komplett kostenfrei. Zudem lebt das hgnc von seiner Vernetzung der Partner untereinander. Davon profitieren auch die Gründer, die vom hgnc nicht nur qualifiziert begleitet, sondern bei Bedarf auch an entsprechende Institutionen und Experten weitergeleitet werden.

Durch diese Möglichkeiten können Studierende die gelernte Theorie aus den Vorlesungen direkt in die Praxis umsetzen. Ein Ziel ist, den Dialog über das Unternehmertum aufzunehmen, sodass viele junge Gründungsbegeisterte spannende Impulse in Bezug auf die berufliche Ausrichtung mitnehmen können.

Der Kölner Weg

Die Vernetzung und Zusammenarbeit im hgnc zwischen den Partnern wird stetig weiter ausgebaut, um das gemeinsame Ziel voranzutreiben, die Gründung von Unternehmen zu fördern und deren Gründer zu unterstützen. Hierzu wurde vom hgnc der sogenannte „Kölner Weg“ entwickelt: Der Kölner Weg gibt die Stationen wieder, die Gründer potenziell durchlaufen müssen. Hier haben die Mitglieder des hgnc alle ihre Angebote für Gründer zusammengetragen, die bei den jeweiligen Schritten auf dem individuellen Gründungsweg relevant sind. Angefangen mit dem Schritt der Idee für ein Produkt oder einer Dienstleistung oder der Identifizierung eines Kundenproblems, zu dem unter anderem Veranstaltungen wie „Design Thinking und Ideenfindung“ oder der NUK-Workshop „Wie gut ist Deine Geschäftsidee“ angeboten werden, bis hin zur Station „Wachstum und Internationalisierung“, bei der die IHK und die Technologiezentren mit Beratung zur Seite stehen. Mehr Informationen hierzu gibt es auf der hgnc-Website unter: www.hgnc.de

Veranstaltungen – hgnc goes digital

Auch in der aktuellen Zeit bietet das hgnc weiterhin Beratung und Veranstaltungen in Fragen rund um Ideen und Gründungsvorhaben an! Seit April ist das Angebot des hgnc auf Online-Formate umgestellt worden. Im ersten Webinar „Freiberufsentdecker“ wurden von Dr. Antonia Strang Themen wie Freiberuflichkeit, kreative Ideenfindung, Konzeptionierung und erfolgreiche Marktpositionierung behandelt.

Aufgrund der hohen Nachfrage gab es bereits zwei zusätzliche Termine im Juni; weitere Termine im Oktober sind bereits geplant. Im Wintersemester 2020/21 finden zudem wieder folgende beliebte Workshops statt:

- „Design Thinking und Ideenfindung“: Prüfung der Idee aus der Nutzerperspektive
- „In 7 Schritten zur erfolgreichen Marketingkampagne – oder: How to sell online fast“: Effizienzsteigerung im Kunden- und Leadbearbeitungsprozess durch Anwendung von digitalen und analogen Marketinginstrumenten
- „Lasst uns heute ein Unternehmen gründen“: Inputfaktoren wie „Markt“ und „Kundengewinnung“ bei der Unternehmensgründung
- NUK erklärt die einzelnen Schritte bei der Finanz- und Liquiditätsplanung (Oktober)

Auch bei den Online-Veranstaltungen gibt es weiterhin die Möglichkeit, sich die Teilnahme durch ein Zertifikat bestätigen zu lassen. Die Voraussetzung dafür ist die Teilnahme an mindestens fünf hgnc-Veranstaltungen in einem Zeitraum von zwei Jahren. Wichtig ist dabei, dass der Besuch durch die Teilnehmerliste belegt wird und der Teilnehmer

sich nach Veranstaltungsende an das hgnc wendet, um sein Zertifikat zu erhalten. Das sogenannte „Hochschulgründerzertifikat“ soll Gründungsinteressierten die Möglichkeit bieten, das erworbene Wissen in Form einer „Wissensbescheinigung“ nachweisen zu können. 



Studien-Bewerber-Management



Die erste Plattform, die den Orientierungs- und Bewerbungsprozess für Studieninteressenten vereinfacht und das Bewerbermanagement für Hochschulen effizient gestaltet. Auf ihre Idee kam das Gründerteam, als sie sich über das Studienbewerbungsverfahren an deutschen Hochschulen unterhielten. Sie erkannten, dass man den komplizierten Bewerbungsprozess vereinfacht auf einer kostenfreien Plattform abbilden kann. Mit dieser Idee hatten sie Erfolg: 2. Platz beim hgnc-Ideenwettbewerb 2018, Auszeichnung mit dem 2. Platz des NUK Businessplan-Wettbewerbs sowie des Zuschauerpreises. Dann wurden Paula Vorbeck, Evelyn Wagner und Carmine Siena für das EXIST Gründerstipendium ausgewählt und haben im Juli 2020 die Compounder GmbH gegründet. 

www.compounder.eu

Das globale Trinkgeld



Stell Dir vor, Du kaufst einen Kaffee und gibst der Person ein Trinkgeld, die ihn gepflückt hat. Oder Du kaufst ein T-Shirt und kannst durch ein Trinkgeld direkten Einfluss auf die Einkommen der Landwirte und Näher*innen nehmen. Das ist tip me, das globale Trinkgeld. Hier kannst Du ein Trinkgeld geben, das durch die digitalen Möglichkeiten unserer Zeit direkt, sicher und zu 100 % bei diesen Menschen ankommt. Über 200 Menschen haben davon schon profitiert. Im Oktober 2019 hat das Gründerteam den hgnc-Ideenwettbewerb gewonnen. Seitdem hat tip me über 100 weiteren Menschen ein globales Trinkgeld ermöglicht und 125.000 Euro von der Deutschen Bundesumweltstiftung erhalten, um ihre Vision einer transparenten, emphatischen und fairen Globalisierung umzusetzen. 

www.tip-me.org

Wie funktioniert eine Zusammenarbeit von Mittelstand und Startup?

Erfolg mit der DHC-Werkstatt

Die Zusammenarbeit von Startups und mittelständischen Unternehmen ist relevant für eine innovative Wirtschaft. Auch in der derzeitigen Krisensituation kann es zu Lösungen von neu auftretenden Problemen führen, indem sich mittlere Unternehmen mit den ideenreichen Köpfen der Gründerwelt zusammensetzen und hören, welche Lösungen zur Optimierung diese bieten können.



Thomas Bungard
Geschäftsführer

Im Gegenzug profitieren Startups von der Präsenz und dem Netzwerk der etablierten Unternehmen. Doch wie kann man dies umsetzen? Wie bekommen beide Parteien in der Zusammenarbeit die Möglichkeit erfolgreicher zu werden? Und wo liegen Herausforderungen, die überwun-



Digital Hub Cologne GmbH
www.digitalhubcologne.de

den werden müssen? Der Digital Hub Cologne hat in der Wirtschaftsregion Köln nachgefragt, wie der Mittelstand und die Startups zusammenarbeiten.

Der Digital Hub Cologne hat seine Mittelstandsinitiative „DHC Werkstatt“ ins Leben gerufen, um den mittelständischen Unternehmen genau bei diesen Fragen mit den richtigen Antworten zu helfen. Wir begleiten die Unternehmen in der Wirtschaftsregion Köln bei der Digitalisierung – und dazu zählen im Kern die Startups am hiesigen Wirtschaftsstandort. An vorderster Stelle steht dabei die Frage nach den Faktoren, wie solch eine Zusammenarbeit gut funktioniert und beide Seiten mit Erfolg profitieren können.



© Bettina Fürst-Fastré

Gerdy Schmidt-Meuter

Gerdy Schmidt-Meuter, Organisationsentwicklerin Mittelstand beim Digital Hub Cologne, betont die Wichtigkeit der Basis, wie Impulse von Startups für Unternehmen und wiederum miteinander für den gemeinsamen Erfolg genutzt werden sollten. Die Verantwortung für eine erfolgreiche Zusammenarbeit liegt bei beiden Akteuren zu gleichen Teilen. Impulse von erfahrenen Bestandsunternehmen sind für clevere, andersdenkende Startups sehr wertvoll und sinnig.

„Im Kern geht es bei jeglicher Zusammenarbeit um die Herangehensweise, um genau diese Zusammenarbeit zwischen Mittelstand und Startup funktionsfähig zu machen.“

Hierzu bedarf es eine gut überlegte Strategie und die Bereitschaft auf beiden Seiten, damit Innovation stattfinden kann und weiterentwickelt wird. Dies sei ausschlaggebend, um auf dem Markt konkurrenzfähig zu bleiben.

Alexander Hoeckle

„Beide Seiten können nicht nur unternehmerisch viel voneinander lernen, sondern gerade Startups können mit ihrem häufig hohen Innovationsgrad etablierten Unternehmen dabei helfen, die Schwelle zur weiteren und besseren Digitalisierung von Prozessen, Geschäftsmodellen und Produkten optimaler zu meistern. Sprich, sie können KMU beim ‚Innovieren‘ gut helfen“, betont Alexander Hoeckle, Geschäftsführer International und Unternehmensförderung von der Industrie- und Handelskammer zu Köln (IHK Köln). Nach seiner Ansicht sei es eindeutig von Vorteil, dass beide Seiten von einer Kooperation gewinnen können. Aber gleichermaßen sei es nachteilig, wenn trotz einer passgenauen Möglichkeit der Zusammenarbeit leider häufig noch zu viele mentale Barrieren auf beiden Seiten existierten.



© Ulrich Kaifer

„Es muss nicht immer gleich der nächste digitale Quantensprung sein, wengleich Deep Tech-Innovation immer ein Ziel sein sollte“, zeigt sich IHK-Vertreter Alexander Hoeckle davon überzeugt. Viel könne erreicht werden, wenn Prozesse schlanker und agiler werden und damit Kosten gespart und Zyklen verkürzt werden oder die Kundenansprache sowie das Kundendatenmanagement professioneller wird, um im immer härter werdenden Wettbewerb weiter bestehen zu können.

Diese Art der Kooperation zwischen Startups und dem Mittelstand sei ein absolutes Muss, um im internationalen Standortwettbewerb bestehen zu können. „Nur mit den Besten der Besten im nationalen und internationalen Wettbewerb – und das sind u.a. die, die hochinnovativ und damit gefragt sind – wird unsere Region relevant bleiben. Sowohl auf der Angebotsseite als auch als attraktiver Wirtschaftsraum für all diejenigen, die noch nicht da sind, aber herzlich willkommen sind“, schlussfolgert Alexander Hoeckle.

Dr. Sandra von Möller

Innovationsmanagement sei zu einem strategischen Erfolgsfaktor für Unternehmer geworden, bestätigt Dr. Sandra von Möller, Geschäftsführerin BÄRO GmbH & Co. KG. Wer erfolgreich in immer kürzeren Produktlebenszyklen wettbewerbsfähige Produkte auf den Märkten platziert und diese global vermarktet, kann sich langfristig behaupten. Hierzu werden Innovationen benötigt sowohl in Bezug auf Produkte als auch Geschäftsmodelle sowie Geschäftsprozesse. Um diese zu erreichen, müsse ein Umfeld geschaffen werden, was Innovation begünstigt.

„Startups, die ja zur Verwirklichung einer innovativen Geschäftsidee gegründet wurden, repräsentieren eine solche Innovationskultur“, erklärt Dr. Sandra von Möller. „Sie rütteln an Glaubenssätzen sowie an über Jahrzehnte gewachsenen Überzeugungen und eröffnen damit einen neuen, frischen Blick auf das vorhandene Geschäft und die eigene Branche“. Startups stehen ihrer Ansicht nach für eine

Kultur neuer Methoden und Managementansätze sowie für Vielfalt und Agilität. „Der Austausch zwischen Startups und etablierten Unternehmen ist daher sehr wichtig, sie ergänzen sich und können voneinander lernen“, lautet ihre Schlussfolgerung.

Damit die Zusammenarbeit zwischen Mittelstand und Startups funktionieren kann ist eine Überwindung der unterschiedlichen Arbeitsweisen Voraussetzung. Die Herausforderung liegt bei einer Zusammenarbeit mit Startup und Mittelstand definitiv darin, dass zwei Welten aufeinandertreffen. Hier gilt es erst einmal diese zu vereinen, um auf beiden Seiten Wohlbefinden und positive Ergebnisse zu erlangen. Genau hier knüpft die „DHC Werkstatt“ an. Als neutraler Vermittler zwischen den beiden Welten agiert die Werkstatt und führt den Mittelstand in Richtung Digitalisierung und Startups profitieren von der Reichweite, Bekanntheit und Know-how der Unternehmen. Ergreifen Sie jetzt die Chance und halten Sie Schritt bei der laufenden Digitalisierung. 



© Maria Schulz

Das Ziel der **DHC Werkstatt** ist es, mittelständische Unternehmen auf dem Weg zur Digitalisierung zu führen und damit die Wirtschaftsregion Köln und das nahe Umland, digital auszubauen. Hierzu legen wir besonderen Wert auf Kooperationen und Austausch zwischen Startups und Unternehmen. Dies erfolgt in Form von Strategiefindungsprozessen, mit Blick auf bestehende Erfolgskonzepte, dem gezielten Matchmaking mit passenden Startups für mögliche Kooperationen und beispielhafte Einblicke in die Welt der Virtual und Augmented Reality, um ein breites Innovationsangebot zu liefern. Mit unserem großen Netzwerk sind wir die neutralen Ansprechpartner, wenn es um die Digitalisierung von Unternehmen geht.

werkstatt@digitalhubcologne.de



Gründerzentren unterstützen Startups und die lokale Wirtschaft

Die Bilanz des BVIZ 2019

Der Bundesverband der Innovations-, Technologie- und Gründerzentren (BVIZ) wurde 1988 gegründet mit dem Ziel, die Arbeit der Zentren in den Bereichen Technologietransfer, Innovation und Unternehmensgründungen zu unterstützen. Eine besondere Aufgabe sieht der Verband in der Unterstützung der regionalen und nationalen Wirtschaftsentwicklung durch die Förderung von Existenzgründungen in den Zentren. Von den in zahlreichen Städten Deutschlands ansässigen Zentren sind rund 160 Mitglied im BVIZ.

Der Verband steht für Entrepreneurship. Es gilt das Unternehmertum und das unternehmerische Denken zu fördern. Die Selbstständigen-Quote in Deutschland liegt im internationalen Vergleich eher niedrig (vgl. Interview S. 50). Auch bei den Zukunftstechnologien ist viel zu tun, damit wir nicht abgehängt werden. Und was Existenzgründungen betrifft, so sind die Zentren hier mit ihrer Arbeit überaus erfolgreich, ein herausragendes Beispiel praktischer Wirtschaftsförderung.

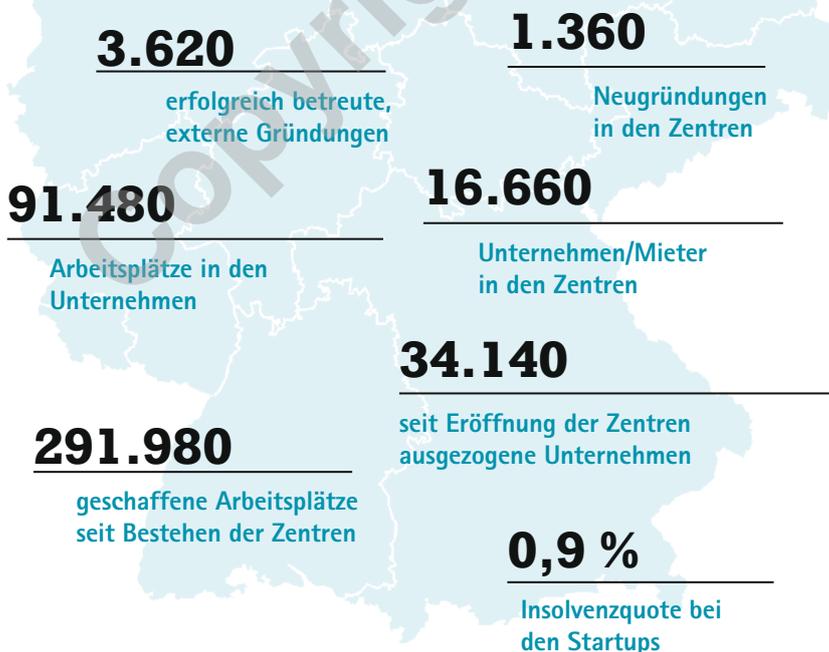
Der Verband ist auch bei übergreifenden Themen aktiv. So gibt es in Zeiten der aktuellen Corona-Pandemie für die Zentren einen Leitfadens mit Handlungsempfehlungen. Und in Sachen Rettungsschirm gab es Mitte Juli eine Pressemitteilung mit dem Aufruf an die Politik, die Startups bei den Hilfsmaßnahmen nicht zu vergessen. Insbesondere die jungen Gründer, die bisher kein Kapital von Investoren erhielten oder erst 2020 gegründet wurden, sollte bei diesem Rettungsschirm nicht unberücksichtigt bleiben.

Gerade jene Startups sind doch bewundernswert, die sich mit ihren kreativen und innovativen Geschäftsmodellen ganz ohne finanzielle Unterstützung durch VCs und Business Angels durchs Leben schlagen und dabei auch erfolgreich sind. Geld von Investoren zu erhalten, ist nicht das einzige Kriterium für Qualität. Lobenswert sind jene Aktionen, wie kürzlich von der KölnBusiness Wirtschaftsförderung-GmbH ins Leben gerufen wurden (vgl. S. 11). Es gilt, Gründerökosysteme zu unterstützen. Wir brauchen auch morgen noch Startups, denn die gehören übermorgen zum nicht ganz unwichtigen Mittelstand ...

Das nächste Jahrestreffen des BVIZ steht am 8. und 9. November 2020 in Berlin Adlershof an. Auf dem Programm stehen die aktuellen Themen der Zeit: Die Corona-Pandemie beschäftigt die Zentren in vielerlei Hinsicht, denn außer den Startups können auch die Zentren selbst davon betroffen sein. Außerdem will Innovation vorgelebt werden; also werden neue Geschäftsmodelle für Zentren diskutiert.



Zahlen und Fakten aus 2019:





Dirk Geest

Karrierewege von Startup-Gründern

Experten geben Einblicke in ihren beruflichen Alltag.

BoD, www.dirkgeest.de

Juni 2020

Format 15,5 x 22 cm

148 Seiten

ISBN 9783751957069

19,95 Euro

Erfolgsbeispiele von Startups

Viele Menschen gründen ein Unternehmen, weil sie endlich ihr eigener Chef sein wollen. Trotzdem ist es spannend, nicht genau zu wissen, auf was man sich eigentlich einlässt. Selbst und ständig arbeiten, ok. Aber was macht eigentlich ein Gründer den ganzen Tag? Welche Ausbildung braucht man und wie schnell kommen die Umsätze?

Das alles sind ja durchaus berechtigte Fragen, wenn man ein Unternehmen gründen möchte. Es wäre nur interessant zu erfahren, wie denn die Antworten ausfallen. Um die Antworten zu finden, hat Dirk Geest 17 „gestandene“ Gründer befragt. Alle haben ihr Unternehmen in den letzten zehn Jahren gegründet, Allen wurden die gleichen 12 Fragen gestellt. Und das Produktspektrum der Gründer ist breit – da sind kulinarische Themen ebenso vertreten wie Medizinprodukte, Herrenunterwäsche, Reiseanbieter oder auch Elektrofahrzeuge.

Das Buch möchte vermitteln, was es heißt, ein Unternehmen zu gründen. Es möchte Begeisterung für das Unternehmertum wecken. Und da sind die ungeschminkten Antworten der interviewten Gründer hilfreich. Sie berichten aus dem Alltag, erklären, wie sie Barrieren genommen und schwierige Situationen gemeistert haben. Das Buch mit den authentischen Erzählungen der Unternehmerpersonen ist interessant zu lesen. Sie alle würden wieder gründen. Das Zitat einer Gründerin beschreibt sicher einen wesentlichen Alltagsindruck: „Ich kann ohne Leidenschaft und tiefe Überzeugung nicht arbeiten“. Das Buch ist eine echte Empfehlung für die Gründungsplanung. 

www.volksbank-koeln-bonn.de

Das eigene Ding muss man nicht allein machen!

Morgen kann kommen.

Wir machen den Weg frei.

Viele Fragen. Eine Beratung. Was den Schritt in die Selbstständigkeit sicher macht? Ein flexibles finanzielles Fundament. Dafür braucht es Partner, die zuhören, bevor sie beraten. Nutzen Sie unsere **Genossenschaftliche Beratung**: ehrlich, kompetent und glaubwürdig. Wir helfen Ihnen mit einem sicheren finanziellen Fundament selbständig zu werden und auch zu bleiben. Wir sind Ihr starker Partner, jetzt und auch in Zukunft.



**Volksbank
Köln Bonn eG**
Einfach besonders



Unternehmertum und die Selbstständigen-Quote in Deutschland

Zukunft durch Selbstständigkeit

Es war das Projekt Phoenix der Arbeitsagentur, welches die Phantasie vieler Menschen anregte. Es ging darum, arbeitslose Führungskräfte wieder in Jobs zu vermitteln. Nun lassen sich Führungskräfte oft nicht einfach so vermitteln, es sind schließlich Führungskräfte. Und das bedeutet, dass sie in der Regel eine hohe Qualifikation aufweisen, sich eher als Chefs denn als Angestellte fühlen und auch eine gewisse Vorstellung vom Gehalt haben.

Dennoch sollten auch diese Arbeitslosen eine Perspektive für ihr eigenes Berufsleben finden können. Und wenn es doch Menschen sind, die Führungsqualitäten haben und sich mit Management-Aufgaben auskennen, dann sollten sie vielleicht auch die hinreichende Qualifikation und Motivation mitbringen, unternehmerisch tätig zu werden – das ist doch eigentlich nur einen Schritt weiter gedacht. Genau diesen Gedanken hatten zu Anfang des Jahrhunderts viele Berater, die für die Arbeitsagentur Workshops durchführten mit dem Ziel, genau diese arbeitslosen Führungskräfte auf einen wie auch immer gearteten Wiedereinstieg in das Wirtschaftsleben zu trainieren.

Zu diesen Beratern gehörte auch Helge Thomas, der sich damals als Consultant in Heidelberg mit vielen Fragen des Unternehmertums beschäftigte. Selbstständigkeit war für ihn etwas in höchstem Maße Erstrebenswertes. Und er fragte sich daher auch, warum die Selbstständigen-Quote in Deutschland kontinuierlich nur bei rund 10 % liegt. Darüber hinaus stand die Frage im Raum, warum es nur wenige Kooperationen von Startups mit mittelständischen Unternehmen gibt. Also sollte sich ein Vorhaben ähnlich dem Projekt Phoenix für weit mehr nutzen lassen.

Damals liefen auch in Köln, konkret auch im RTZ, solche Seminare und Workshops für arbeitslose Führungskräfte unter dem Titel „Start im Team“. Die Gründung eines Unternehmens ist bekanntlich oft harte Arbeit und erfordert Know-how aus verschiedenen Bereichen. Deshalb ist vorteilhaft, wenn sich mehrere Experten zusammenfinden und im Team gründen. Somit bestand in diesen Seminaren das Ziel darin, aus den teils sehr unterschiedlich geprägten



Inspiziert und motiviert durch Phoenix war es schließlich in 2007 eine Heidelberger Gruppe um Helge Thomas, die sich vornahm, das Projekt „20 Prozent bis 2020“ auf die Beine zu stellen. Ziel sollte es sein, die Selbstständigen-Quote bis 2020 zu verdoppeln, also quasi Phoenix zu skalieren. So wie Startups ja auch skalieren sollen. Und dieses Skalieren sollte unter anderem dadurch realisiert werden, dass jede selbstständige Person in diesem Zeitraum eine weitere Person von der Selbstständigkeit überzeugt. Das schien machbar.



Die Ausgabe von September 2007 des Wirtschaftsmagazins brand eins zum Thema Selbständigen-Quote.

Viele arbeitslose Führungskräfte galt es zu trainieren, ihnen die Erstellung eines

Businessplans beizubringen und sie auf eigenverantwortliches Handeln einzustimmen. In diesem Programm war die Frage „Was würdest Du tun, wenn Du kein Geld verdienen müsstest?“ ein echtes Schlüsselerlebnis. Die erste Reaktion in der Gruppe war zumeist Totenstille. Erst langsam besann sich der eine auf sein Hobby, die andere auf ihre Leidenschaften. Und so entstanden Ideen, Ideen zur Gründung von Unternehmen – ein hoffnungsvoller Ansatz. Und Helge Thomas konnte ja begeistern mit seinem Brennen für „die Lust, etwas Eigenes anzupacken und sich nichts vorschreiben zu lassen“.

Diese Erfahrungen schließlich waren hinreichende Motivation, erstens den Verein „20 Prozent e. V.“ zu gründen und zweitens mit dem noch jungen Magazin brand eins über diese Initiative zu reden. Nach kurzer Zeit war der Verein gegründet, brand eins brachte eine komplette Ausgabe zu diesem Thema, und die Website www.20prozent.org wurde freigeschaltet. Diese Webseite sollte am 31. Dezember 2020 abgeschaltet werden, weil man dann das Ziel „20% Selbständigen-Quote“ erreicht haben würde. Man ging mit Elan ans Werk und es gab eine Kick-off-Veranstaltung zur Initiative. In der Folge wurden viele Aktivitäten durchgeführt, von Vorträgen über Seminare bis hin zu Publikationen über Themen der Selbstständigkeit.

Und doch: Was damals hoffnungsvoll begann, musste (leider!) nach wenigen Jahren abgebrochen werden. Es zeigte sich, dass die Vision nicht in Realität umgesetzt werden konnte. Seit vielen Jahren lässt sich aus den Monitoren ablesen, wie viele Existenzgründungen jährlich stattfinden. Die Publikationen beispielsweise des Bundesministeriums für Arbeit dokumentieren die Selbständigen-Quote. Vielleicht erinnern sich viele an die ersten Jahre des neuen Jahrtausends. Da war die geplatzte Internetblase, dann kam die Finanzkrise. Und in all den Jahren gingen die Gründerzahlen zurück (vgl. Artikel „Zukunft durch Existenzgründung“). Die Selbständigen-Quote in Deutschland blieb in dieser Zeit nahezu konstant. Sie lag bei rund 11 %, als die Heidelberger Initiative startete, sie liegt heute knapp unter 10 Prozent.

Das Ergebnis muss nicht negativ sein. Vielleicht hat diese „Stabilität“ auch Vorteile. Vielleicht war die Zeit 2007 für eine solche Vision noch nicht reif. Wie würde sich eine solche Initiative heute entwickeln? Wir erleben die Folgen einer Corona-Pandemie. Wir wissen, dass die fortschreitende Digitalisierung die Arbeitswelt nachhaltig verändern wird. Roboter erobern mehr und mehr unseren Alltag. Derzeit läuft ein Pilotvorhaben zum bedingungslosen Grundeinkommen. Neue Zeiten, neue Welt, neues Unternehmertum?



Ist heute die Zeit reif für eine solche Vision? Fest steht, der Mensch ist ein soziales Wesen und braucht Beschäftigung. Fest steht auch, dass in den Dienstleistungsbereichen (nicht nur im Sozialbereich) zukünftig viel Nachfrage entstehen wird. Wir haben es (noch?) in der Hand, die Zukunft zu gestalten.

Rechtsrheinisches Technologie- und Gründerzentrum Köln GmbH

START-ANGEBOT

Für CLEVERE GRÜNDER mit Plan!



Gut beraten gründen und sicher wachsen!

Geschäftsidee! Und nun?

- ein ruhiger Ort fürs Konzept?
- ein Schreibtisch als Kurzzeitbüro?
- ein Coach mit den richtigen Tipps und Kontakten?
- ein paar Gleichgesinnte zum Diskutieren?
- für ein paar Wochen oder Monate?
- zu einer Monatspauschale ab 80 Euro?

FOUNDERS

Club

RTZ Köln GmbH
 Gottfried-Hagen-Str. 60-62
 51105 Köln
 Telefon +49 (0) 221 / 83 9110
 E-Mail info@rtz.de
www.rtz.de



© Eldrick Lindner

Bilder und Videos aus der Luft in hoher Auflösung Coptereyes stellt sich vor

Mit 16 Jahren gründete Eldrick Lindner sein erstes eigenes Unternehmen, www.coptereyes.de. Seitdem hat er in ganz NRW (Fokus Rheinland) den Markt der Copter-/ Drohnenpiloten durch seine hohe Digitalkompetenz bereichert und sich sehr erfolgreich trotz seines jugendlichen Alters als professioneller Dienstleister fest etabliert. Als damals jüngster rundum zertifizierter professioneller Drohnen-Pilot übernimmt er Luftfotografie-, Video- und Vermessungsaufträge von Großkonzernen, Mittelständlern, Agenturen, Ingenieurbüros, Immobilienmaklern und von Privatleuten.



Eldrick Lindner
Firmengründer

„Der Einsatz von professionellen Drohnen für kommerzielle und industrielle Zwecke ist in den vergangenen Jahren stark gestiegen“, stellt der heute 19-jährige fest. „Immer mehr Berufsgruppen erkennen die klaren Vorteile durch den Einsatz von Drohnen in ihrem Geschäftsfeld. Sei es ein Dachdecker, der nun nicht mehr selbst ein Dach besteigt, oder ein mittelständiges Unternehmen, welches Luftaufnahmen für die Präsentation ihres Geländes zu schätzen weiß, oder Aufnahmen für geplante Bebauungsmaßnahmen. Aktuell gründet er parallel zu Coptereyes, und nach der erfolgreichen Absolvierung des Abiturs, bereits sein zweites Unternehmen.“

Zusammen mit einem Mitschüler baut er eine Plattform namens Learnu auf. Hier stehen Digitalisierung und mobile Kommunikationstechnologien mit der Stoßrichtung Lernhilfen für Schüler im Vordergrund. Tausende von Hausaufgaben und unzählige Lernmaterialien sind direkt in der App abrufbar.

Eldrick Lindner wird schon heute als Vorbild für andere Schülerinnen und Schüler gesehen und blickt seiner eigenen, beruflichen Zukunft nach einem Wirtschaftsstudium im Rheinland als künftiger Seriengründer in der Region entgegen. Er ist ein gutes Beispiel für Schüler, die als erfolgreiche Unternehmensgründer im Rheinland unterwegs sind. Diese Schülerfirmen bereichern schon früh die lokale Wirtschaft und zeigen, wie moderne, digital geprägte Wertschöpfungsmodelle gestaltet werden können. 

9. und 10. November

**LAST
CALL**

BVIZ

Der Bundeverband der Innovations-, Technologie- und Gründerzentren (BVIZ) lädt ein zum Jahrestreffen am 9. und 10. November in Berlin. Die für September geplante Tagung musste wegen Corona verschoben werden. Über 150 Vertreter der Zentren treffen sich zum Erfahrungsaustausch und zur Diskussion mit Politik und Gesellschaft über das Engagement der Zentren für Startups in den verschiedenen Regionen in Deutschland. Gastgeber ist die WISTA Management GmbH in Berlin Adlershof. www.innovationszentren.de



www.coptereyes.de und www.learnu.de

*Vom Visionär zum
Immobilienpartner*

Hagen-Campus

Nachdem die OSMAB Unternehmensgruppe im Jahre 2019 die Fertigstellung sowie das 20-jährige Bestehen des Hagen-Campus gefeiert hat, schreibt sie die Erfolgsgeschichte im Hagen-Campus fort. Trotz Vollvermietung investiert der bundesweit tätige Projektentwickler und Bestandshalter ca. 1 Mio € in den Ausbau der Mietfläche eines expandierenden Mieters. Durch diese Maßnahme werden knapp 260m² Bürofläche in technisch hochwertige Laborfläche umgewandelt.



Mit anderen Unternehmen zusammenstehen?

Kunde Michael Klevenhaus, Gastronomie Museumsmeile Bonn



zusammenstehen.net

Ja klar!

Unser Firmenforum #zusammenstehen ist offen für alle Unternehmen der Region. Kontakte knüpfen, miteinander austauschen, gemeinsam Ideen finden und Geschäfte machen.

Persönlich. Digital. Direkt.



 **Sparkasse KölnBonn**