

## HiPo und andere Erfolgsgeschichten

**Sieger** High Potential Award für Start-ups

**Marketing** Facebook-Fanpage für Unternehmen

**RTZ-Alltag** Soft Skills, Zeit und Raum

**Beikircher** Agrippinas Innovationen



## Veranstaltungen Oktober – November 2011

11. – 13. Oktober 2011

### Biotechnica 2011 in Hannover

Der Branchentreff für Biotechnologie und Life Sciences. BioCologne und das RTZ sind dabei – und junge Biotechnik-Unternehmen dürfen uns begleiten

[www.biotechnica.de](http://www.biotechnica.de)

11. – 13. Oktober 2011

### IT-Security Messe it-sa

Messe, Fachveranstaltungen und Foren zum Thema IT-Security in Nürnberg

[www.it-sa.de](http://www.it-sa.de)

14. – 15. Oktober 2011

### Innovativer Start-Up-Treff

Gründer und Experten treffen sich zum „Idea Lab! 2011“ an der WHU – Otto Beisheim School of Management

[www.idea-lab.org](http://www.idea-lab.org)

17. Oktober 2011

### Grundlagen der Existenzgründung

An der Universität zu Köln startet die Vorlesung, in der Experten aus der Wirtschaft interessierten Studierenden alle gründungsrelevanten Themen näher bringen

[www.hgnc.de](http://www.hgnc.de) oder [www.professionalcenter.uni-koeln.de](http://www.professionalcenter.uni-koeln.de)

20. Oktober 2011

### Praxis-Seminar Businessplan

An der Universität zu Köln startet das Praxis-Seminar zum Businessplan mit der Entwicklung von Unternehmenskonzepten und einem Businessplan-Wettbewerb

[www.hgnc.de](http://www.hgnc.de) oder [www.professionalcenter.uni-koeln.de](http://www.professionalcenter.uni-koeln.de)

26. Oktober 2011

### ScieCon NRW 2011, Bochum

Firmenkontaktmesse, die jungen Biowissenschaftlern und Medizinerinnen die Möglichkeit bietet, Kontakte zu Biotechnik-Unternehmen, Pharmaindustrie und Medizintechnikunternehmen zu knüpfen

[www.sciecon.bts-ev.de](http://www.sciecon.bts-ev.de)

31. Oktober – 2. November 2011

### BIO-Europe 2011 in Düsseldorf

Die Partnering-Konferenz für die internationale Biotechnologie-Szene im Congress Center Düsseldorf

[www.ebdgroup.com/bioeurope](http://www.ebdgroup.com/bioeurope)

02. – 04. November 2011

### G-Forum

Die interdisziplinäre Jahreskonferenz zur Gründungsforschung, dieses Jahr in St. Gallen und Zürich

[www.conventus.de/gforum2011](http://www.conventus.de/gforum2011)

8. November 2011

### Auftaktveranstaltung zum 15. NUK-Businessplan-Wettbewerb in Köln im KOMED-Saal

Interessierte können sich auf der Homepage registrieren

[www.neuesunternehmertum.de](http://www.neuesunternehmertum.de)

14. – 20. November 2011

### Gründerwoche in Deutschland

In der Global Entrepreneurship Week 2011 finden in mehr als 80 Ländern tausende von Aktionen und Events zum Thema Unternehmertum statt

[www.gruenderwoche.de](http://www.gruenderwoche.de)

17. November 2011

### Gründerwoche Deutschland

Kalker Tafelrunde für Start-ups im RTZ

[www.fuer-gruender.de](http://www.fuer-gruender.de) und [www.rtz.de](http://www.rtz.de)

16. – 19. November 2011

### MEDICA 2011

Die internationale Fachmesse mit Kongress – das „Weltforum der Medizin“ in der Messe Düsseldorf

[www.medica.de](http://www.medica.de)

25. November 2011

### 11. Baesweiler BioTec-Meeting im Internationalen Technologie- und Service-Center Baesweiler

[www.its-center.de](http://www.its-center.de)

29. – 30. November 2011

### QUERDENKER-Kongress 2011 zum Thema „ideen. geschäftsmodelle. märkte.“

Neue Denkerwerkzeuge für interdisziplinäre Ideenfabriken und vernetzte Innovationsschmieden der Zukunft bei der BMW Group in München

[www.querdenker.de](http://www.querdenker.de)

## Ausblick 2012

19. – 20. Juni 2012

### PerMediCon 2012 in der koelnmesse

[www.permedicon.de](http://www.permedicon.de)

9. – 10. Mai 2012

### Deutsche Biotechnologietage 2012 in Frankfurt

[www.biotechnologietage-2012.de](http://www.biotechnologietage-2012.de)

18. – 21. Juni 2012

### BIO 2012 in Boston, USA

<http://convention.bio.org/2012.aspx>



## Liebe RheinZeiger-Leser

**E**s war ein großer Event am 12. Juli im Rathaus zu Köln. Fünf junge Unternehmen wurden im Rahmen einer äußerst gelungenen Veranstaltung mit dem High Potential Award 2011 ausgezeichnet.

Diese fünf Unternehmen wurden vertreten durch Unternehmerpersonen, die diese Firmen gegründet und zum Erfolg geführt haben oder zum Erfolg führen wollen. Diese Unternehmen stehen für zahlreiche weitere Unternehmen in diesem Land, die nicht weniger erfolgreich sind. Unternehmen, die Innovationen geschaffen haben, die Menschen einen Arbeitsplatz bieten. Unternehmen, die – um es mit Winston Churchill auszudrücken – keine räudigen Wölfe oder zu melkende Kühe sind, sondern die Pferde, die den Karren ziehen.

Wir, die Technologiezentren, sind angetreten, unseren Beitrag zu leisten, damit es von diesen Unternehmen mehr gibt. Unternehmen, die zukunftsorientiert arbeiten, zum Fortschritt und zum Lebensstandard beitragen und Perspektiven für eine Zukunft vermitteln, in der zu leben es sich lohnt und Freude bereitet. Wir coachen Gründer und unterstützen Unternehmen schon seit vielen Jahren. In dieser Zeit hat sich vieles gewandelt – die Mentalität der Gründer ebenso wie die Welt der Wirtschaft. Geblieben ist die Freude an Unternehmertum und Erfolg.

In dieser Zeit hat das Internet seinen Siegeszug angetreten. Anstelle der Firmenbroschüre trat mehr und mehr der Internetauftritt. Der wiederum ist nicht nur Marketinginstrument, er hat auch unzähligen Menschen einen Arbeitsplatz beschert. Und es entwickelten sich Netzwerke – reale und virtuelle, und nicht nur in Köln. 2003 startete openBC und hatte zwei Jahre später 500.000 Mitglieder. 2006 wurde aus openBC XING, und XING hat heute über 10 Millionen Mitglieder. Und es geht weiter: da sind linkedIN, StayFriends, studiVZ, facebook und viele andere. Heute gehört für Unternehmen der Facebook-Auftritt ebenso zum Geschäft wie die „gute alte Website“.

Und alle diese Unternehmen und Netzwerke schreiben ihre Erfolgsgeschichte. So wie einst die Deutz AG, Ford, Rimova, Amaxa, koffski, Lingua World (wir berichteten über alle) oder auch die embutec. Und liveResults zeigt, wie auch Marktanalysen mit Mobilfunktechnologie gewinnen können (RheinZeiger Nr. 17). Wir sehen: Unternehmen mit Zukunft spielen in Köln in der ersten Liga. Und Beikircher weiß, dass Köln nicht nur führend ist bei Autos und Koffern.

Kommen Sie mit, lassen Sie uns etwas erfinden und eine Erfolgsgeschichte schreiben. Gipfelstürmer werden gesucht!

Ihr

Dr. Heinz Bettmann | Geschäftsführer des RTZ

### Inhalt

- 4 **Der HiPo-Award**  
Gründer-Erfolgsgeschichten aus der Region
- 6 **Kölsches Jubiläum**  
Gründerübung des hochschulgründernetz cologne wird elf
- 8 **Facebook**  
Der neue Online-Auftritt für Unternehmen
- 10 **Argumente für Köln**  
Beikircher's Beispiele für Innovationen aus Köln
- 12 **NUK**  
Innovative Ideen im laufenden Businessplan-Wettbewerb
- 13 **Gründerwoche Deutschland**  
Kalker Tafelrunde für Start-ups im RTZ
- 14 **ASS-Office**  
Innovativer Start im RTZ
- 15 **Start-ups in Köln**  
Neue Unternehmen aus dem RTZ stellen sich vor
- 16 **Für-Gründer.de**  
DAS Portal für Existenzgründer
- 18 **embutec**  
Die Geschichte von Raum und Zeit
- 21 **AIIESEC Köln**  
Praktikum international
- 22 **ZMMK in Köln**  
Medizinische Spitzenforschung
- 24 **Erfindungen**  
Wem sie gehören, wie sie verwertet werden
- 26 **Gründung und kein Geld?**  
Wie lassen sich Unternehmensstarts finanzieren

**Buchvorstellung: 13**

### Impressum

**Herausgeber** RTZ Köln GmbH in Kooperation mit vfw Köln rechtsrheinisch  
Gottfried-Hagen-Str. 60-62 / 51105 Köln / Tel. 0221 839110 / info@rtz.de / www.rheinzeiger.de

**Erscheinungsweise** zweimal jährlich / kostenfrei

**Anzeigen** Ilona Schulz / ilona.schulz@rheinzeiger.de / Tel. 0221 839110  
Dr. Heinz Bettmann / heinz.bettmann@rheinzeiger.de / www.rheinzeiger.de/mediainformation

**Chefredaktion (verantwortlich)** Dr. Heinz Bettmann

**Redaktion | Text** Dr. Heinz Bettmann; Anika Bever; Petra Cammarota

**Illustration** Svetlana Kilian

**Cartoon** J. Mayr, Catprint Media GmbH; P. Wellemann/toonpool.com GmbH

**Fotos** AIIESEC; BioRiver e. V.; NUK e. V.; Oliver Schulze; Andre Inderfurth; pixelio.de; Gerd Altmann, Thorben Wengert; Heinz Bettmann; Konrad Beikircher; iConsultants UG; Für-Gründer.de SKS Kairos GbR; embutec e. K.

**Grafiken** iConsultants UG, Köln; Müller-Boré & Partner, München

**Gestaltung** DesignBüro Blümling, Köln / mail@bluemlingdesign.de

**Druck** Druck- und Verlagshaus Mainz GmbH, Aachen / www.verlag-mainz.de

## Gründerszene in Köln

# Verleihung der HiPo-Awards in Köln

*Am Dienstag, den 12. Juli 2011, wurden in der Piazzetta des Historischen Rathauses zu Köln die „HiPo Awards“ für die High Potentials Companys des Jahres 2011 verliehen. Fünf Gründerteams aus den vier Technologiezentren der Region freuten sich über die Auszeichnung mit dem Award und den dazugehörigen Preisen.*

HiPo steht für High Potentials und das Gründungsprojekt „Technologieorientierte Unternehmen im Rheinland – High Potentials“. Das Projekt wird durch das Land NRW und die EU finanziell gefördert. Dabei ist das Ziel, mit Hilfe eines neuen Ansatzes ausgewählte technologie- und wissensbasierte Gründungen und Unternehmen der dortigen Wirtschaftsregion zu fördern. Dies geschieht im Verbund mit den folgenden vier Technologiezentren: das Rechtsrheinische Technologie- und Gründerzentrum Köln (RTZ), das Gründer- und TechnologieCentrum Gummersbach (GTC), das Rheinisch-Bergische TechnologieZentrum (RBTZ) sowie das Gründerzentrum ST@RT HÜRTH.

Bevor die Preisverleihung der HiPo Awards erfolgte, eröffnete Elfi Scho-Antwerpes als Bürgermeisterin der Stadt Köln die Veranstaltung und hob das große Engagement der Technologiezentren hervor. Ute Berg, Wirtschaftsdezernentin der Stadt Köln, betonte in ihrem Grußwort die Bedeutung der Zentren für die Wirtschaftsförderung. Frau Prof. Dr. Bernadette Dilger, Studiendekanin und Leiterin des Professional Centers der Universität zu Köln, würdigte ebenfalls das Engagement, das die Aufgabe des Professional Centers an der Schnittstelle von Studium und Beruf hervorragend ergänzt. Mit einem Vortrag zum Thema Gründung, Soft Skills und High Potential Companies führte Dr. Heinz Bettmann, Geschäftsführer des RTZ Köln,

die Gedanken der Besucher in Richtung Existenzgründung und Selbstständigkeit. Ganz anschaulich wurde es dabei mit der Präsentation des „KOFFSKI“. Das „Men-Pocket des 21. Jahrhunderts“ ist eine Geschäftsidee, die Nina Voss vor einigen Jahren im RTZ entwickelt und zu einem modernen Unternehmen aufgebaut hat. Heinz Bettmann erläuterte an diesem Beispiel auf sehr kurzweilige Art die Bedeutung der Soft Skills für den erfolgreichen Unternehmensaufbau.

Danach folgte eine Talkrunde zum Coaching nach dem „Reiss Profile“ mit Günter Klein, Business-Coach, Reiss Profile Master und Dozent an der Deutschen Sporthochschule Köln sowie Alexander Reyss, Business-Coach und Reiss Profile Master-Ausbilder. Dieser Talk wie auch die ganze Veranstaltung wurde auf sehr humorvolle und gleichzeitig kompetente Weise moderiert von Anny Hartmann. In der Talkrunde wurde das Reiss Profile als ein neuer Ansatz in der Persönlichkeitsanalyse anhand von 16 grundlegenden Motiven vorgestellt. Im Jahre 2007 hatte Günter Klein die deutsche Handball-Nationalmannschaft mit Hilfe des Reiss Profile gecoacht und zum Weltmeistertitel geführt. Es ist das Ansinnen der vier Technologiezentren, auf sehr ähnliche Weise Unternehmerinnen und Unternehmer zu Höchstleistungen zu führen, eben zu „High Potential Companys“.

*Nähere Informationen zum HiPo-Projekt der vier Technologiezentren: [www.gipfelstürmer-gesucht.de](http://www.gipfelstürmer-gesucht.de)*



Im Laufe des Abends sollten zunächst die Preisträger unter den Studierenden in Köln gekürt werden, die am „Praxis-Seminar Businessplan“ des Professional Centers der Universität zu Köln teilgenommen haben.

Das Bild zeigt die Nominees aus dem Praxis-Seminar Businessplan. Im Verlauf des Seminars hatten elf Teams oder Einzelpersonen Gründungsideen entwickelt. In der abschließenden Jurysitzung präsentierten die vier nominierten Teams ihre Konzepte:

- **Brainrock.com:** Onlineplattform für Studien- und Berufsberatung sowie Fortbildung
- **Blow up:** Messenger bags aus Werbeplakaten
- **Challenge for Potentials:** Online-Ausschreibungen von Projekten durch KMUs
- **DEVENTIGA:** Internetportal zur Organisation von Feiern und anderen Events



### And the winner is ...

#### HiPo Businessplan 2011: DEVENTIGA

DEVENTIGA ist ein Portal, über das Veranstaltungen organisiert und koordiniert werden können. Auftraggeber können kostenlos Anfragen auf der Plattform einstellen, auf die sich registrierte Dienstleister bewerben. Der Gründer, Christian Reifferscheid (im Bild der zweite von rechts), erhielt den Award „High Potential Businessplan 2011“ und hat nun die Chance, ebenfalls zur High Potential Company geococht zu werden.

Jedes der vier genannten Gründerzentren stellte im Anschluss seine „High Potential Company 2011“ vor. Junge technologieorientierte Unternehmerinnen und Unternehmen hatten ihre Businesspläne vorgelegt. Diese wurden ausgewertet, die Gründerinnen und Gründer einer Analyse nach dem Reiss Profile unterzogen. Aus dem Kreis dieser jungen Unternehmen wurde die jeweilige „High Potential Company 2011“ des Zentrums ermittelt. Und diese vier Unternehmen freuten sich über den Award, der neben dem weiteren Coaching für die nächsten Jahre auch mit der einjährigen kostenlosen Nutzung eines Büros verbunden ist:

#### HiPo Company 2011: die Temos GmbH aus dem RBTZ

Die Temos GmbH zertifiziert weltweit Krankenhäuser und Dentalpraxen als Anlaufstellen für internationale Notfallpatienten und Medizintouristen. Zudem fokussiert sich Temos auf die Telemedizin.

#### HiPo Company 2011: die persofaktum GmbH aus dem ST@RT HÜRTH

persofaktum fungiert als Vermittlungsplattform für Dienstleistungen rund um das Personalwesen zwischen Unternehmen und Dienstleistern.

#### HiPo Company 2011: die DG Engineering GmbH aus dem GTC

DG Engineering ist Anbieter von Dienstleistungen rund um die Drehrohr-Thermolyse. Das Verfahren bietet viele Möglichkeiten der gleichzeitigen Entsorgung von Problemstoffen und der Versorgung mit Energie.

#### HiPo Company 2011: Students Connect aus dem RTZ

Students Connect stellt eine onlinebasierte Informationsplattform für Studentenorganisationen dar.

Im Anschluss an die Preisverleihung der HiPo Awards 2011 konnten die Unternehmen intensiv unter die Lupe genommen werden. Den Abend rundeten ein Networking und ein Buffet ab. Wir sind gespannt, wie die Entwicklung der Gewinnerunternehmen der HiPo Awards 2011 weitergeht. ■

*Das Gewinnerteam von Students Connect in der Mitte; rechts Anny Hartmann*



**HiPo**  
gesucht!

### High Potential Companies braucht das Land

*Betrachten Sie sich als Unternehmertyp? Sie haben eine wirklich gute, innovative Idee zur Gründung eines Unternehmens? Sie haben das auch in einem Businessplan formuliert – oder Sie arbeiten gerade genau daran?*

*Sie suchen Unterstützung, Beratung, Coaching oder einfach das Gespräch? Sie würden in einem bahnbrechenden Projekt zur innovativen Gründerförderung mitmachen und sich in Ihren 16 Lebensmotiven analysieren oder fördern lassen?*

*Dann würden wir gerne mit Ihnen reden. Vielleicht besuchen Sie uns auf: [www.gipfelstürmer-gesucht.de](http://www.gipfelstürmer-gesucht.de)*

Gefördert durch: **Ziel2.NRW**  
Regionale Wettbewerbsfähigkeit und Beschäftigung



## Gründerübung an der Universität zu Köln geht in ihr elftes Jahr

### Kölsches Jubiläum

*Schon häufig wurde im RheinZeiger über die Abschlussveranstaltung einer „Gründerübung“ berichtet. Studierende der Kölner Hochschulen wurden zu einer Art praktischem Seminar zusammengerufen, um Ideen für eine Unternehmensgründung zu entwickeln, einen Businessplan zu schreiben und die Idee einer Jury vorzutragen, die dann das beste Konzept mit einem Geldpreis belohnte.*

Im Sommersemester 2011 konnte Jubiläum gefeiert werden: Seit Sommer 2001 gibt es diese Veranstaltung an der Universität zu Köln. Insider werden sich sicher erinnern: Unter der Bezeichnung „KöBiz-Gründerübung“ wurde zur Teilnahme an dieser praktischen „Unternehmerübung“ aufgerufen. Die Kurzform KöBiz stand dabei für „Köln Business“. Den Teilnehmern sollte anhand praktischer Beispiele unternehmerisches Denken und Handeln vermittelt werden, ganz nach dem Motto „Vom Studium in den Chefsessel“.

Damals konnte man lesen:

*„KöBiz sieht eine Existenzgründung als erlernbare Managementfunktion an – verbunden mit einem umfassenden und stetigen Lernprozess. So werden die Studierenden in der Übung und durch die Teilnahme am Wettbewerb lernen, wie der Gründungsprozess im Ideal verläuft, wie erfolgreiche Geschäftsideen entstehen und generiert werden können, Ideen bewertet und ausgewählt werden, das Marktpotential einer Idee ermittelt und bewertet werden kann, die ersten Schritte einer Unternehmensgründung aussehen und Ideen geschützt werden können.“*  
(SpoHo, 7. Mai 2003)

Dieser „Kölner Businessplan-Wettbewerb“, der neben den regulären Curricula der Kölner Hochschulen als Gründerübung stattfand, etablierte sich seit 2001 an der Universität zu Köln. KöBiz wurde vom Seminar für Allgemeine Betriebswirtschaftslehre und Personalwirtschaftslehre der Universität zu Köln als interdisziplinäre Übung für Studierende, wissenschaftliche Mitarbeiter und Gründungsinteressierte aller Fakultäten der Kölner Hochschulen in Zusammenarbeit mit dem „hochschulgründernetz cologne“ (hgnc) angeboten, das von 2004 bis 2010 auch die Finanzierung des jeweils vergebenen Lehrauftrags übernommen hat.

Anfänglich leitete Petra Moog die „KöBiz-Übung“, seinerzeit wissenschaftliche Mitarbeiterin am Seminar für Personalwirtschaftslehre, heute Inhaberin des Lehrstuhls für BWL mit Schwerpunkt Unternehmensnachfolge an der Universität Siegen. Im Jahr 2005 übernahm Dr. Heinz Bettmann, Geschäftsführer des Rechtsrheinischen Technologie- und Gründerzentrums (RTZ), die „hgnc-start-up-Gründerübung“. Der neue Name zeigte die enge Kooperation der Akteure im hgnc.

Heute, zehn Jahre später, hat sich die Übung ein wenig verändert; sie ist professioneller und moderner geworden. Sie heißt jetzt „Praxis-Seminar Businessplan“ und ist Bestandteil des Studium Integrale des Professional Centers der Universität zu Köln. Dies bedeutet auch, dass die Teilnehmer credit points für ihr Bachelor- oder Master-Studium erhalten können. Was geblieben ist, ist die enge Zusammenarbeit der Akteure im und mit dem hgnc.

Seit dem Wintersemester 2009/2010 wird die Übung ergänzt durch die Vorlesung „Grundlagen der Existenzgründung“, die ebenfalls Teil des Studium Integrale ist. So werden gründungsrelevante Themen sowohl theoretisch in der Vorlesung als auch praktisch mit der Erstellung eines Konzeptpapiers vermittelt. „Die Teilnehmer arbeiten – bevorzugt im Team von zwei bis vier Studierenden – am Konzept einer (realen) Geschäftsidee. Das Konzeptpapier, der Businessplan, kann am Ende der Übung zum Wettbewerb eingereicht und einer Jury präsentiert werden“. Und das Gewinnerteam darf sich über einen Award und das erste Startgeld für das Unternehmen freuen“, erläutert Bettmann das Seminar.

Die Übung wird heute gemeinsam von Heinz Bettmann und Torsten Ziegler betreut, dem Leiter des Gründerbüros der Universität zu Köln. „In den beiden semesterbegleitenden Veranstaltungen werden die theoretischen und praktischen Grundlagen gelegt, um wirtschaftlich sinnvolle Entscheidungen treffen und die Vor- und Nachteile verschiedener Problemlösungen darstellen zu können, um so das bestmögliche Unternehmenskonzept zu entwickeln“, erläutert Ziegler den Mehrwert einer Teilnahme an Gründervorlesung und Praxis-Seminar.



PROFESSIONALCENTER  
DER UNIVERSITÄT ZU KÖLN



Bis heute sind eine Reihe erfolgreicher Unternehmensgründungen aus der Übung hervorgegangen. Und dies ist gewollt, denn für Absolventen ist heute der Schritt in die Selbstständigkeit eine mehr als gleichwertige Alternative zum Eintritt in ein Angestelltendasein. Zahlreiche Beispiele belegen dies:

**einzelstück** – Mode, so einmalig wie Du  
[www.mein-einzelstück.de](http://www.mein-einzelstück.de)

**personal training company**  
 coaching und fitness-training  
[www.personaltraining-company.de](http://www.personaltraining-company.de)

**legato services** – mehrsprachige Kommunikation  
[www.legato-services.eu](http://www.legato-services.eu)

**vedento** – Ausschreibungsportal für Zahnersatz  
[www.vedento.de](http://www.vedento.de)

**Ballside GmbH** – Coaching-Portal für Basketball  
[www.ballside.de](http://www.ballside.de)

**Casulo** – mobiles Möbelsystem  
[www.mein-casulo.de](http://www.mein-casulo.de)

**CoGAP GmbH**  
 Gesundheitsoptimierung über genetische Analysen  
[www.cogap.de](http://www.cogap.de)

**dreikant** – Design  
[www.dreikant.de](http://www.dreikant.de)

**students connect**  
 internationales Studenten-Organisationen-Netzwerk  
[www.students-connect.com](http://www.students-connect.com)

Im Sommersemester 2011 wurden in diesem Seminar zwölf Gründungskonzepte entwickelt. Als Ergebnis der Jurysitzung wurde am 12. Juli in einer Festveranstaltung im Rathaus zu Köln der Sieger gekürt, das Konzept „DEVENTIGA“ (vgl. Bericht Seite 4). Und so gehen erneut eine Reihe von Unternehmen an den Start. ■

*In der Mitte der Gewinner Manuel Hauff,  
 Gründer der Ballside GmbH; dritter von rechts  
 ist Rainer Weckbach, Gründer von vedento.*

**hgnc**

**EXIST**  
 Bundesministerium für Wirtschaft und Technologie

**Chef sein und Ideen verwirklichen!**

**Mit dem hgnc schon im Studium an den Start gehen...**

**...Gründerschulung**  
 gründliche Wissensvermittlung vom Tagesseminar bis zur einsemestrigen Gründerübung

**...Gründerberatung**  
 im Gründerbüro der Kölner Hochschulen  
 Universitätsstr. 45 - 50931 Köln

**...Gründercoaching**  
 Unterstützung bei der Umsetzung Ihrer Existenzgründungsideen durch den Leiter des Gründerbüros sowie unsere Partner

Infos zu den Veranstaltungen des hgnc:  
[www.hgnc.de](http://www.hgnc.de)

Das Hochschulgründernetzwerk cologne wird gefördert durch die regionalen Sparkassen und Technologiezentren sowie die Stadt Köln.

## Facebook-Marketing für Unternehmen

### Sinn oder Unsinn?

Facebook ist zurzeit der Star im Internet: Bei den Usern, bei den Investoren und nicht zuletzt bei den Unternehmen. 600 Millionen Nutzer weltweit sind auch 600 Millionen potentielle Kunden. Hunderttausende von Facebook Fanpages existieren bereits jetzt – Tendenz stark steigend. Eine phänomenale Bewertung von 65 Milliarden Dollar verweist auf den neuen Senkrechtstarter der Börse und lockt Investoren.

#### Unternehmen auf Facebook – Die Fanpage

Unternehmen präsentieren via einer Facebook-Fanpage (eine Facebook-Fanpage ist die Repräsentanz eines Unternehmens auf Facebook) ihre Marke, ihr Produkt oder einfach nur ihre Botschaft. Und die Nutzer sind nicht nur hin und wieder auf Facebook. Facebook schickt sich an, das neue Google zu werden. Eurobildschirm Google? Das war einmal. Die Zukunft heißt Facebook. Alles was der Nutzer braucht, bietet Facebook: Freunde, Bilder, Videos, News, Chat, Spiele, Rabatte und fast täglich neue Funktionen. Doch warum ist Facebook gerade für Unternehmen interessant? Wie sieht eine gute Facebook-Fanpage aus? Diese und andere Fragen werden im vorliegenden Artikel diskutiert.



#### Web 2.0: Interaktion statt Rezeption

Das Internet steht für weltweite Vernetzung. Vor allem aber für Information. Jeder kann überall schnell an Informationen gelangen. Für Unternehmen bedeutete dies bisher: Sie können Kunden und Interessenten schnell und kostengünstig informieren. Werbeanzeigen können auf bestimmte Schlüsselwörter geschaltet werden.

Doch es hat sich ein Wandel vollzogen. Seit einiger Zeit geistern Begriffe wie Web 2.0 oder Social-Web durch die Presse. Aus der Einweg-Kommunikation hat sich eine Zwei-Wege-Kommunikation entwickelt. Der Konsument empfängt nicht nur – er sendet auch. Kommunikation und Interaktion statt Rezeption.

#### Was bedeutet das für Unternehmen?

Die notwendige Konsequenz für Unternehmen ist eine Fokussierung auf den Bereich des Service. Transparenz ist für den Kunden enorm wichtig. Fehler lassen sich nicht vermeiden – müssen aber angesprochen und wahrgenommen werden. So lässt sich auch negative Kritik in ein positives Erscheinungsbild transferieren. Dem Kunden kann beispielsweise signalisiert werden, dass das Unternehmen auf Kritik reagiert und Prozesse entsprechend anpasst.

#### Facebook-Fanpage für Unternehmen

Grundsätzlich kann eine Facebook-Fanpage für Unternehmen alle Elemente darstellen, die eine herkömmliche Webseite oder ein herkömmlicher Shop bietet. Der große Vorteil besteht allerdings in der Bedienerfreundlichkeit für den Nutzer und den Administrator.

#### Die Landingpage einer Facebook-Fanpage für Unternehmen

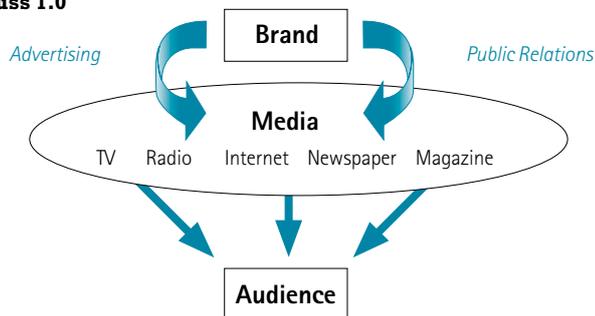
Elementares und erstes sichtbares Feld für Nicht-Fans ist die sogenannte Landingpage. Sie liefert dem Kunden Argumente, warum er Fan des Unternehmens werden soll. Dies sollte dem potentiellen Kunden sowohl grafisch als auch inhaltlich suggeriert werden.



Landingpage für Non-Fans



Landingpage für Fans

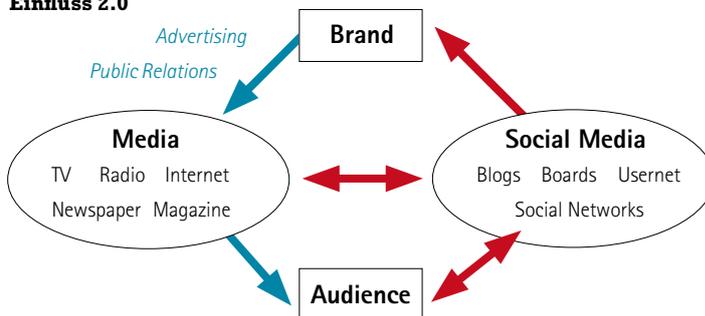
**Einfluss 1.0**

Einweg-Kommunikation in Richtung des Konsumenten, die vom Unternehmen gesteuert wird

Fokus der Unternehmen liegt auf der Wahl des richtigen Mediums für die Botschaft, um das Publikum zu erreichen

News sind heute hier, morgen verschwunden

Unternehmen versuchen, die Inhalte der klassischen Medien zu besetzen

**Einfluss 2.0**

Konsumenten partizipieren aktiv: Feedback, Diskussionen und Austausch

Unternehmen ermutigen Konsumenten, sich bezüglich Produkte und Kommunikation einzubringen

Inhalte leben online weiter, sind kostenlos und einfach durchsuchbar

Bürger-Journalisten besetzen Themen und klassische Journalisten berichten über die Ergebnisse

Grafisch kann dies durch eine transparente Fläche geschehen, durch die gewisse Inhalte durchscheinen. Inhaltlich sollte dem potentiellen Fan der Fanpage ein Mehrwert geboten werden. Die entscheidende Frage lautet: Warum werde ich Fan dieses Unternehmen auf Facebook? Gerade bei einer Fanpage für Unternehmen auf Facebook geht es um relevante Inhalte.

Typische Mehrwerte für Kunden, die über eine Facebook-Fanpage generiert werden können, sind Coupons, Rabattaktionen, Gewinnspiele oder Sonderangebote. Natürlich sollten auch Informationen zum Unternehmen veröffentlicht werden. Im Gegensatz zu der Darstellung auf der

Homepage können die Mitarbeiter des Unternehmens beispielsweise persönlicher dargestellt werden.

**Engagement ist „social“!**

Grundsätzlich gilt: Je mehr das Unternehmen es schafft, die Fans zu engagieren, desto relevanter wird der Beitrag von Facebook eingestuft und desto weiter oben im Newsfeed der Fans erscheint ebendieser. Es gilt also, Beiträge zu veröffentlichen, die einen möglichst hohen Response der Fans zur Folge haben.

Hubertus Porschen [www.iconsultants.eu](http://www.iconsultants.eu)

## 11 Argumente für den Standort Köln

### Industrie mit Zukunft ... spielt in Köln in der ersten Liga

So lautet das dritte der elf offiziellen Argumente der Domstadt für den Standort Köln.



© Catprint Media GmbH

## 11 Argumente für den Standort Köln

... ist der Titel eines Flyers der Stadt Köln von Oktober 2009.  
Das dritte Argument ist dort wie folgt beschrieben:

Industrie mit Zukunft spielt in Köln in der ersten Liga. Die Deutz AG liefert seit mehr als 140 Jahren von ihrem Hauptsitz in der Domstadt Motoren in alle Welt. Ford, Citroën, DAF, Mazda, Nissan, Renault, Toyota und Volvo machen Köln und die Region zum Zentrum internationaler Automobilhersteller. Elektrotechnik, Maschinenbau und Energiewirtschaft runden das industrielle Spektrum ab. Heimliche Marktführer aus dem Mittelstand sind in Köln ebenfalls ganz groß. Namen wie Alfred H. Schütte, Felix Böttcher, Igus, Oerlikon Leybold Vacuum, Rimowa, Schwarze-Robitec und Sonderhoff sind in ihren Marktsegmenten oft die Nr. 1 in Europa.

### So weit die Stadt Köln in ihrem offiziellen Statement.

Alles schön, nur: solche Nachrichten, Themen und Namen hammer woanders auch, das wäre kein Alleinstellungsmerkmal für die Stadt Köln bzw das Rheinland um Köln herum. Wo Köln allerdings ganz besonders führend ist, weltweit und quasi seit Anbeginn der Zeiten, ist in einem anderen Bereich: Wussten Sie, dass die Idee, Menschen gegen irgendwas zu versichern, eine kölnische Idee ist? Sie geht auf Agrippina zurück, das kölnische Mädchen, was nach Rom jing. Sie war die Tochter vom Kommandanten der Legionäre, die in Köln stationiert waren – damals schon in Longerich, wo heute noch die Kasernen sind –, die Schwester von Caligula – Sie wissen schon, das ist der, der sein Pferd zum Konsul ausrufen ließ, damit er in Weidenpesch bessere Chancen hat – und die Mutter vom Kaiser Nero, über den ich nichts weiter zu sagen brauche. En Familich vom Feinsten würde man heute sagen, die mit Sicherheit in den Nachmittagstalkshows der privaten Fernsehsender DER Hit gewesen wäre, hätte es solch dekadenten Schwachsinn damals schon gegeben.

Agrippina ist im behüteten Köln aufgewachsen und dann nach Rom gekommen. Jedermann wusste, was für ein gefährliches Pflaster das damals war: keine Zebrastrifen, keine Fußgängerampeln, überall nur die roten Einspanner-Cabrios, die Haflinger-Maseratis und gelangweilte Legionäre, die auf Heimaturlaub waren und besoffen die Fußgängerzonen verunsicherten. Es war also klar, dass da so einiges passieren kann.

Da kam die Agrippina auf die Idee, dass sich mit dieser Angst ein Geschäft machen lässt. Bevor sie aber die Haftpflicht einführte – was zunächst nur hieß, dass jeder, der was gegen den Kaiser hatte, verpflichtet war, sich im Knast zu melden – hat Agrippina die Uraltangst vor Feuer auf die Idee gebracht, dass es ja sooo oft nun auch wieder nicht brennt. Wenn aber jeder für den Fall, dass es brennen SOLLTE, schon mal monatlich was abdrückt, dann kann man ihm unbesorgt versprechen, den Schaden zu ersetzen, falls es tatsächlich brennen sollte.

Dass ihr Sohn Nero dann mit der Police in der Tasche auf der Haut der ersten Christen halb Rom warm saniert hat, war natürlich Pech für die Urchristen, aber wat willste maache: Ubi Police ibi malitia, wie der Römer sagt, auf gut deutsch: wo eine Police, da die Boshaftigkeit, sprich: ein Feuerzeug.

Die Erfindung der Lebensversicherung stammt auch von Agrippina, gut, hat ihr nicht viel genutzt, weil ihr Sohn die Prämie kassieren wollte, ne, und zack! war Mütterchen Agrippina reif. Aber, wie der Römer sagt: Ubi Prämie ibi Risiko! und hat damit einer großen Versicherungsweisheit vorausgegriffen. Und die wahre Mutterliebe bringt gerne Opfer.

Und das ging ja dann weiter. Große Versicherungsideen haben immer schon großzügiges Denken gefördert. Hier, die Hl. Ursula war so ein Fall. Ich meine, ohne die großen Prämien aus der Lebensversicherung wäre der Hunne doch nie auf die Idee gekommen, 11.000 Jungfrauen plus Ursula einen Kopf kürzer zu machen, wo man ja auch sagen muss, Respekt! Ich meine, die eigene Frau oder so, normal! Aber gleich 11.000! Zeigt ja doch eine gewisse Großzügigkeit.

Aber das ist ja überhaupt so ein Thema, wenn man mal so überlegt, wat et Agrippina als Erfinderin der Versicherungsidee alles losjetreten hat. Da jibt et ja zum Beispiel reihenweise Versicherungsvertreter, die zu Recht wegen ihrer Verdienste um die Agrippina berühmt geworden sind und zum Teil sogar den goldenen Versicherungsschein verliehen bekommen haben, also heilig gesprochen wurden. Hier, der Hl. Florian ist so ein Fall, Erfinder der Warm-Sanierung, oder der Hl. Lazarus, der Erfinder vom Krankentagegeld. Wenn es nach dem gegangen wäre, läge der heute noch im Verbandszeug herum. Oder Konrad Adenauer, Erfinder des Erlebensfalles, weil, ohne dieses Ziel vor Augen wäre er niemals so alt geworden. Was ich damit sagen will, ist: Das sind ja Namen, die am Versicherungshimmel strahlen, unwahrscheinlich, und ohne Agrippina, dat Mädchen us Kölle, gäbe es das alles nicht, das musste einfach mal gesagt werden.

Natürlich hat es im Laufe der Geschichte dann immer mehr Versicherungsgesellschaften gegeben, schließlich auch Versicherungen, die Versicherungen versichern, zum Beispiel die Münchner Rück, die so heißt, weil sie nix herausrückt.

Und dabei ist es immer wieder zu Fusionen gekommen. Eine besonders spannende fand vor ein paar Jahren statt, spannend deshalb, weil sich da eine Kölner Versicherung via Frankreich eine hanseatische Versicherung gekrallt hat: Die Colonia hat über die Axa die Albingia geschluckt. Das ist nicht nur spannend, weil man daran die Weltgeltung der Kölner Versicherungen ablesen kann, es ist auch deshalb spannend, weil da zwei extrem unterschiedliche Welten aufeinanderprallen.

Zwar können beide rechnen und wissen, dass eins plus eins allemal mehr als zwei ist, wenn es gut gelaufen ist, ansonsten aber ist die Arithmetik in Köln und Hamburg sehr unterschiedlich. So kennt man zum Beispiel Stellen hin-

term Komma im Rheinland überhaupt nicht, wohingegen der Hanseat sich da erst richtig wohlfühlt – vorausgesetzt, die Ziffer vor dem Komma stimmt.

Geschäftstüchtig sind sie auch beide und zwar mehr als die anderen deutschen Regionen, wenn auch in unterschiedlicher Art und Weise. Wo der Hanseat allen Lärm um seine Geschäfte vermeidet, macht der Kölsche ein Riesengelärme, um von den Geschäften, die er treibt, abzulenken.

Hält der Hanseat den Mund, damit keiner was erfährt, hängt der Kölsche alles an die große Glocke, weil er weiß, dass ihm dann keiner glaubt.

Der Effekt ist derselbe: Beim Hanseaten und beim Kölschen weißt du nie, was sie wirklich treiben. Aber solange sie sich in ihrer Stadt sehen lassen, kann man davon ausgehen, dass sie das, was sie auch immer tun, erfolgreich betreiben. Und wenn et mal nit klappt, suchen sie beide die Verschnaufpause in derselben Richtung: der Hanseat östlich der Elbe, niemals nach Bremen, aber das versteht sich von selbst, der Kölsche rechtsrheinisch.

Warum? Weil man da zwar noch sieht, aber nicht mehr gesehen wird, weil nämlich kein Mensch vom Linksrheinischen ins Rechtsrheinische guckt!

Und einen gemeinsamen Feind haben sie auch beide, damals in der Gründungszeit war das der Preuße und die wilhelminische Regierung und heute ist es Berlin und seine Neigung zum Zentralismus.

Sie sehen: Köln ist nicht nur führend, wenn es um Autos oder Koffer geht, Köln ist vor allem führend und innovativ, wenn es darum geht, andere davon zu überzeugen, dass ihnen was passieren kann, wogegen man sich op kölsch versichern lassen kann. Ich meine: das sind doch motivierende Beispiele, oder?!



**Konrad Beikircher** stammt aus Südtirol und lebt seit 1965 im Rheinland. Nach seinem Studium der Musikwissenschaft, Psychologie und Philosophie in Bonn war er zwischen 1971 und 1986 als Gefängnispsychologe in der Jugendvollzugsanstalt Siegburg tätig. Seitdem arbeitet er als freiberuflicher Kabarettist, Komponist, Radio- und Fernsehmoderator, Autor von Kinderliteratur und Hörspielen, Komponisten-Porträts und Opernlibretti, Sprecher von Hörbüchern, Moderator von Klassikkonzerten und natürlich Musiker. Und er schreibt für den Rheinzeiger.

[www.beikircher.de](http://www.beikircher.de)

## Abschlussfeier

# NUK – der 14. Wettbewerb

Der 14. NUK-Businessplan-Wettbewerb ging am 28. Juni 2011 mit der Abschlussfeier in der Kölner Wolkenburg zu Ende. Und KonTEM nahm hocheifrig den Siegerpreis – 10.000 EUR Preisgeld – entgegen.



Die Zahlen dieses Wettbewerbs sind atemberaubend. Über 350 Gründer beteiligten sich am Wettbewerb. Die 141 Gutachter haben über 560 Gutachten geschrieben. Fast 200 Gründerteams wurden über sieben Monate von 265 Coaches in 795 Gesprächen beraten. Viele der Teams konnten in den drei Stufen des Wettbewerbs die Jury überzeugen, am Ende gab es vier Hauptgewinner.

**Platz 1: KonTEM:** Das neue Phasenkontrastsystem für die Elektronenmikroskopie macht bisher verborgene Details sichtbar.

**Platz 2: YOUCOOK:** Das gekühlte „Ready-to-cook-Kit“ setzt einen neuen Standard im Bereich Convenience-Mahlzeiten.

**Platz 3: AeroDesignWorks:** Optimierte Schaufelgeometrien für Ventilatoren und Verdichter schonen Ressourcen und senken die Kosten.

**Platz 4: FES Sensortechnik:** Wasserstoff-Hybrid-sensoren bieten völlig neue Eigenschaften und kostengünstige Herstellung.

Der RheinZieger gratuliert allen Gewinnern. Einige der Teams durchlaufen bereits das Reiss-Profile-Coaching im HiPo-Programm der regionalen Technologie- und Gründerzentren. [www.gipfelstürmer-gesucht.de](http://www.gipfelstürmer-gesucht.de)



**Der nächste NUK-Businessplan-Wettbewerb beginnt am 8. November 2011:**  
[www.neuesunternehmertum.de](http://www.neuesunternehmertum.de)  
*(vgl. Termine auf Seite 2)*

## E-Mail-Knigge: Wider den Sittenverfall in der E-Mail-Kommunikation

„Die Schnelligkeit des Internets verführt oft zu einem sehr unreflektierten Umgang, und das treibt seltsame Blüten“, weiß Dr. Martina Dressel. Sie berät Unternehmen in Fragen der Online-Kommunikation – von der Mailarchivierung bis zum E-Mail-Management – und hat ein Buch mit dem vielsagenden Titel „E-Mail-Knigge“ geschrieben. Ein gutes Zeitmanagement ist für sie der Schlüssel zu einem angemessenen Umgang mit dem Thema E-Mails.

Auf 192 Seiten vermittelt die Autorin auf verständliche Weise die wesentlichen Erfolgsfaktoren einer erfolgreichen E-Mail Kommunikation.

Die Grundgesetze der Kommunikation, wie „Wahr ist nicht, was A sagt, sondern was B versteht“ und „Die Verantwortung für exakte Kommunikation liegt beim Absender“ werden in Erinnerung gerufen und erläutert. Im Kapitel „E-Mail-Knigge“ werden dazu die nötigen Tipps und Anregungen erklärt. Dazu kommen noch weitere Ausführungen zu den wichtigen Themen E-Mail-Recht und E-Mail-Management.

Das gezielte Zusammenstellen einer Adressliste geordnet nach Empfängern wird genauso erklärt wie die korrekte Orthografie und Grammatik einer E-Mail. Zusätzlich werden Tipps gegeben, wie sich die Aufmerksamkeit des Empfängers gewinnen lässt oder wie der Datenschutz mit Hilfe von Verschlüsselung und elektronischer Signatur gewährleistet werden kann.

Durch die zahlreichen Anregungen und anschaulichen Beispiele ist dieses Buch eine wirkliche Hilfestellung für alle, die effektiv und erfolgreich via E-Mail kommunizieren möchten. Dabei wirkt der E-Mail-Knigge nicht belehrend und trocken, sondern bietet durch die humorvoll geschriebene Art Anfängern wie Profis einen guten Leitfaden, der in keinem Büro fehlen sollte.

Dr.-Ing. Martina Dressel ist Unternehmerin, Rednerin, Expertin für ziel-führende Kommunikation und mehrfache Buchautorin. 2011 erschienen ihr Hörbuch „Aktives Zuhören“ und ihr Kapitel „Ideen überzeugend verkaufen“ in dem vom GABAL Verlag publizierten Buch „Die besten Ideen für erfolgreiche Rhetorik“. Im Spätsommer erscheint ihr Buch über virtuelle soziale Netzwerke, verlegt von den Springer-Fachmedien. Als Business-Coach begleitet sie Führungskräfte beim Ausbau ihrer kommunikativen Stärken. ■



Martina Dressel **E-Mail-Knigge**  
192 Seiten, gebunden, Verlag: Web Gold Akademie,  
3. vollständig überarbeitete Auflage (Dezember 2008),  
ISBN 978-3000260599, 24,80 EUR

## „Kalker Tafelrunde für Start-ups“ im RTZ

Wieder ein Vortrag zur Existenzgründung? Keineswegs! Dieser Tag dient dem Networking für Gründungsinteressierte. Ein Tag in einem Gründerzentrum: spritzig, unterhaltsam und informativ. Der Tag beginnt mit einem Frühstück. Ungezwungen, locker, im Gespräch mit Menschen, Gründern, Unternehmern. Morgens um 9 in Kalk.

Ganz nebenbei lernen Sie das Leben in einem Gründerzentrum kennen. Wenn Sie mögen, hören Sie etwas darüber, wie Gründung ganz praktisch abläuft, welche Rolle Soft Skills für erfolgreiche Unternehmer spielen. Oder welche Unterstützung Ihnen ein Gründerzentrum oder das Portal „Fuer-Gruender.de“ bieten kann.

Vielleicht möchten Sie einfach einmal mit Gründern oder jungen Unternehmen über deren Erfahrungen reden – im Talk oder unter vier Augen? Dann sollten Sie dabei sein:

**Donnerstag, 17. November 2011, RTZ Köln**



**Gründerwoche  
Deutschland**

14.–20. November 2011

[www.gruenderwoche.de](http://www.gruenderwoche.de)

### Donnerstag, 17. November 2011, RTZ Köln

9:00 bis 10:00 Uhr *Gründerfrühstück – Get Together*

10:00 bis 11:30 Uhr *Heinz Bettmann: Gründung: ein Beispiel aus der Praxis  
Was ist eigentlich ein Gründerzentrum?*

11:30 bis 12:30 Uhr *Alexander Reyss: Was treibt den erfolgreichen Unternehmer an?*

12:30 bis 13:30 Uhr *Mittagspause*

13:30 bis 14:30 Uhr *René Klein: Gründung kompakt: Idee, Businessplan, Finanzierung  
Gründungsvorbereitung und Vorstellung „Fuer-Gruender.de“*

14:30 bis 15:30 Uhr *Schon mal gegründet? Erfahrungsberichte  
Gründer- und Unternehmertalk*

## Der Geheimtipp für „Asse“ und solche, die es werden wollen

### Innovation im RTZ: ASS-Office

Technologieorientierte Existenzgründer und Jungunternehmer, die im RTZ angesiedelt sind, finden hier nicht nur Geschäftsräume, sondern auch die erforderliche unternehmerische Infrastruktur, den Austausch in der Gründer-Community und natürlich das Coaching durch das RTZ-Management. Das RTZ betreut darüber hinaus aber auch eine ganze Reihe von jungen Leuten, die nicht oder noch nicht im RTZ beheimatet sind: da gibt es Interessierte in der Gründungsvorbereitung, Studenten in der Phase der Businessplan-Erstellung, externe Gründerunternehmen mit Unterstützungsbedarf, Technologie-Start-ups mit dem Wunsch zum Netzwerkanschluss oder sogar ausländische junge Hightech-Firmen mit temporärem Residenzbedarf im Rahmen von Reise- und Austausch-Aktivitäten.

Für diese „Assoziierten“ hat das RTZ ein besonderes Dienstleistungs- und Kurzzeit-Vermietungspaket geschnürt: das „ASS-Office-Angebot“. Die verschiedenen Nutzergruppen können dabei unterschiedliche Leistungsbündel kostengünstig in Anspruch nehmen. Dazu zählen beispielsweise die Kurzzeit-Anmietung eines möblierten Büros einschließlich der technischen Grundausstattung, Nutzung von Be-

sprechungs- und Schulungsräumen, Unterstützung bei der Organisation von Meetings und Konferenzen, Inanspruchnahme von Coaching- und Beratungsleistungen, Nutzung des RTZ als Anlauf- und Kontaktadresse, Teilnahme an RTZ-Veranstaltungen und -Seminaren oder die Frequenzierung von RTZ-Publikationen und Netzwerken.

Für ASS-Office-Nutzer ist dieses Angebot gerade hinsichtlich der unterschiedlichen Anforderungen sicherlich sehr vorteilhaft und wird deshalb auch zunehmend in Anspruch genommen. Aber auch das RTZ profitiert von dem regen Austausch. Potenzielle Mieter lernen das Haus auf unkonventionelle Weise kennen und junge, interessante Technologieunternehmen bringen durch den Kontakt zu Mieterfirmen in der „Hightec-Lounge“ oder bei RTZ-Veranstaltungen Impulse und Verbindungen ins Haus. Und damit wird sich das ASS-Office-Konzept für alle Beteiligten wohl schon sehr bald vom Geheimtipp zum Erfolgsgaranten entwickeln. ■



# ASoffice

# HIGHTEC lounge



## iConsultants – Facebook Marketing

Die iConsultants haben sich auf die Betreuung von Firmenkunden im Bereich Facebook-Marketing spezialisiert. Die Leistungen setzen sich aus den Teilen Unternehmensberatung, Realisierung technischer Applikationen sowie Workshops und der Betreuung von Werbekampagnen auf Facebook zusammen.

Die iConsultants bieten Unternehmen zudem sämtliche Leistungen rund um die Bereiche E-Commerce und Suchmaschinenoptimierung.

Unter [www.app-arena.com](http://www.app-arena.com) veröffentlichen die iConsultants zum 1. Oktober den weltweit ersten Online-Shop für Facebook-Applikationen. Kunden können hier Gewinnspiele, Fotowettbewerbe usw. durch Knopfdruck auf Ihrer Facebook-Fanpage implementieren – ohne Programmierkenntnisse. ■



[www.iconsultants.eu](http://www.iconsultants.eu)



Die Mannschaft von iConsultants

## Facebook-Präsenz für Ihre Marktforschung: Chancen und Potenziale

*Integrierte Umfragen helfen, den Wert einer Fanpage merklich zu steigern!*

Facebook bedeutet Dialog – dem Kunden oder Interessenten zuhören und nicht nur einseitig sein Produkt zu präsentieren. Der Kunde erzählt auf einer Fanpage mehr von sich, verlangt aber auch mehr Aufmerksamkeit und Reaktionen auf seine Bedürfnisse. Umfragen können hier helfen, diese Kommunikation anzuregen, zu systematisieren und so ein wesentlich tiefergehendes und detaillierteres Feedback zu erhalten.

„Facebook stellt zwar einige Daten zu den eigenen Fans bereit, aber Unternehmen sehen Ihre Kunden als differenzierte Zielgruppen, die sich schlecht nur aggregiert als Ganzes darstellen lassen. Geschlecht, Alter und geografische Daten der Fangemeinde sagen nichts aus über die Erwartungen, Erfahrungen und Interessen der einzelnen Fans“, so Merle Losem, Geschäftsführerin der Deutschen Gesellschaft für berufliche Bildung, einem Anbieter von besonders flexiblen und bedürfnisgerechten Lehrgängen in der beruflichen Bildung. „Mithilfe einer Fanpage User Befragung konnten wir diese Gruppen erkennen und ein sehr detailliertes und differenziertes Feedback bekommen. Die Ergebnisse wurden anschaulich ausgewertet und analysiert und wir konnten so aufschlussreiche Erkenntnisse für unsere weitere Marketingstrategie gewinnen.“

Die Fangemeinde richtig zu nutzen heißt auch, sie in Produktentwicklung, Qualitätsmanagement und Werbetestung einzubinden. Je mehr der Kunde fühlt, dass er ernstgenommen und einbezogen wird, umso eher wird er ein besonderes Verhältnis zu dieser Marke aufbauen. Während eine Pinnwand-Diskussion eine Meinungsfindung vorbereitet, braucht es doch professionelle Umfragen, um die schweigende Mehrheit zu aktivieren und um Einzelmeinungen von Trends unterscheiden zu können.

liveResults ist ein Kölner Marktforschungsinstitut, welches in Zusammenarbeit mit dem auf Social Media spezialisierten Unternehmen iConsultants die Durchführung von umfangreichen Facebook User-Studien anbietet.

Außerdem bietet liveResults weitere innovative Marktforschungslösungen an, um die Potentiale neuer Medien für Ihre Marktforschung zu nutzen: Mobile Marktforschung, live Opinion Polls sowie klassische Online-Befragungen gehören ebenso zum Angebot. ■



Scannen Sie diesen QR-Code mithilfe Ihres Smartphones ein und gelangen Sie direkt auf unsere Unternehmens-Fanpage. Sofern Sie noch keine QR-Code Reader App auf Ihrem Smartphone installiert haben, empfehlen wir Ihnen den kostenfreien Download der Applikation „i-nigma“, die für alle gängigen Smartphone-Systeme erhältlich ist.



[www.liveresults.de](http://www.liveresults.de)

## Das Portal für Existenzgründer

# Für-Gründer.de

*Mit Wissen, Kapital und Beratung kombiniert Für-Gründer.de die drei entscheidenden Faktoren für eine erfolgreiche Existenzgründung. Zudem finden sich auf dem Portal nützliche Tools und aktuelle Nachrichten aus der Gründerwelt.*

Im Jahr 2010 haben sich laut KfW-Gründungsmonitor etwa 936.000 Menschen selbstständig gemacht. Im Vergleich zu anderen Ländern weist das Gründungsgeschehen in Deutschland jedoch noch ein großes Potenzial auf. Viele Menschen sehen hierzulande in der Selbstständigkeit eher ein Risiko als eine Chance. Tatsache ist, dass 30 Prozent der Gründungsvorhaben nach drei Jahren wieder eingestellt werden. Oft spielt die Angst vor dem Scheitern und den damit verbundenen Konsequenzen eine wichtige Rolle bei der Entscheidung gegen eine Gründung. Hinzu kommt, dass viele Gründer unsicher sind, wie sie eine Existenzgründung richtig angehen sollen. Fragt man nach den Ursachen für ein Scheitern, dann sind es sehr häufig Planungsmängel, Finanzierungsprobleme und Defizite bei der unternehmerischen Kompetenz.

Mit einer guten Vorbereitung kann man diesen Problemen jedoch vorbeugen. Der Erfolg einer Gründung beruht nicht unbedingt darauf, dass die Geschäftsidee eine Innovation ist. Tatsächlich waren 2010 nur knapp 15 Prozent der Gründungen innovativ und bei nur vier Prozent stellte die Geschäftsidee eine deutschlandweite oder weltweite Neuheit dar. Daran wird deutlich, dass eine fundierte Planung und konsequente Umsetzung zu den wesentlichen Erfolgsfaktoren der Existenzgründung zählen dürf-

ten. Viele Gründer betreten mit der Selbstständigkeit komplettes Neuland. Es stellen sich viele Fragen und als erste Orientierungshilfe fungiert in der Regel das Internet. An dieser Stelle präsentiert sich das Portal Für-Gründer.de als Ankerpunkt und Drehscheibe für die angehenden Gründer. Über die drei Bereiche Wissen, Kapital und Beratung arbeitet sich der Gründer strukturiert und praxisorientiert von der Geschäftsidee über den Businessplan bis zum eigenen Unternehmen vor.

### Die drei Bereiche von Für-Gründer.de

**Wissen:** Wie prüfe ich ob eine Idee auch eine Geschäftsidee ist? Was gehört in den Businessplan? Wo muss ich mein Unternehmen anmelden? Dies sind nur einige der Fragen, auf die der Gründer Antworten findet.

**Kapital:** Welche Wege der Finanzierung gibt es für Existenzgründer und junge Unternehmen? In der großen Kapitalgeber- und Förderdatenbank kann der Gründer auf über 500 Wegen der Finanzierung nach Eigenkapital, Darlehen, Fördermitteln und Zuschüssen sowie Bürgschaften suchen.

**Beratung:** Als Existenzgründer können Sie nicht alles wissen und schon gar nicht alles selbst machen. In der umfassenden Dienstleister- und Beraterbörse finden Sie die richtigen Partner, wie zum Beispiel einen Steuerberater, Designer, Anwalt oder auch einen Gründercoach.

Künftige Unternehmer sollten sich im Gründungsprozess aber auch mit den „weichen“ Faktoren der Selbstständigkeit auseinandersetzen, die oft unter dem Stichwort Gründerpersönlichkeit subsumiert werden. Die Selbstständigkeit erfordert eine hohe Belastbarkeit, Mut zu Entscheidungen und Verantwortung und viel Zeit und Engagement. Eine klare Antwort auf die Frage, ob Sie ein Unternehmertyp sind, gibt es dabei oft nicht. Den Umgang mit Herausforderungen kann man schließlich auch lernen – wichtig ist, die eigenen Stärken und Schwächen zu kennen. Ein neuartiger Ansatz zum Unternehmer-Coaching ist hier das Reiss-Profil, mit dessen Hilfe eine Analyse der 16 Lebens-Motive des Unternehmers möglich ist. Das Ergebnis gibt Aufschluss darüber, wie sich Menschen in bestimmten Situationen verhalten. Gemeinsam mit einem Coach können die eigenen Stärken gezielt gefördert werden.

### Hilfe für Ihren Weg in die erfolgreiche Selbstständigkeit

<p><b>Wissen</b> </p>  <p>Wissen, wie Sie sich erfolgreich selbstständig machen können! Schritt für Schritt, von der Geschäftsidee über den Businessplan bis hin zum eigenen Unternehmen.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>&gt; Geschäftsidee finden</li> <li>&gt; Existenzgründung planen</li> <li>&gt; Unternehmen gründen</li> <li>&gt; Unternehmen führen</li> </ul> <p>Starten Sie den Weg in Ihre Selbstständigkeit </p>	<p><b>Kapital</b> </p>  <p>Kapital: Mehr als 500 Wege zur Finanzierung Ihrer Gründung und Selbstständigkeit finden Sie in der größten Kapitalgeberdatenbank in Deutschland für Existenzgründer.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>&gt; Fremdkapital</li> <li>&gt; Eigenkapital</li> <li>&gt; Fördermittel</li> <li>&gt; Kapitalgeberdatenbank</li> </ul> <p>Finden Sie geeignete Kapitalgeber und Fördermittel </p>	<p><b>Beratung</b> </p>  <p>In unserer Beraterbörse finden Sie Berater und Dienstleister, die Sie auf dem Weg in Ihre Selbstständigkeit unterstützen sowie weitere Tipps und Hinweise zur Existenzgründung.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>&gt; Dienstleister finden</li> <li>&gt; Daten und Fachbeiträge</li> <li>&gt; Links und Adressen</li> <li>&gt; Termine</li> </ul> <p>Partner: A wie Anwalt bis W wie Werbung für Ihre Gründung </p>
--	---	--



Wichtig für den Gründer ist auch die Erkenntnis, dass er nicht alleine ist. Ein Gründerzentrum wie das RTZ bietet beispielsweise die Möglichkeit, direkt mit anderen Gründern und Unternehmern quasi Schreibtisch an Schreibtisch zu sitzen. So lassen sich die alltäglichen Probleme schnell besprechen und man kann von den Erfahrungen anderer profitieren. Ebenso gibt es oftmals regionale Unternehmerstammtische, eine Gründernacht oder ein Gründerfrühstück für den Austausch mit anderen.

Für eine erfolgreiche Gründung ist auch die Selbsterkenntnis wichtig, dass man nicht in allen Dingen der Experte ist, sei es für das Logo und die Gestaltung, die Themen Buchhaltung und Steuern oder einfach bei der Büroorganisation. Rat und Tat von Fachleuten spart Zeit und der Gründer kann sich auf das Wesentliche konzentrieren: die Akquisition und Bedienung von Kunden. Und mit Unterstützung durch den Coach werden Dinge wie Businessplan, strategische Fragen, Fördermittelsuche oder eben die Stärkung der Motivation geklärt.

Ohne Zweifel verläuft die Selbstständigkeit oft nicht nach Plan. Genau da dient der Businessplan zur Orientierung, er „lebt“ und entwickelt sich mit dem Unternehmen. Er zeigt erste Maßnahmen für die Zeit nach der Gründung und ist

Grundlage für Anpassungen, sollte die Entwicklung besser oder schlechter als geplant verlaufen. Mit einem ständigen Abgleich zwischen IST und SOLL können Probleme frühzeitig erkannt und Kurskorrekturen eingeleitet werden.

Für-Gründer.de steht Existenzgründern aber nicht nur online zur Seite. „Offline“ wird Präsenz gezeigt in Form von Veranstaltungen und Vorträgen. Wie im letzten Jahr engagiert sich Für-Gründer.de auch bei der Gründerwoche Deutschland. In diesem Jahr gibt es eine gemeinsame Veranstaltung mit dem RTZ in Köln. Details zu dieser Veranstaltung finden Sie auf Seite 13 dieser Ausgabe. ■

*Die drei Gründer  
(von links):  
Jens Schleuning,  
Helge Schulze und  
René Klein*



**FÜR-GRÜNDER.DE**

**Für-Gründer.de**

René Klein

Tel.: 069.48 00 48 02

Falkstraße 42, 60487 Frankfurt

rene@fuer-gruender.de

www.fuer-gruender.de



### Die nicht alltägliche Chronik einer RTZ-Gründerfirma

## embutec oder die Geschichte von Zeit und Raum

*Was macht ein Student, der sein Taschengeld aufbessern will? Sebastian Günnewig sucht sich einen Job. Doch Pizza auszufahren ist wenig Spaß, überschaubar anspruchsvoll und nur begrenzt lukrativ. Das Internet bietet hier wohl attraktivere Alternativen.*

Allein bei ebay gibt es tausende Verkäufer und Käufer und alle scheinen glücklich mit ihrem Erfolg. Sebastian macht seine ersten Erfahrungen als Verkäufer. Sein Versuch, alle möglichen nicht mehr benötigten Sachen zu verkaufen, funktioniert und weckt schnell die Lust auf mehr. Dinge zu beschaffen und anschließend mit Gewinn zu veräußern ist ein nächster Schritt, der zwar die Kasse füllt, aber auch Probleme mit sich bringt. Da die Tätigkeit als gewerblich eingestuft werden kann, ist professionelles Handeln angesagt.

---

**embutec**  
e-commerce and solutions

---

Für den BWL-Studenten ist das eine echte Herausforderung. Er sieht die Chance, das auf der einen Seite im Studium theoretisch Erlernte auf der anderen Seite als Unternehmer praktisch umzusetzen. Die Lösung lautet: Existenzgründung. Und eine Unternehmensidee hat er auch schon. Seine ersten Schritte im Handel mit IT-Produkten und Elektronik-Zubehör bescherten ihm eine Menge Erfahrungen und auch Probleme, mit denen ein Internet-Händler so konfrontiert wird: Konkurrenzreaktionen, Preiskalkulation, Vermarktung, Vertragsangelegenheiten, Logistik und vieles mehr. Ein Dienstleistungsangebot zur Unterstützung von Internet-Händlern zu entwickeln, liegt hier fast auf der Hand. Aber eine andere Erfahrung hat er auch schon gemacht: Studium und Unternehmertätigkeit gleichzeitig an einem Schreibtisch zu bewältigen, ist ziemlich schwierig.

Zum Glück lebt er in Köln und hier gibt es eine Reihe funktionierender Gründernetzwerke. So landet Sebastian schnell beim RTZ. „Zeit und Raum für Gründer“ lautet der RTZ-Slogan, der aber erst einmal mit Leben gefüllt sein will. Das erste Gespräch mit Heinz Bettmann, dem RTZ-Geschäftsführer, liefert Erstaunliches und beschert ihm ein beinahe „Rundum-sorglos-Paket“: kleinflächige Anmietungsmöglichkeit, unternehmerische Infrastruktur, Coaching durch das Zentrums-Management, Unterstützung durch viele IT-Spezialisten im Hause und eine rege Kommunikation der Gründer-Firmen untereinander im RTZ überzeugen Sebastian. Die Neugründung embutec, das steht für electronic and mobile business technologies, wird 2008 Mieter im RTZ. Wenn Sebastian nun nach den Vorlesungen zum RTZ ins Büro fährt, lässt er sein Studium für eine kleine Weile hinter sich, konzentriert sich auf sein Unternehmen, bespricht sich mit Heinz Bettmann oder tauscht sich mit anderen Gründern im RTZ aus. „Zeit und Raum für Gründer“ ist jetzt kein Slogan mehr, sondern tatsächlich gelebte Unternehmer-Wirklichkeit.

Der zügige Ausbau der embutec führt dazu, dass „Zeit und Raum“ schon bald wieder zu einem Engpassfaktor werden. Wovon sprach Dr. Bettmann noch letztes: von hard und soft skills, von jenen Unternehmereigenschaften also, die maßgeblich mit für den Erfolg einer Neugründung verantwortlich sind. Und dazu gehören Überzeugungskraft und Motivationsfähigkeit, um beispielsweise auch den Rückhalt und die Unterstützung durch die Familie sicherzustellen. Bei der Logistik des Handelsbereichs von embutec wird Sebastian tatkräftig von seinem jüngeren Bruder Maximilian unterstützt. Der steht vor dem Abitur und verfügt über hervorragende PC-Kenntnisse. Diese Mithilfe verschafft Sebastian zeitliche Spielräume, löst aber nicht das wachsende Raumproblem, denn die bisherigen Betriebsräume platzen aus allen Nähten. Erst als eine Lagerhalle angemietet werden kann, sind „Zeit und Raum“ wieder im Griff. Acht Mitarbeiter sorgen bald für den reibungslosen Vertriebsapparat der embutec.

Die Dienstleistungsschiene der embutec beschäftigt sich derweil mit der Entwicklung unterschiedlicher Vermarktungsmöglichkeiten und Vertriebsformen. Um die Verkaufsprozesse aktiver steuern und beeinflussen zu können, wird der Aufbau mehrerer Internetshops in Angriff genommen, eine anspruchsvolle Herausforderung für Maximilian. Das ursprüngliche Sortiment des IT-Handels mit Elektronikprodukten wird um Trend- und Saisonprodukte

erweitert. Da zahlreiche Stammprodukte wie PC-Zubehör, Software und technisches Equipment durchaus auch den Charakter von Geschenkartikeln und Trendprodukten besitzen, könnten sie optimal über einen Online-Geschenshop vermarktet werden. So wird der Internetshop [www. GeschenkeNOW.de](http://www.GeschenkeNOW.de) eingerichtet.

---

## Geschenke **NOW**

---

Bald wird klar, dass sich die Umsetzung der Fülle an Erkenntnissen, Erfahrungen und Praktiken aus der Handelstätigkeit der embutec in konkrete Dienstleistungen für Internet-Händler nur schwer im Rahmen der bestehenden Unternehmenstätigkeit und -struktur realisieren lässt. Und dies ist die Geburtsstunde der ebmp electronic business media partners, die von Sebastian 2009 gegründet wird. Und wieder stellt sich für ihn die Frage nach „Zeit und Raum“. Die eine oder andere helfende Hand beschert die erforderliche Arbeitsentlastung für den jungen Diplom-Kaufmann, aber erst der Umzug in eine größere Büroeinheit entspannt die Gesamtsituation. „Zeit und Raum“ sind wieder im Lot.



Ein Zufall schreibt dann das nächste Kapitel dieser Unternehmer-Erfolgsgeschichte: eine Kofferwaage. Dieser kleine Artikel aus dem Sortiment der embutec erfreut sich spontan einer großen Nachfrage, und bei einer Vermarktungsaktion ordern mehrere Lederwarengeschäfte und Reisekoffervertriebe dieses Produkt als Zubehörartikel in größeren Mengen.

embutec liefert, doch das ist eigentlich nicht das übliche Geschäft, bei dem es um den Internet-Einzelhandel mit Endabnehmern geht. Hier hat man es jetzt aber mit Geschäftsbeziehungen zu Händlern zu tun. Und das bedeutet andere Losgrößen und veränderte Preiskonstellationen, Logistik, Verträge, Bedingungen, Rechtsbeziehungen, usw. Weitere Test-Verkaufsaktionen verlaufen positiv.



Die Brüder stecken die Köpfe zusammen und für Sebastian und Maximilian, mittlerweile Abiturient und angehender BWL-Student, werden die Nächte zu Tagen. Das Konzept einer Großhandelsstruktur reift. Viele Erfahrungen mit der embutec kann man verwerten, aber vieles ist auch komplett anders, und Dr. Bettmann coacht.

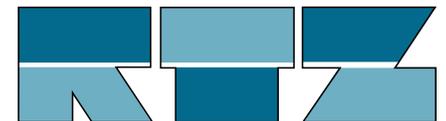


Und als die beiden dann 2010 gemeinsam die Grovendo gründen, stehen sie wieder vor dem Problem „Zeit und Raum“. Das engagierte und zuverlässige Mitarbeiter-Team arbeitet zum Glück sehr professionell und hilft, die Zusatzbelastung fürs Erste abzufedern. Als sie dann noch eine benachbarte weitere Lagerhalle anmieten können, scheint das Glück vollkommen. „Zeit und Raum“ sind also wieder einmal ausgetrickst und so kann die Umsetzung der neuen Technik-Eigenmarke Stylotec in Angriff genommen werden.

Das alles hat sich in wenigen Jahren beinahe zwangsläufig so entwickelt, verläuft erfreulich erfolgreich und ist offensichtlich auch mit ziemlich viel Arbeit verbunden. Und auf die Frage, was denn eigentlich sonst noch so läuft, grinst Maximilian: „Morgen geh ich wieder gründen!“ Der leidenschaftliche Keyboarder ist tatsächlich auf dem Weg, für seine Band eine GbR anzumelden. Übrigens: „Zeit“ für sein Hobby ist ihm wichtig und einen „Raum“ für die Proben hat die Band schon lange. Aber Gründen muss wohl doch irgendwie ansteckend sein! ■

## Rechtsrheinisches Technologie- und Gründerzentrum Köln GmbH

Hier haben Gründer  
Zeit und Raum!



Gut beraten gründen und sicher wachsen!

- Existenzgründungs-Beratung
- Start-Up-Unterstützung
- Büro- und Laborflächen

Gottfried-Hagen-Str. 60-62  
D-51105 Köln  
Telefon +49 (0) 221/8 39 11-0  
[www.rtz.de](http://www.rtz.de)

## AIESEC

### Die Welt näher bringen

*In Deutschland ist das Firmen-Praktikum schon lange Bestandteil der Unternehmenskultur. Es bietet jungen Studenten die Gelegenheit, Firmen besser kennen zu lernen. Arbeitgeber wiederum nehmen frische Sichtweisen gerne auf und machen engagierte Neugierige mit ihrem Unternehmen vertraut.*

Auf nationaler Ebene klappt all dies ganz gut – doch wie sieht es international aus? In einer Welt, in der die Menschen durch moderne Technologie und internationale Wirtschaftsbeziehungen immer näher zusammenrücken, ist es umso wichtiger, diese Beziehungen länderübergreifend aufzubauen und andere Kulturen kennen zu lernen. AIESEC ermöglicht genau dies.

Seit 1948 verhilft AIESEC Studenten dazu, im Ausland Erfahrungen im Berufsleben zu sammeln. Die Philosophie dahinter war, nach Ende des 2. Weltkrieges zur Völkerverständigung beizutragen. Die Idee wurde durch sieben Studenten in Frankreich entwickelt und trug schnell Früchte. Heute ist AIESEC in 110 Ländern vertreten und mit über 60.000 Mitgliedern die größte Studentenorganisation weltweit. Viele namhafte Unternehmen unterstützen die Organisation hierbei sowohl national als auch international in einer Partnerfunktion. In Deutschland sind dies zum Beispiel Daimler, BASF oder Deutsche Post DHL.

Mit einer Informations-Infrastruktur, die ihresgleichen sucht, werden Praktikanten aus aller Welt in alle Welt vermittelt. Vor Ort werden sie vom so genannten Lokalkomitee aus örtlichen Studenten betreut und der Kultur von Gastland und -stadt näher gebracht. Diese lokalen Studenten engagieren sich ehrenamtlich neben ihrem Studium, kümmern sich um Praktikumsstellen und helfen bei der Wohnungssuche oder der Kontoeröffnung.

Im Jahr 2011 wurden deutschlandweit bisher bereits über 1.000 Studenten entweder ins Ausland geschickt oder von dort nach Deutschland geholt. Köln hat hierbei eines der erfolgreichsten Lokalkomitees in Deutschland. Seit mittlerweile 60 Jahren organisieren hier Studenten den Austausch. Allein im Juli 2011 befanden sich Praktikanten aus Ghana, USA, Frankreich, Hongkong, Vietnam, Ukraine, China, Kolumbien, Indien, Taiwan, Russland, Polen und Brasilien in der Domstadt.

Alle Praktikanten haben einen Prozess zu durchlaufen, bei dem ein AIESEC-Mitglied für einen Praktikumsplatz aus einer Vielzahl von Bewerbern ausgewählt wird. So ist gewährleistet, dass diese Person mit einem Unternehmen in



Kontakt gebracht wird, dass am besten zu diesem Bewerber passt. Schließlich soll sowohl das Unternehmen als auch der Praktikant von der Erfahrung profitieren.

Doch nicht nur die Wirtschaft, auch wohltätige Organisationen oder NGOs (Non Governmental Organization) beschäftigen über AIESEC Praktikanten aus dem Ausland. Dies sind Studenten, die sich – meist in ihren Semesterferien – gemeinnützig engagieren und gleichzeitig Auslandserfahrungen sammeln möchten. Ob diese bei der täglichen Arbeit helfen oder projektspezifisch mit anpacken, liegt hierbei im Ermessen des jeweiligen Arbeitgebers. Die Dauer aller Praktika variiert je nach Stelle und Art des Praktikums zwischen sechs Wochen und einem Jahr. ■

Weitere Informationen über das AIESEC Global Exchange Programm:  
[www.aiesec-koeln.de](http://www.aiesec-koeln.de)



### Medizinische Spitzenforschung

## Das Ernst Klenk Symposium in der Domstadt

*Das Rheinland ist für die Life Science-Branche eine der Kernregionen Deutschlands, deren besondere Stärke in einer exzellenten wissenschaftlichen Landschaft besteht<sup>1</sup>. Insbesondere dem Standort Köln kommt große Bedeutung in der medizinischen Forschung zu.*

Überregional bekannt für Dom und rheinische Fröhlichkeit, nimmt die quirlige Stadt eine Vorreiterrolle in der biomedizinischen Ursachenforschung von Zivilisationserkrankungen wie Diabetes Typ II oder Arteriosklerose und bei Krebserkrankungen ein. Mit der Universität zu Köln, Mitglied der regionalen Brancheninitiative BioRiver – Life Science im Rheinland e.V., hat die Großstadt die zweitgrößte deutsche Hochschule vorzuweisen. Die lange Geschichte der medizinischen Forschung in Köln wird durch das seit 1982 stattfindende Ernst Klenk Symposium sichtbar, das durch das Zentrum für Molekulare Medizin Köln (ZMMK) der Uni Köln organisiert wird. Vom 2. bis 4. Oktober 2011 findet zum 27. Mal die wissenschaftliche Tagung von internationaler Bedeutung statt.

Jedes Jahr im Herbst diskutieren führende Wissenschaftler auf der zweitägigen Veranstaltung am Rhein ein aktuelles Thema des biomedizinischen Fortschritts. Die Breite der Themen ist für Mediziner der verschiedenen Fachdisziplinen, wie beispielsweise Kardiologen, Pharmakologen, Genetiker, Biochemiker oder Molekularbiologen von großem Interesse. Vor allem unter NachwuchswissenschaftlerInnen findet die Veranstaltung großen Zuspruch. Durch Sponsoren und Förderer, wie die Deutsche Forschungsgemeinschaft, wird die freie Teilnahme für rund 350 Teilnehmer aus dem In- und Ausland ermöglicht.

Namensgeber des Symposiums ist Professor Ernst Klenk, der erste Lehrstuhlinhaber des heutigen Instituts für Biochemie an der Medizinischen Fakultät der Universität Köln und Pionier in der Erforschung des Fettstoffwechsels. Heute sorgt der Vorstand des ZMMK gemeinsam mit einem Wissenschaftler für die Einladung hochkarätiger Sprecher: Unter dem Thema „Krankheiten des Lipid-Stoffwechsels“ werden in diesem Jahr die beiden Nobelpreisträger von 1985 Joseph L. Goldstein und Michael S. Brown die zentrale „Ernst Klenk Lecture“ halten. ■



*BioRiver – Life Science im Rheinland e.V. ist die unabhängige Vertretung der Life Science-Branche im Rheinland. Mit circa 90 Mitgliedern vereint BioRiver alle wichtigen Akteure und fördert durch ein umfangreiches Experten-Netzwerk die intensive Zusammenarbeit zwischen Wirtschaft, Wissenschaft, Investoren und Politik.*



Dr. Debora Grosskopf-Kroiher  
Geschäftsführerin des Zentrums für  
Molekulare Medizin Köln (ZMMK)

## Interview mit Dr. Debora Grosskopf-Kroiher

### Ihr persönliches Highlight vergangener Jahre?

Es gibt viele Highlights für uns als Organisatoren. Zum einen ist sicher zu nennen, dass wir unheimlich stolz sind, absolute Koryphäen des jeweiligen Fachgebiets – in diesem Jahr zwei Nobelpreisträger – als Key-Note-Speaker gewinnen zu können. Der andere Punkt ist, dass Sprecher wie Teilnehmer immer wieder gern nach Köln kommen. Alle Mitwirkenden teilen die Begeisterung für ein Thema, zu dem wir die Plattform bieten. Wenn wir sehen, wie sich rege Gespräche ergeben, ist das ein Highlight.

### Sind denn bereits gemeinsame Forschungsprojekte entstanden?

Ja, so führte beispielsweise der Austausch der Teilnehmer im Verlauf des 25. Symposiums zum Thema „Extrazelluläre Matrix“ zu mehreren Zusammenarbeiten mit dem Ziel, die zellulären Mechanismen, die bei der Entstehung von Arthrose und Osteoporose eine entscheidende Rolle spielen, zu erforschen. Wir können nicht alle Projekte im Auge behalten, doch wir wissen, dass die Veranstaltungen vor allem aus dem Grund, wichtige Kontakte zu knüpfen,

besucht werden. Das ist gerade für sehr junge Wissenschaftler von immenser Bedeutung.

### Welche Erkrankungen sind Erkrankungen des Lipid-Stoffwechsels?

Vor allem rapide zunehmende Zivilisationskrankheiten wie Fettleibigkeit, Herz- und Gefäßkrankheiten, Bluthochdruck und der Diabetes Typ II. Das ist ein brandaktuelles Thema. ■

Das Gespräch führte Dr. Frauke Hangen,  
Geschäftsführerin des BioRiver e.V.



Zentrum für Molekulare  
Medizin Köln (ZMMK)  
[www.zmmk.uni-koeln.de](http://www.zmmk.uni-koeln.de)

## Im Zentrum des Erfolgs

### Quelle der Inspiration

Der BioCampus Cologne entwickelt sich als Motor der Innovation zu einem der größten Biotechnologieparks Deutschlands. Im Mittelpunkt der Idee stehen zahlreiche, aufstrebende Unternehmen aus der Life-Science-Branche, die sich seit seiner Eröffnung im Jahr 2002 hier angesiedelt haben.

### Multifunktionsräume

Der BioCampus Cologne stellt den Unternehmen Raum zur Verfügung, mit allen Voraussetzungen und Synergieeffekten eines modernen Life-Science-Netzwerkes: Labors, Büroräume, Produktionsstätten und Gemeinschaftseinrichtungen. Perfekte Büro- und Laborflächen.

### Guter Raum für Wachstum

Mit über 254.000 m<sup>2</sup> ist er der Zukunftsstandort für die wissensbasierte Industrie im Herzen Europas. Die vorfinanzierte Infrastruktur und individuelle Ansiedlungskonzepte bieten neue Perspektiven für die Wachstumsbranche Biotechnologie.

BioCampus Cologne  
Grundbesitz GmbH & Co. KG  
Richard-Byrd-Straße 4  
50829 Köln (Germany)

**BioCampus** | Cologne

Tel. +49 (0) 2 21/27 22 18-0  
Fax +49 (0) 2 21/27 22 18-178  
[info@biocampuscologne.de](mailto:info@biocampuscologne.de)  
[www.biocampuscologne.de](http://www.biocampuscologne.de)

Member of  
biopartners cologne

**Erfindungen von Arbeitnehmern**

**Tolle Ideen müssen belohnt werden**

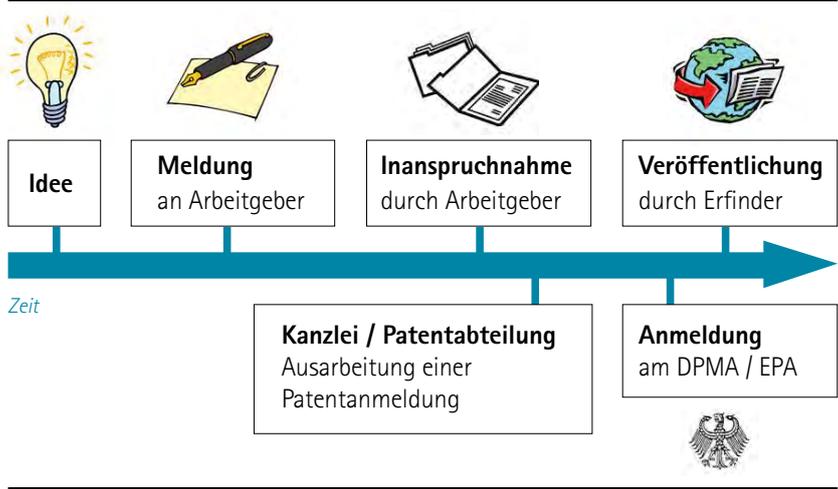
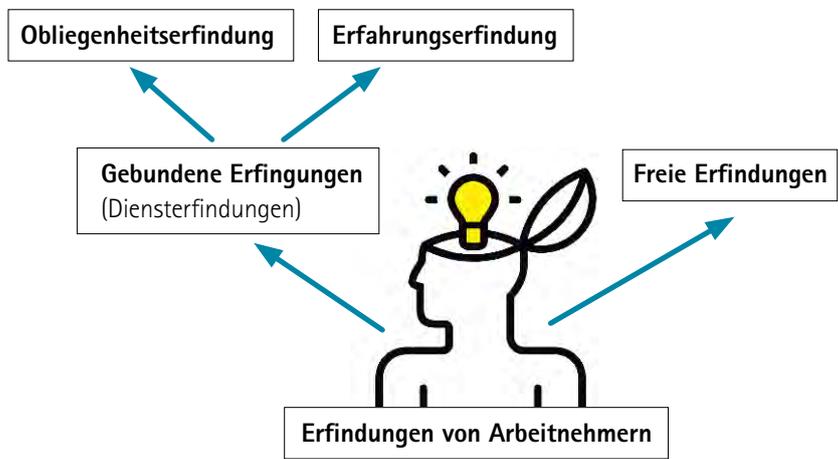
Die Sicherung und Verwertung von innerbetrieblichem Know-how und Erfindungen sichert die Zukunftsfähigkeit forschender Unternehmen. Bevor jedoch mit dem Schutz von Erfindungen begonnen werden kann, muss zunächst einmal eine wichtige Frage beantwortet werden: Wem gehört die Erfindung eigentlich?

Wenn es um die Sicherung von Erfindungen durch gewerbliche Schutzrechte im Unternehmen geht, gelten in Deutschland die Regelungen des Gesetzes über Arbeitnehmererfindungen. Dieses regelt die Rechte und Pflichten von Arbeitnehmern und Arbeitgebern, wenn es um Erfindungen geht, die von Arbeitnehmern gemacht wurden. Zwar gehört eine Erfindung grundsätzlich zunächst dem Erfinder, bei Arbeitnehmern im privaten oder öffentlichen Dienst besteht für den Arbeitgeber beziehungsweise den Dienstherrn jedoch eventuell die Möglichkeit, die Erfindung in Anspruch zu nehmen. Insbesondere hat der Ar-

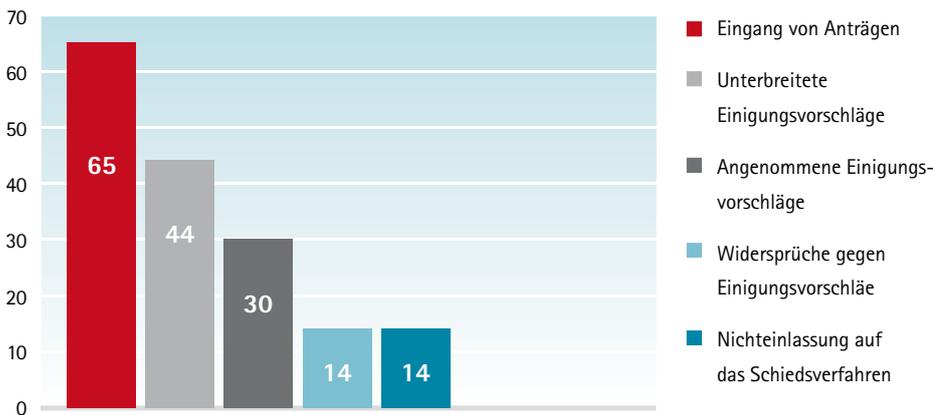
beitgeber ein Recht auf sogenannte Dienst-erfindungen. Dienst-erfindungen sind definiert als Erfindungen, die während der Dauer des Arbeitsverhältnisses gemacht wurden und entweder aus der dem Arbeitnehmer im Betrieb obliegenden Tätigkeit entstanden sind oder maßgeblich auf Erfahrungen oder Arbeiten des Betriebes beruhen.

Damit der Arbeitgeber beurteilen kann, ob eine Dienst-erfindung vorliegt, hat der Arbeitnehmer zunächst einmal eine Meldepflicht seiner Erfindung an den Arbeitgeber. Die Meldung einer Erfindung ist eine arbeitsrechtliche Treue-pflicht. Eine Verletzung dieser Treuepflicht kann eine Schadensersatzpflicht nach sich ziehen und unter Um-ständen zu einer Kündigung führen. Eine Erfindungs-meldung muss schriftlich erfolgen und bestimmten in-haltlichen Vorschriften genügen. Es empfiehlt sich daher, im Unternehmen ein Formblatt für Erfindungsmeldungen zu erstellen, nach dessen Ausfüllen der Erfinder alle not-wendigen Informationen mitgeteilt hat. Wichtige Bestand-teile einer solchen Erfindungsmeldung sind beispielsweise das Zustandekommen der Erfindung, vom Arbeitnehmer erteilte Weisungen oder die Mitarbeiter, die an der Erfindung beteiligt sind, sowie der Umfang ihrer Mitarbeit.

Nachdem die Meldung beim Arbeitnehmer eingegangen ist, kann dieser beurteilen, ob es sich bei der Erfindung um eine Dienst-erfindung handelt. Dies ist meistens der Fall. Erfahrungsgemäß werden über 95 Prozent der Patente und Gebrauchsmuster von Arbeitgebern angemeldet. Wenn es sich um eine Dienst-erfindung handelt, ent-scheidet der Arbeitgeber, ob er die Erfindung in Anspruch nimmt. Alternativ kann der Arbeitnehmer die Erfindung frei geben. Sobald der Arbeitgeber die Erfindung in An-spruch nimmt, wird die Erfindung auf ihn übertragen. Im Gegenzug werden dem Arbeitgeber Pflichten auferlegt. So hat der Arbeitgeber eine Anmeldungspflicht der Erfindung zum Patent oder Gebrauchsmuster und eine Mitteilungs-pflicht an den Erfinder. Unter bestimmten Voraussetzungen entfällt diese Pflicht und die Erfindung kann als Be-triebssgeheimnis im Unternehmen behandelt werden. Einige dieser Verpflichtungen können vertraglich durch das Zahlen einer angemessenen Pauschale abgedungen werden.



## Schiedsstelle nach dem Arbeitnehmererfindungsgesetz beim DPMA im Jahr 2010



Eine der wichtigsten Verpflichtungen des Arbeitnehmers nach Inanspruchnahme der Erfindung ist die Zahlung einer angemessenen Vergütung an die Erfinder. Diese Vergütung muss unabhängig von einer Benutzung der Erfindung durch den Arbeitgeber gezahlt werden. Bei mehreren Erfindern wird die Vergütung für jeden einzelnen Erfinder gesondert berechnet. Die Gesamthöhe der Vergütung und die Anteile der einzelnen Erfinder hat der Arbeitgeber allen Beteiligten bekanntzugeben. Bei einer Übertragung des Schutzrechts auf Dritte bleibt der Vergütungsanspruch des Arbeitnehmers gegen den Arbeitgeber grundsätzlich bestehen. Die Höhe der Vergütung ergibt sich aus dem Wert der Erfindung und einem persönlichen Anteilsfaktor des jeweiligen Erfinders. Der persönliche Anteilsfaktor eines Erfinders spiegelt die Eigenleistung des Erfinders und den Beitrag des Arbeitgebers durch Arbeitsbedingungen, die für das Entstehen der Erfindung förderlich sind, wider. Die Vergütung eines Erfinders ist also jeweils abhängig vom konkreten Einzelfall.

Bei Uneinigkeit über die Höhe der Vergütung zwischen den Beteiligten kann eine beim Deutschen Patent- und Markenamt in München eingerichtete Schiedsstelle angerufen werden. Diese Schiedsstelle schlichtet bei Streitigkeiten zwischen Arbeitnehmern, die im Rahmen ihres Arbeitsver-

hältnisses etwas erfunden haben, und deren Arbeitgebern. Die Schiedsstelle macht den Beteiligten einen Einigungsvorschlag. Der Einigungsvorschlag gilt als angenommen, wenn nicht innerhalb eines Monats nach Zustellung des Vorschlages ein schriftlicher Widerspruch eines der Beteiligten bei der Schiedsstelle eingeht. Wenn das Verfahren vor der Schiedsstelle erfolglos beendet wurde und der Einigungsvorschlag nicht von den Beteiligten angenommen wurde, bleibt den Beteiligten nur noch eine Klage bei Gericht. Solche Klagen kommen allerdings sehr selten vor.

Abschließend sei an dieser Stelle noch auf die besonderen Bestimmungen für Erfindungen an Hochschulen hingewiesen. Diese berechtigen den Erfinder, eine Diensterfindung im Rahmen seiner Lehr- und Forschungstätigkeit zu offenbaren, wenn er dies dem Dienstherrn rechtzeitig, in der Regel zwei Monate zuvor, angezeigt hat. Zudem ist ein an einer Hochschule angestellter Erfinder nicht verpflichtet, die Erfindung dem Dienstherrn zu melden, wenn er aufgrund seiner Lehr- und Forschungsfreiheit die Offenbarung seiner Diensterfindung ablehnt. Allerdings muss der Erfinder seinem Dienstherrn die Erfindung unverzüglich melden, falls er seine Erfindung zu einem späteren Zeitpunkt veröffentlichen möchte. Auch bei der Vergütung von Erfindern an Hochschulen gibt es eine Sonderregelung. Verwertet der Dienstherr die Erfindung, beträgt die Höhe der Vergütung pauschal 30 Prozent der durch die Verwertung erzielten Einnahmen.

Zusammenfassend ist also zu sagen, dass eine Erfindung eines Arbeitnehmers grundsätzlich dem Arbeitgeber zu melden ist. Dieser entscheidet dann, ob es sich um eine Diensterfindung handelt und ob er diese in Anspruch nehmen möchte. Wenn das Unternehmen sich dafür entscheidet, die Erfindung in Anspruch zu nehmen, gehört die Erfindung dem Unternehmen. Gleichzeitig erwachsen diverse Verpflichtungen des Unternehmens, unter anderem die Verpflichtung, dem Erfinder eine angemessene Vergütung für seine Erfindung zu zahlen. ■



## Finanzierungen für Gründer

### Ohne Einsatz kein Umsatz

*Die Idee ist innovativ und markttauglich, der Businessplan perfekt formuliert und Räume für das neue Unternehmen stehen bereit. Aber noch sind Formalitäten zu klären, und die kosten Geld. Überdies zeigt die Finanzplanung, dass der Markteintritt weiteres Geld verbraucht. Zudem sind Kunden wahrscheinlich nicht auf Anhieb gefunden, ganz zu schweigen von der Zeit, die bis zum Eingang der ersten Kundenzahlung ins Land geht. Also muss für die erste Zeit eine „finanzielle Unterstützung“ gefunden werden.*

Nicht immer ist ein Darlehen erforderlich, denn möglicherweise sind keine Anfangsinvestitionen nötig. Eventuell verfügt das Gründerunternehmen auch über hinreichend Eigenkapital, zum Beispiel aus der Familie. In manchen Fällen reicht deshalb ein Dispositionskredit zur Absicherung einer ausreichenden Liquidität. Der sollte aber nur in Ausnahmefällen ausgeschöpft werden, da Dispositionskredite zumeist mit sehr hohen Zinsen belegt sind.

Bei jeder Gründung eines Unternehmens sind von Anfang an Kosten zu bestreiten, und seien es auch nur die Telefonkosten bei der Akquisition neuer Kunden. Und für einen erfolgreichen Start sollten Liquiditätsprobleme auf jeden Fall vermieden werden. Je nach Art oder Status der Gründung gibt es unterschiedliche Möglichkeiten, Finanzierungen für die Gründungsvorbereitung oder die eigentliche Gründung zu finden.

#### Mikrokredite

Diese Kredite in der Größenordnung von 10.000 EUR wurden geschaffen, um Gründern und Jungunternehmen kleine Überbrückungshilfen zu geben, die mit relativ geringem bürokratischen Aufwand zu erhalten sind. Sie haben eine Laufzeit von drei Jahren, erfordern weniger Sicherheiten oder einen Bürgen. Der Mikrofinanzierer prüft die Anträge, profitiert von erfolgreichen Vermittlungen und wird ggf. auch an Zahlungsausfällen beteiligt. Aber er betreut den Kreditnehmer auch intensiv, um so den Erfolg des Vorhabens zu unterstützen. [www.mikrofinanz.net](http://www.mikrofinanz.net)

#### KfW Gründerkredit Startgeld

Dieses Programm unterstützt Gründer und Jungunternehmen bei der Finanzierung ihrer Investitionen und Betriebsmittel innerhalb der ersten drei Jahre der Geschäftstätigkeit. Der KfW-Gründerkredit – StartGeld darf zweimal je Antragsteller gewährt werden, sofern der kumulierte Zusagebetrag 100.000 EUR nicht übersteigt. Bei Gründungen im Team kann für das gleiche Vorhaben jeder Gründer den Höchstbetrag beantragen. Die Laufzeit beträgt maximal zehn Jahre, wobei bis zu zwei tilgungsfreie Anfangsjahre vereinbart werden können. Die Zinsen liegen derzeit bei knapp fünf Prozent effektiv. Sicherheiten sind mit der Hausbank zu vereinbaren. [www.kfw.de](http://www.kfw.de)

#### KfW Gründerkredit Universell

Dieses Produkt wurde geschaffen zur Unterstützung von Gründern und jungen Unternehmen, um innerhalb der ersten drei Betriebsjahre mittel- bis langfristige Vorhaben von bis zu 10.000.000 EUR zu finanzieren. Das Geld wird als Darlehen ausgezahlt, welches zinsgünstiger als „normale“ Kredite ist. Die Laufzeit kann bei Investitionen bis zu 20 Jahre betragen und bis zu drei Jahren können tilgungsfrei sein. [www.kfw.de](http://www.kfw.de)

#### High Tech Gründerfonds

Der High Tech Gründerfonds (htgf) wurde geschaffen zur Unterstützung von Gründungen mit größerem Kapitalbedarf und noch vorhandenem Risiko. Die Finanzierung von Gründungsvorhaben erfolgt ggf. in mehreren Finanzierungsrunden. Typisch besteht eine Finanzierung aus einem Paket mehrerer Finanzierer:

500.000 EUR (htgf), 50.000 bis 100.000 EUR Gründer, 0 bis 200.000 EUR Side-Investoren

Das Geld ist grundsätzlich zu verzinsen, doch werden die Zinsen in der Regel vier Jahre gestundet. Der htgf geht von einem Engagement von sieben Jahren aus; danach ist das Beteiligungskapital endfällig zu tilgen. [www.htgf.de](http://www.htgf.de)

---

Informationen/Übersichten:

Eine sehr gute Übersicht über Finanzierungsmöglichkeiten und Förderquellen findet sich in der Datenbank des Internet-Portals [www.fuer-gruender.de](http://www.fuer-gruender.de) (vgl. S. 16).

Hier der Link: <http://www.fuer-gruender.de/kapital/>



### Venture Capital

Geschaffen für Gründungen, die durch ein besonderes Risiko gekennzeichnet sind (daher der Name, zu deutsch Risiko- oder Wagnis-Kapital). Das Risiko kann zum Beispiel daher rühren, dass das eigentliche Produkt des Unternehmens noch nicht „marktreif“ ist, wie etwa neue Medikamente.

### Nutzung eigener Ersparnisse

Viele Gründer verfügen über mehr oder weniger große Ersparnisse. Deren Einsatz zur Finanzierung von Gründungsvorhaben mag als „wirklich unternehmerisch“ gelten – die Gründerperson zeigt Risikobereitschaft – hat aber auch Nachteile. Sollten die Ersparnisse nicht reichen, werden dann doch Kredite bei Banken angefragt. Nun zeigen sich zwei Probleme:

1. Ein zumeist gewünschtes Eigenengagement ist nun nicht mehr möglich
2. Ersparnisse als Sicherheit für Darlehen sind nicht mehr vorhanden.

### Friends, Fools, Family

Hier ist die Finanzierung aus dem privaten Umfeld beziehungsweise über Geldgeber aus dem Bekanntenkreis gemeint. So können Familienmitglieder, Freunde oder auch entfernte Bekannte eine Geldeinlage zur Verfügung stellen. Diese „stillen Teilhaber“ erwarten ggf. aber schon, dass sie das Geld zurück bekommen. Sie haften nicht für Verbindlichkeiten des Unternehmens, gehen aber tatsächlich das Risiko ein, dass sie ihr Geld im Falle einer Insolvenz nicht zurück bekommen. Diese Art der Finanzierung ist sicher ein guter Weg. Die Geldgeber sollten aber auf jeden Fall über die Risiken aufgeklärt werden. Es empfiehlt sich der Abschluss eines Vertrages (Geldsumme, Mitsprachefrage, Verzinsung, Rückzahlung, Risiken, etc.), um späteren Überraschungen oder Streitigkeiten vorzubeugen.

### Sonderfälle

#### Gründungszuschuss

Geschaffen für Gründungen aus der Arbeitslosigkeit; der Lebensunterhalt soll durch selbstständige Arbeit verdient werden. Der Zuschuss umfasst nach der soeben erfolgten Gesetzesänderung ab dem 1. November 2011 das ALG I sowie einen Zuschuss zur Kranken- und Sozialversicherung über einen Zeitraum von sechs Monaten. Diese erste Phase kann um weitere neun Monate verlängert werden; in der zweiten Phase gibt es jedoch nur den Zuschuss zu den Sozialausgaben.

Wichtig ist folgendes:

- Zu beantragen durch ALG I-Empfänger bei der Arbeitsagentur, 150 Tage (!) vor Auslaufen des ALG I
- Der Gründungszuschuss ist nun (nur noch) eine „Kann-Bestimmung“, ein Negativbescheid kann aber angefochten werden
- Für Anträge und Gründungen vor dem 1. November 2011 gelten die alten Regeln
- Empfehlung: Monatliche Beratungen im ersten Jahr

#### EXIST Gründerstipendium

Geschaffen für Gründungen aus der Hochschule zur Entwicklung des Businessplans und Vorbereitung der Gründung. Das Stipendium wird über das örtliche oder regionale Hochschulgründernetz beantragt. Es umfasst ein persönliches Stipendium für bis zu drei Gründerpersonen des Gründerteams, einen Zuschuss zu den Investitionen sowie einen Zuschuss für ein begleitendes Coaching über die Laufzeit des Stipendiums von zwölf Monaten. ■



Besuchen Sie unsere kostenlosen  
Informationsveranstaltungen!  
[www.sparkasse-koelnbonn.de/termine](http://www.sparkasse-koelnbonn.de/termine)

# Wir machen Karrieren.

Existenzgründung mit der Sparkasse KölnBonn.

 Sparkasse  
KölnBonn

Sie möchten aus Ihrer Geschäftsidee ein erfolgreiches Unternehmen machen, eine bestehende Firma übernehmen oder als Partner eines Franchising-Systems einsteigen? Was immer Ihnen vorschwebt – mit einem unserer GründerCenter haben Sie bei der Umsetzung Ihrer Zukunftspläne einen erfahrenen und zuverlässigen Partner an Ihrer Seite. Vereinbaren Sie einen Termin und lassen Sie sich beraten: telefonisch unter **0221 226-94449** oder **0228 606-94449** oder per E-Mail an [gruendung@sparkasse-koelnbonn.de](mailto:gruendung@sparkasse-koelnbonn.de). Informieren Sie sich online unter [www.sparkasse-koelnbonn.de/gruendung](http://www.sparkasse-koelnbonn.de/gruendung)

**Sparkasse. Gut für Köln und Bonn.**