

StartupCon Konferenz, Leitfaden & Awards



Veranstaltungen – September 2018 bis April 2019

10. – 11. September 2018

BVIZ Jahrestagung in Berlin Der Bundesverband der Innovations-, Technologie- und Gründerzentren trifft sich zum Erfahrungsaustausch. www.innovationszentren.de

12. – 13. September 2018

Start-up Village dmexco in Köln Im Rahmen der dmexco treffen sich die Newcomer und Start-ups zum Networking – auch mit Investoren in der koelnmesse. www.dmexco.de/start-up_village

18. September 2018

StartupCon in Köln Das neue große Gründermeeting von business-on.de in der Lanxess Arena. Das RTZ ist dabei – mit eigenem Stand – und viele Start-ups kommen mit. www.startupcon.de

26. September 2018

Kalker Tafelrunde im RTZ Die Mitglieder der Tafelrunde treffen sich zur Diskussion und zum Networking. Unser Thema: Hurra, ich bin Unternehmer! www.rtz.de

5. Oktober 2018

INITIALE 2018 in Dortmund – Starten. Gründen. Wachsen. Gründermesse in den Westfalenhallen. Eine informative Plattform. www.die-initiale.de

5. – 6. Oktober 2018

IdeaLab 2018 in Vallendar Auf dem großen studentischen Gründerkongress der Otto Beisheim School of Management treffen sich auf dem Campus der WHU seit 2000 nicht nur Gründer und Investoren. www.idea-lab.org

9. – 11. Oktober 2018

IT-Security Messe it-sa in Nürnberg Messe, Fachveranstaltungen und Foren zum Thema IT-Security. www.it-sa.de

10. – 12. Oktober 2018

G-Forum 2018 in Stuttgart Interdisziplinäre Jahreskonferenz zur Gründungsforschung im Haus der Wirtschaft. www.fgf-ev.de, www.g-forum.de

12. – 13. Oktober 2018

deGUT Deutscher Gründer- und Unternehmertag 2018 in Berlin Gründermeeting in der ARENA. www.degut.de

30. Oktober 2018

22. NUK-Businessplan-Wettbewerb in Köln Kick-Off-Meeting im KOMED-Saal. www.neuesunternehmertum.de

3. – 4. November 2018

Die START-Messe in Kombination mit der Erfindermesse iENA in Nürnberg bietet umfassende Informationen zu den Themen Gründung, Finanzierung, Nachfolge und Erfindung. www.start-messe.de

5. – 7. November 2018

BIO-Europe 2018 in Kopenhagen Partnering-Konferenz für die internationale Biotechnologie-Szene. www.ebdgroup.com

12. – 15. November 2018

MEDICA 2018 in Düsseldorf Weltforum, Fachmesse und Konferenzen zu Medizin und Medizintechnik. www.medica.de

12. – 18. November 2018

Gründerwoche Deutschland Das RTZ bietet Workshops an zu den Themen Businessplan und CANVAS Business Modell. www.rtz.de und www.gruenderwoche.de

15. November 2018

Karrieretag 2018 in Köln im RheinEnergieStadion. Jobmesse mit Vorträgen zu Themen wie Bewerbungsverfahren, Karriereplanung, Tipps für den Job sowie Präsentationen ausstellender Unternehmen. www.karrieretag.org

22. – 23. November 2018

QUERDENKER-Kongress 2018 in München Innovative Denkfabriken, intelligente Netzwerke und mobile Technologien neu denken. Kongresshalle. www.querdenker.de

30. November 2018

18. Baesweiler BioTec-Meeting im Internationalen Technologie- und Service-Center. www.its-center.de/de/life-science/biotec-meeting.html

6. Dezember 2018

Traditioneller Glühwein-Empfang im RTZ Networking mit Adventsstimmung. Start um 16:00 Uhr. Anmeldung erforderlich. www.rtz.de

Ausblick 2019

3. März 2019

Karneval in Köln Sonntagssitzung der Karnevalsgesellschaft „Die Große von 1823“ um 20:00 Uhr im Gürzenich Festsaal. www.dgv-1823.de

9. – 10. April 2019

Deutsche Biotechnologietage 2019 in Würzburg 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



© Joachim Rieger

Liebe RheinZeiger-Leser

Die Gründerszene in Köln ist in Bewegung.

Diesen Eindruck gewinnt man, wenn man die Szene beobachtet. Da gibt es wieder die große Gründerkonferenz StartupCon mit bis zu 500 Start-ups. Wenige Tage zuvor findet die DEMEXCO statt, und dort findet man die Startup Village mit rund 200 Start-ups; die, wie es heißt, Unternehmergegeneration von morgen. Hinter uns liegt der Gründer-tag Köln, bei dem sich über 500 Start-ups Tipps und Informationen holten, um das eigene Unternehmen weiter aufzubauen. Dies sind nur einige Beispiele.

Bei allen diesen Veranstaltungen geht es um Networking, um Kooperationen, um Business. Und das alles will in Bewegung gehalten werden. Nicht nur deshalb gründete die Stadt Köln die Startup Unit Cologne. Deren Ziel ist die nachhaltige – und auch internationale – Stärkung des Gründerökosystems Köln. Und dies ist nicht ganz unwichtig, stellt uns die Zukunft mit Themen wie Digitalisierung und Nachhaltigkeit durchaus vor große Herausforderungen.

Und dann ist da der Wettbewerb mit anderen Gründerregionen. Das der aber eher zweitrangig ist, haben wir schon öfter festgestellt. Wichtig ist, dass die Gründerszene in Köln gut und aktiv ist – und die mehr als 50 Gründerräume in Köln zeigen, wie aktiv sie ist. Wichtig ist aber auch, dass wir darüber reden. Es ist wie immer die Kommunikation, die dafür sorgt, dass die Botschaft ankommt. Gründer wissen das.

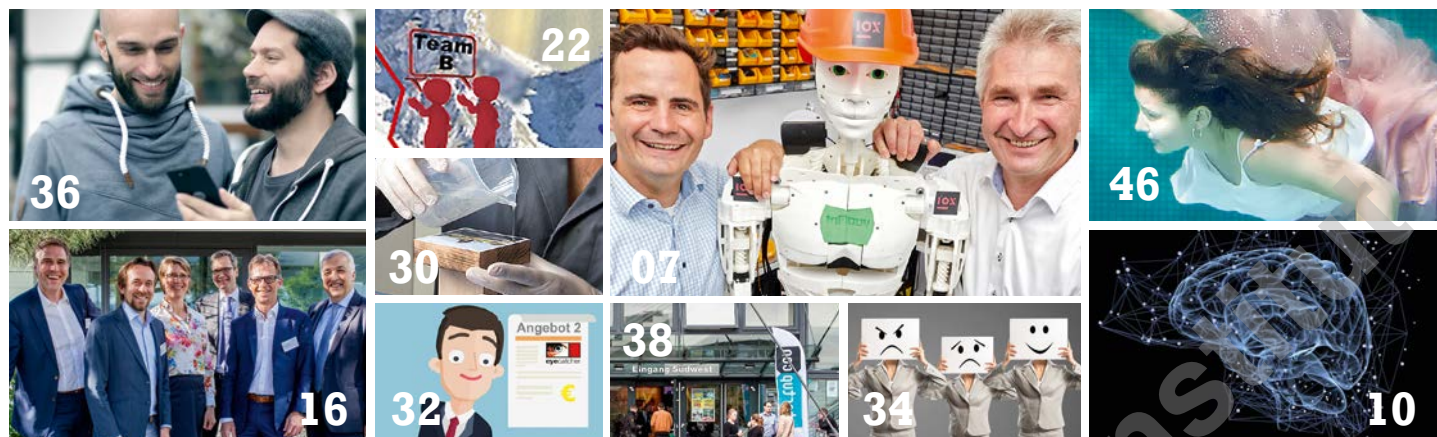
Man darf gerne fragen, welche Botschaft bei wem ankommen muss. Derzeit sind die Themen Digitalisierung und Nachhaltigkeit aktuell. Wer soll unsere Botschaft dazu hören? Und vor allem verstehen? Horcht man in die Unternehmer-Szene hinein, spürt man, wie berechtigt diese Frage ist. Im Gespräch etwa mit Handwerksbetrieben und anderen Mittelständlern, die oft seit vielen Jahren erfolgreich sind, zeigt sich nicht immer Verständnis für „diese seltsame Sprache der digitalen Welt“. Viele bevorzugen vielleicht eher die klare deutsche Ausdrucksweise.

Auch Unternehmer wissen: Die Zukunft – und damit das Geschäft – entwickelt sich so, wie wir sie gestalten. Also muss man sich mit den Themen der Zeit beschäftigen, Trends hinterfragen. Und da sind wir wieder bei der Kommunikation. Kommunikation vermittelt Kontakte und ermöglicht Kooperationen. Gut, dass es nun den Startup-Leitfaden Köln in neuer Auflage gibt. Dieses Nachschlagewerk steht für Kommunikation. Und es verbindet – hoffentlich – die Welt der Start-ups mit der Welt der Mittelständler.

Ich möchte hier an den Gemeinschaftssinn, an das Miteinander appellieren und zur Kommunikation aufrufen. Es ist einfach ein tolles Gefühl festzustellen:

Gut, dass wir darüber geredet haben.

Ihr Heinz Bettmann | Geschäftsführer des RTZ



- | | | |
|--|---|---|
| 5 Die Gründerwelt des RTZ
Digital international | 22 Das Management 4.0
Stabil oder agil? | 40 StartupCon 2018
Die Awards der Gründerkonferenz |
| 6 RTZ international
Partnerschaft mit Baku | 24 Digitalisierung im Mittelstand
Interview mit Dirk Schäfer | 42 hochschulgründernetz cologne
Gründungen aus Hochschulen |
| 7 Aufbruch
Startup-Förderung in NRW | 26 Buchvorstellung
Hurra, ich bin ein Unternehmer | 44 Neues aus der digitalen Welt in Köln
Digital Hub Cologne |
| 10 BioRiver
Der Wettbewerb Boost! | 28 Community
Technologie-Kompetenz im RTZ | 46 Fotos für Firmen
Bilderstrategien für Unternehmen |
| 12 Konrad Beikircher
Rheinländische Innovationen | 30 Holz, Wasser und Fotografie
Foto-Objekte | 48 Kalker Tafelrunde |
| 14 Gründerökosystem Baku
Start-up in Aserbaidschan | 32 Bewegte Bilder als eyecatcher
Videos zur Vermarktung | 49 Innovation Kickbox |
| 16 BioCampus Cologne
Fakten, Trends und Innovationen | 34 Wirtschaftspsychologie
Menschen verstehen | 50 Wo ist das Problem?
Otto von der Krypto |
| 18 Startup-Hotspot Tel Aviv
Magie der Gründerszene in Israel | 36 Nachhaltige Kommunikation
Das faire Smartphone | 51 Die Event-Reporterin
Tipps für Start-ups |
| 21 Innovationszentren setzen Trends
30 Jahre BVIZ | 38 StartupCon 2018
Gründerkonferenz in Köln
Startup-Leitfaden in neuer Auflage | |

Impressum

Herausgeber

RTZ Köln GmbH in Kooperation mit vfw Köln rhh.
Gottfried-Hagen-Str. 60-62, 51105 Köln
Telefon +49 (0) 221 83 91 10
info@rtz.de, www.rheinzeiger.de

Erscheinungsweise

zweimal jährlich, kostenfrei und online unter
www.rheinzeiger.de

Chefredaktion (verantwortlich)

Dr. Heinz Bettmann

Redaktion | Text

Dr. Heinz Bettmann, Gaby Frebel

Anzeigen

Telefon +49 (0) 221 83 91 10
Dr. Heinz Bettmann, heinz.bettmann@rheinzeiger.de
www.rheinzeiger.de/mediainformation

Fotos, Cartoons, Grafiken

Urhebervermerk am jeweiligen Motiv
Rest: Dr. Heinz Bettmann, Gaby Frebel

Gestaltung

DesignBüro Blümling, Köln, mail@bluemlingdesign.de

Druck

Druckerei Lokay e. K.
Königsberger Str. 3 . 64354 Reinheim
www.lokay.de



Alle Beiträge sind urheberrechtlich geschützt. Eine Haftung für fehlerhafte oder unrichtige Informationen wird ausgeschlossen. Die Redaktion haftet nicht für Beiträge Dritter.

Fast 20 Jahre Gründeralltag des Rechtsrheinischen Technologiezentrums

Die Gründerwelt des RTZ

Das Rechtsrheinische Technologie- und Gründerzentrum Köln (RTZ) steuert auf ein Jubiläum zu: 20 Jahre Gründerarbeit. 20 Jahre Begleitung von kreativen Menschen beim Aufbau ihres neuen Unternehmens. 20 Jahre Mitwirkung in der dynamischen Gründerszene in Köln. Was bedeutet das eigentlich? Auf 4.000 Quadratmetern insgesamt 300 Start-ups betreut und in die harte Welt der Märkte entlassen? Nein, das war, da IST sehr viel mehr.

Biotechnik

Im RTZ starteten in den letzten 20 Jahren 25 Biotechnik-Unternehmen. 10 von Ihnen sind noch im RTZ ansässig, andere haben ihren Standort gewechselt. Amixa wurde für 95 Mio. Euro an Lonza verkauft – heute sitzt Lonza Cologne auf dem BioCampus Cologne. New Oncology wurde für rund 50 Mio. Euro an Siemens verkauft und sitzt heute auf dem Hagen-Campus. Seit wenigen Monaten ist „Science to class“, das Schülerlabor im RTZ ansässig; so lernen Schüler, was Biotechnik für eine bessere Welt zu leisten vermag.

Digitale Welt

Ja, heute schreiben wir alle E-Mails. Als wir 1998 im RTZ starteten, wurde uns gesagt, dass man so etwas demnächst wohl öfter macht. Ach. Wer schreibt heute noch „normale“ Briefe? Ja, und der Internetauftritt hat den Prospekt abgelöst. Facebook gilt manchen schon als veraltet. Die Kölner Internet Union wurde „damals“ mit Hilfe des RTZ gegründet. Heute reden wir über Digitalisierung, Intrapreneurship und Innovationsmanagement in Unternehmen. Mittelständler fragen beim RTZ an, ob eine Unterstützung bei der Entwicklung neuer Ideen möglich ist ...

Green Economy

Es fing ganz langsam an. Heute kommen immer mehr Start-ups mit innovativen Ideen rund um Leben und Ernährung des Menschen und unter Beachtung der Nachhaltigkeit. Ja, es gibt ein Smartphone aus Deutschland ebenso wie veganes Bio-Eis oder den Coworking Space nur für nachhaltige Unternehmen.

Startup International

Unser Partner-Technologiezentrum heißt „Baku Business Factory“. Die BBF ist in Baku in Aserbaidschan ansässig. Das Start-up „Ticketsetup“ stellt sich auf der StartupCon auf dem Stand des RTZ dem europäischen Publikum vor. Schon fast vergessen haben viele, dass das RTZ Gründungsmitglied der „TechParkAlliance“ mit Sitz in Girona ist.

Gründerökosystem Köln

Das RTZ ist natürlich in Köln angesiedelt und auch hier in der Szene aktiv. Die neue Auflage unseres „Startup-Leitfaden Köln“ wird am 18. September 2018 auf der StartupCon öffentlich vorgestellt. Denn Kommunikation ist wichtig. Für Start-ups und den Mittelstand. Deswegen gibt es unser Miteinander mit der Gründerszene in Köln, deshalb gibt es die StartupCon und deshalb gibt es die Kalker Tafelrunde im RTZ.

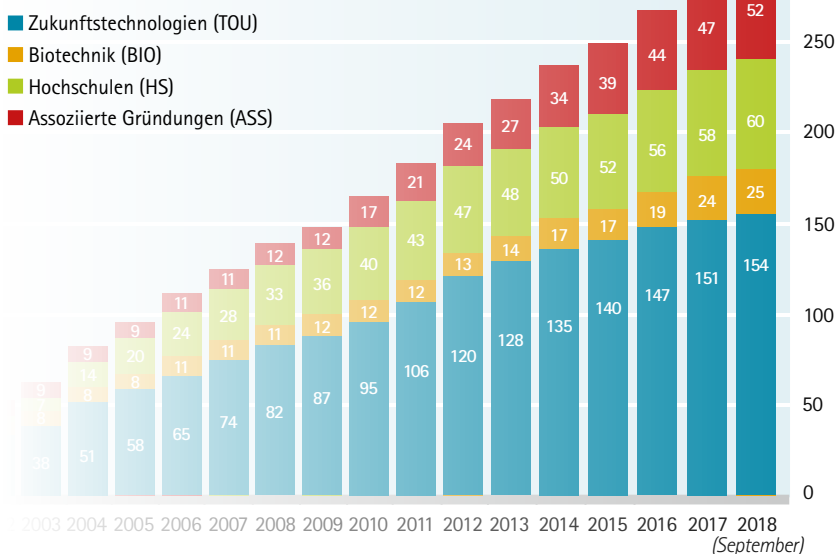
Hagen-Campus

Die letzte Lücke im Technologiepark ist geschlossen. Aber das rechtsrheinische Köln wird sich weiter entwickeln, das RTZ arbeitet weiter am Strukturwandel, und die Community der innovativen Unternehmen wächst weiter. 



Zahl der Gründungen

Entwicklung der Firmengründungen



Das RTZ unterstützt Gründer im technologieorientierten Bereich. Also aus dem Bereich der Zukunftstechnologien (Software, Design, IT, etc.; TOU) der Biotechnik (BIO), Gründungen aus Hochschulen (HS) sowie Gründer im Vorbereitungsstadium und Gründer, die nicht im RTZ angesiedelt sind („assozierte“, ASS).

Die internationale Gründerwelt des RTZ

Partnerschaft mit Baku – Aserbaidtschan

Die Arbeit eines Technologie- und Gründerzentrums kann auch international sein. Das RTZ hat gerade eben eine Partnerschaft mit der „Baku Business Factory“ in Aserbaidtschan gestartet.



Gabi Heimsoth

Der Kontakt wurde hergestellt durch Gabi Heimsoth, die für den Senior Experten Service (SES) tätig ist, einer Stiftung der Deutschen Wirtschaft für internationale Zusammenarbeit. Gemäß der Leitidee von SES „Zukunft braucht Erfahrung“ unterstützt sie auch den Aufbau dieses Gründerzentrums in Baku.

In diesem Gründerzentrum ist auch das Start-up „Ticketsetup“ ansässig, das eine universelle Lösung für alle Phasen des Ticketing wie Erstellung, Verkauf und Scanning anbietet, auch für elektronische Tickets. Ticketsetup stellt sich auf der StartupCon auf dem Stand des RTZ dem europäischen Publikum vor.

Die Geschäftsführung von Baku Business Factory wird zur Gründerkonferenz StartupCon nach Köln kommen und auch auf der StartupCon als Aussteller dabei sein. Dort soll die Partnerschaft besiegelt werden. Geplant ist ein regelmäßiger Austausch und der Aufbau von Wirtschaftsbeziehungen zwischen Start-ups und anderen Unternehmen aus Baku und Köln.

Siehe auch den Bericht auf den Seiten 14 und 15.

Baku
37° C Temperature
37 → 5 m/s

REPORT
NEWS AGENCY

[Home](#) · [News feed](#) · [Politics](#) · [Economy](#) · [Society](#) · [Sport](#) · [Culture](#)

[Home](#) → [Economy](#) → [ICT](#) → BBF project granted residency in Germany

BBF project granted residency in Germany

19 July, 2018 16:43

Baku. 19 July. REPORT.AZ/ "Ticketsetup" (Electronic Ticket System), a resident of the Baku Business Factory (BBF), enters Germany's start-up market. The project authors have already received a positive response.

The author and chief executive of the "Ticketsetup" project, Parvin Amirov, told Report that the RTZ startup and coworking center located in Cologne, Germany, has invited them to Cologne, Germany for 3 months (September 2018 - December 2018).

The letter, signed by the head of the center Heinz Bettmann, states that they were ready to provide office for the "Ticketsetup" project for the period of three months. The same service provided by BBF in Azerbaijan.

In addition, the RTZ official said that a promotional PR will be published about "Ticketsetup" in the startup magazine RheinZeiger.

P. Amirov notes that RTZ has created another unique opportunity for them: "They offered us to come to Germany by mid-September and take part in the startup conference "StartupCon" on September 18-19 at Lanxess Arena. Notably, more than 500 startups have been registered at this conference. The uniqueness of this conference is that investors have a great interest in it and they make a startup choice to invest. More than 10,000 visitors expected to attend this year's StartupCon.

Notably, "Ticketsetup" project, a BBF resident, offers Turnkey Ticketing Solution. This means purchasing tickets both online and offline. Up to now, more than 1.5 million tickets have been sold through the "Ticketsetup" system.



Kick Off zum
Gründerpreis 2018 bei
IOX Lab (Sieger 2017)

Aufbruch in eine neue Gründerzeit

Wie Nordrhein-Westfalen Start-ups fördert

Nordrhein-Westfalen steht für eine starke Kombination aus etablierten Industriekonzernen, schlagkräftigen Mittelständlern, innovativen Gründern und exzellenten Universitäten. Durch eine Verbindung der starken technologischen Basis mit den Ideen junger, kreativer Start-ups kann eine große Innovationskraft freigesetzt werden und damit die Chance, Arbeitsplätze zu sichern und neue, zukunftsfähige zu schaffen.

Selbstfahrende Busse, fernsteuerbare Hausgeräte, online vernetzte Kuhställe und Forscher, die aus Drohnen Briefträger machen: Innovationen wie diese sind Schlüsselfaktoren für das Wachstum und die Beschäftigung in Nordrhein-Westfalen. Die Innovationsfähigkeit unserer kleinen und mittleren Unternehmen hat unseren Wohlstand entscheidend mitbegründet und uns robust durch die jüngste Wirtschaftskrise geführt. Wenn wir in Nordrhein-Westfalen Innovationsträger und Garant für Wohlstand in Deutschland und Europa bleiben wollen, brauchen wir mehr denn je neue Ideen, Erfindungen und Entwicklungen. Insbesondere Wissens- und technologieintensive Gründungen in den Bereichen Energie der Zukunft, neue Mobilität und Industrie 4.0 verbreiten Innovationen in der Gesellschaft, erzeugen wirtschaftliches Wachstum und schaffen Arbeitsplätze. Damit stärken sie die Wettbewerbsfähigkeit einer Region.

Die Standorte Aachen, Bonn, Köln und Düsseldorf bieten eine hervorragende Basis für ein „Rheinland Valley“. Das Gründungsgeschehen, hier wie in anderen Landesteilen, muss allerdings durch einen intensiveren Austausch zwischen jungen und etablierten Unternehmen und Investoren dynamisiert werden. Die sechs Digital-Hubs wie auch die Inkubatoren, die das Land unterstützt, dienen als Brücke zwischen Unternehmen und innovativen Start-ups.

Elektronische Gewerbeanmeldung

Die Landesregierung möchte das Gründen einfacher, digitaler und schneller machen, damit letztlich mehr Zeit für das Kerngeschäft bleibt. Unter dem Motto „Gründen vom Sofa aus“ können so Unternehmerinnen und Unternehmer ihre Gewerbeanzeige über die Webseiten der Wirtschaftskammern und das neue „Gewerbe-Service-Portal.NRW“ an die Ordnungsbehörden versenden.



© MWIDENRW_F. Wiedemeier

Prof. Dr. Andreas Pinkwart,
Minister für Wirtschaft,
Innovation, Digitalisierung
und Energie des Landes
Nordrhein-Westfalen
www.wirtschaft.nrw

Gründerstipendium.NRW

Darüber hinaus konzentrieren wir uns bei unseren Fördermaßnahmen auch auf die Start-up-Finanzierung. Laut Studien ist für Entrepreneure das enorme finanzielle Risiko ein wesentliches Hemmnis. Staatliche Förderangebote werden häufig wegen des hohen bürokratischen Aufwands nicht in Anspruch genommen oder es fehlen Angebote für hochinnovative neue Geschäftsmodelle. Das wollen wir ändern.

Die Landesregierung bietet die finanzielle Sicherheit, damit innovative Idee auch realisiert werden können. Das neue Gründerstipendium.NRW wird gleichermaßen für Vorhaben mit technischen Produkt- oder Prozessinnovationen oder innovativen Dienstleistungen gewährt und die Förderung so unbürokratisch wie möglich gestaltet. Gefördert werden so bis zu drei Gründerinnen und Gründer pro Vorhaben über einen Zeitraum von einem Jahr mit jeweils 1.000 Euro pro Monat.

Erhöhung des Wagniskapitals

Auch bei den VC-Mitteln legen wir kräftig zu. In einem ersten wichtigen Schritt hat die landeseigene NRW.BANK ihr Engagement für Risikokapital deutlich ausgeweitet. Für technologiebasierte Start-ups stehen 214 Millionen Euro zusätzlich zur Verfügung – dies entspricht nahezu einer Verdoppelung der bisherigen Gelder. Sie mobilisieren in erheblichem Umfang private Töpfe, da auf jeden investierten Euro der NRW.BANK bis zu vier Euro privates Chancenkapi- tal kommen.

Förderung von Innovationen

Unter der Landesinitiative Digitale Wirtschaft NRW bündeln wir sechs DWNRW-Hubs und zehn regionale Netzwerke. Sie sind wichtige Multiplikatoren, um junge und etablierte Unternehmen und Investoren zusammen zu bringen. Vielfältige Veranstaltungsformate, wie das NRW-Hub Battle oder der A-Summit und der DWNRW-Award, unterstützen die Vernetzung.

Um Wissens- und technologieintensive Gründungen bedarfsorientiert mit Branchenerfahrung und Marktwissen zu unterstützen, haben wir unter der Dachmarke Innovationslabore NRW fünf spezialisierte regionale Netzwerke am Rhein, in Ostwestfalen-Lippe, in Südwestfalen, im Münsterland sowie im westfälischen Ruhrgebiet ins Leben gerufen.

Auch Gründungen aus Hochschulen heraus benötigen eine auf ihre Situation hin maßgeschneiderte Hilfe. Diese bieten die Förderinitiative „Start-up-Innovationslabore-NRW“ sowie das Förderprogramm „Start-up-Hochschul-Ausgründungen“. Das letztgenannte Landesprogramm fördert innovative Vorhaben mit bis zu 240.000 Euro für eine Dauer von bis zu 18 Monaten.

Um die verschiedenartigen Innovationen und den großen Beitrag zu würdigen, den Unternehmerinnen und Unternehmen am Wachstum unseres Land leisten, loben wir gemeinsam mit der NRW.BANK den GRÜNDERRPREIS NRW aus. Der mit insgesamt 60.000 Euro dotierte Preis richtet sich an junge Unternehmen und Freiberufler aus den Bereichen Handwerk, Industrie sowie Dienstleistung, deren Gründung ein bis maximal fünf Jahre zurückliegen und die ihren Hauptsitz in Nordrhein-Westfalen haben.

Mit diesen und vielen anderen Maßnahmen arbeiten wir mit Leidenschaft daran, Nordrhein-Westfalen zum begehrtesten Start-up-Standort Europas zu entwickeln. Dabei bauen wir auf den sich äußerst dynamisch entwickelnden Eco-Systemen für Gründerinnen und Gründer in den jeweiligen Städten und Regionen sowie dem einzigartigen Engagement privater Akteure und Initiativen auf. Gemeinsam schaffen wir beste Bedingungen für die kreativen Köpfe und unternehmerischen Kräfte, mit denen Nordrhein-Westfalen zum Start-up-Land Nr. 1 aufsteigt. 

Kontakte für Gründerinnen und Gründer in NRW

- **accelerate.nrw** accelerate.nrw
Für die Suche nach passgenauen Start-up-Förderprogrammen in NRW
- **DWNRW-Hubs** dwnrw-hubs.de
Kontakte zu den sechs regionalen Zentren für die Digitale Wirtschaft
- **DWNRW-Networks** www.wirtschaft.nrw/dwnrw-networks
Link zu den regionalen Netzwerken für das Start-up-Ökosystem in NRW
- **STARTERCENTER NRW** www.startercenter.nrw
75 STARTERCENTER NRW beraten und informieren auf dem Weg in die Selbstständigkeit und Firmenentwicklung
- **START-Up-Hochschul-Ausgründungen** www.efre.nrw.de/start-up-hs
Für Gründungswillige aus den nordrheinwestfälischen Hochschulen
- **Gewerbe-Service-Portal.NRW** gewerbe.nrw
Für die Gewerbebeanmeldung vom Sofa aus
- **Gründerstipendium.NRW** www.gruenderstipendium.nrw
Gründerinnen und Gründer können mit monatlich 1.000 Euro bis zu ein Jahr lang gefördert werden
- **GRÜNDERRPREIS NRW** www.gruenderpreis.nrw.de
Insgesamt 60.000 Euro für herausragende Leistungen in allen Branchen

NUK: Die Sieger im 21. Wettbewerb

Am 25. Juni 2018 war es wieder so weit: Die Gewinner des 21. NUK-Businessplan-Wettbewerbs wurden gekürt. Ob eine Innovation für den Nahverkehr, fair gehandeltes Fernweh oder ein innovativer Wirkstoff ohne Tierleiden – beim Finale des NUK-Businessplan-Wettbewerbs überzeugten 9 rheinische Gründerteams mit exzellenten Businessplänen. Aber gewinnen kann bekanntlich immer nur ein Konzept.

NRW-Wirtschaftsminister und NUK-Schirmherr Andreas Pinkwart verkündete per Video-Übertragung das Gewinnerteam: **mecorad** aus Köln erhielt den mit 10.000 Euro dotierten 1. Preis. Die Gründer haben eine Radartechnik entwickelt, die Warmwalzwerke präziser arbeiten lässt und so Ressourcen spart. Der 2. Preis mit 5.000 Euro ging an **Steereon**, der 3. Preis mit 2.500 Euro an **Autlay.com**.

Und dies waren die 9 Finalisten:

Autlay.com Die Individualisierung für Druckerzeugnisse

billyard Der digitale Essenzuschuss für Arbeitnehmer

inmex Mehr Energieeffizienz für Kunststoffmaschinen

innoVITro So werden Tierversuche überflüssig bei der Medikamentenentwicklung.

mecorad Bessere Ressourcenverwendung für Warmwalzwerke

nutrilin Ein Ernährungstool, dass nicht nur Eltern glücklich macht.

Salsa María Macht die Chilisausage nicht nur fair, sondern zum kulinarischen Erlebnis.

STEEREON Mehr Flexibilität im Straßenverkehr

taxy.io Eine App, die Steuerberatung kundenorientierter macht.



© NUK e. V.





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



BioRiver Boost! 2018 – der Wettbewerb für Life Science Gründer um beste Geschäftskontakte im 5. Jahr

Erfolgskurs für innovative Unternehmen

Düsseldorf. Eine bahnbrechende Idee und fachliches Know-how sind noch keine Garantie für den Erfolgskurs eines Start-up-Unternehmens. Der direkte Kontakt zu Entscheidern und möglichst kurze Wege zu den Marktführern zählen, um ein neues Produkt oder eine aufsehenerregende Technologie erfolgreich auf dem Markt zu platzieren.

Genau hier setzt BioRiver Boost! an, der 2018 zum fünften Mal ausgetragene Innovationswettbewerb. Angesprochen sind junge Unternehmen aus den Bereichen Biotechnologie und Life Sciences, die mit einer kreativen Idee den Markt erobern möchten.

„Der Wettbewerb bietet die große Chance, bereits in einem frühen Stadium vor Experten zu präsentieren“, erklärt Dr. Frauke Hangen, Geschäftsführerin von BioRiver e.V. in Düsseldorf. „Ausgewählte Teilnehmer stellen ihr Projekt einer hochkarätig besetzten Jury erfahrener Life-Science-Manager aus globalen Konzernen und Business Angels vor. Das Feedback umfasst fachliche Ratschläge, die den Unternehmen wertvolle Impulse, beispielsweise für die weitere Projektentwicklung oder die Vermarktung, geben.“

In der diesjährigen Fachjury vertreten sind Repräsentanten von den global agierenden Life Science Konzernen Bayer, Henkel, Janssen-Cilag, Lonza, QIAGEN und UCB Pharma. Der HightechGründerFond als Vertreter der Investorenseite und Dr. Jürgen Schumacher, Business Angel und Serial Entrepreneur vervollständigen das Fachgremium.

Die Leitung der Jury liegt beim BioRiver Vorstand. Weitere Konzernvertreter, Investoren und erfolgreiche Gründer werden zur Präsentation der Finalisten am 17. Oktober 2018 erwartet.

Die Einladung zur Bewerbung richtet sich insbesondere an Forscher und Start-ups im Rheinland. Bewerbungen aus ganz Deutschland und den europäischen Nachbarländern sind möglich.

Junge Life Science Unternehmen sollten hierbei maximal vor fünf Jahren gegründet haben und nicht über zehn Mitarbeiter beschäftigen. Zur Teilnahme eingeladen sind ebenfalls Leiter von wissenschaftlichen Projekten mit konkreter Gründungsabsicht.

Fortschritt fördern

So sieht der Ablauf aus. Nach der Einreichung der Bewerbungen bis zum 31. August 2018 wählt die Jury aus den eingereichten Ideen acht Projekte aus, die zur Präsentation vor der Fachjury und dem interessierten Publikum am 17. Oktober 2018 in Wuppertal eingeladen werden.

Ermittelt werden drei Gewinner, die mit einer Auszeichnung geehrt werden. „Der Benefit für die Teilnehmer besteht darin, dass sie ihr Projekt im direkten Austausch mit globalen Playern diskutieren können. Hieraus ergeben sich erfahrungsgemäß konkrete Kooperationen oder auch Finanzierungen durch Sponsoren“, betont Dr. Frauke Hangen. Dr. Oliver Bannach, Gewinner des BioRiver Boost! 2016, kann das nur bestätigen. Die Forscher seines Anfang 2018 gegründeten Unternehmen Attyloid GmbH haben eine Methode entwickelt, mit der winzige Proteinaggregate gemessen werden können und die zum Beispiel zur Frühdiagnostik neurodegenerativer Erkrankungen wie Alzheimer genutzt werden. „Ohne die Teilnahme am Boost wäre mein Unternehmen nicht so weit, wie es heute ist. Aus den Kontakten hat sich eine Kooperation mit einem Pharmaunternehmen entwickelt, das unser Verfahren in der präklinischen und klinischen Forschung einsetzen möchte. Die fachliche Kritik hat uns enorm weitergebracht. Wir haben Denkanstöße erhalten, wie wir unser Geschäftsmodell weiterentwickeln und wie wir unser Produkt am Markt breiter aufstellen können.“

Was als Idee begann, um das Rheinland Cluster als Life Science-Standort zu stärken, ist zu einer Erfolgsgeschichte geworden. „BioRiver ist ein Branchenverband von 110 Institutionen und Organisationen, ein Expertennetzwerk aus führenden Spezialisten in Wissenschaft, Industrie und Wirtschaftsförderung“, erläutert Dr. Frauke Hangen, Geschäftsführerin des BioRiver e.V. in Düsseldorf.

Seit Wettbewerbsbeginn im Jahr 2014 steigen die Teilnehmerzahlen kontinuierlich an. Bisher haben insgesamt 28 Unternehmen und Leiter wissenschaftlicher Projekte ihre Ideen, Produkte und Technologien präsentiert. „Neben wertvollen Kontakten zu globalen Playern und Entscheidern besteht die Chance für die Finalisten, konkrete Kooperationen zu verabreden oder Investoren zu gewinnen“, so die Geschäftsführerin.

In diesem Jahr hat BioRiver Boost! noch einmal einen erheblichen Schub erfahren. Zahlreiche Unterstützer, darunter auch die Technologiezentren und die zuständigen Abteilungen in der Stadt Köln, sorgen dafür, dass die Ausschreibung BioRiver Boost! 2018 bekannt wird.

Zu den Finalisten im vergangenen Jahr gehörte auch das Gründungsvorgaben Cherrykuckuss von Dr. Knud Esser, Andrea Kulik (M.Sc) und Judith Steimel (M.Sc.). Die jungen Wissenschaftler entwickeln mittels des patentierten Testverfahrens FIRST-HIT neue Therapieansätze für die Behandlung des Triple-negativen Brustkrebses (TNBC) und des nicht-kleinzelligen Lungenkarzinoms (NSCLC). „Unsere Tumorforschung ist ein langwieriger und kostenintensiver Prozess“, erklärt Andrea Kulik. „Über den Wettbewerb haben wir potenzielle Partner aus der Industrie kennengelernt, mit denen wir aktuell eine Zusammenarbeit aus-



Von links nach rechts: FundaMental Pharma, Dr. Schulze, Prof. Bading, Tubulis Technologies, D. Schumacher, Clickmer Systems, Prof. Mayer

loten. Da wir uns noch in einer sehr frühen Projektphase befinden, sind für uns vor allem Informationen und fachlicher Austausch wichtig. Dieser unterstützt uns bei der Beurteilung und Weiterentwicklung unserer Technologie und der Vorbereitung von zukunftsweisenden Kooperationen.“

Profil des Geschäftsmodells schärfen

Prof. Günter Mayer von Clickmer Systems (in Gründung) unterstreicht die herausragenden Kontakte, die BioRiver Boost! bietet: „Nach dem Wettbewerb 2017 ist der Life Science Inkubator (LSI) aus Bonn auf uns zugekommen und wir evaluieren aktuell eine mögliche Förderung innerhalb dieser oder über diese Organisation.“ Der Chemiker, der in seinem Startup synthetische Detektionsmoleküle als Alternative zu Antikörpern entwickelt, fährt fort: „Die Präsentation hat uns ermuntert, unser Businessmodell noch kritischer zu hinterfragen und uns stärker auf die Alleinstellungsmerkmale unseres Projektes zu konzentrieren. Ich kann jedem jungen Unternehmen mit einer guten Idee die Teilnahme am Wettbewerb nur empfehlen.“

Schirmherr des Wettbewerbs 2018 ist Professor Andreas Pinkwart, Minister für Wirtschaft, Innovation, Digitalisierung und Energie des Landes NRW.



Dr. Frauke Hangen
Geschäftsführerin



BioRiver – Life Science im Rheinland e.V. ist die unabhängige Vertretung der Life Science-Branche im Rheinland. Mit über 100 Mit-

gliedern vereint BioRiver alle wichtigen Akteure und fördert durch ein umfangreiches Expertennetzwerk die Entwicklung des Rheinlandes als Biotechnologie Standort. www.bioriver.de

Konrad Beikircher

Das Rheinland – innovativ, bio-logisch und digital

Also manchmal kommen Nachrichten hoch, da fällst Du vom Glauben ab: Niemand spreche positiv über das Rheinland, heißt es da, vor allem im Kreise der Biotechnologen. Da frage ich gegen, was ist Biotechnologie und wer sind die Biotechnologen?

Jetzt finde ich ja zum einen, dass die beiden Wörter Bio und Technik aber so wat von nicht zusammenpassen, das is ja quasi eine klassische „*contradictio in adiecto*“. Was das nun wieder ist? Ah ja, die digitalisierte Welt: überall den Finger drin haben wollen aber dann nicht wissen, wo er eigentlich steckt. Das ist Latein! Und da werde ich gerne ein bißchen bildungseitel: wer nicht weiß, wat dat heißt, soll selber googeln, ich brauch' es nicht, weil ich es weiß. Also die Biotechnologen, die reden nicht positiv über das Rheinland. Natürlich erhebt sich da direkt die Frage: warum dat dann? Und ich kann ihnen antworten. Das liegt daran, dass die Biotech's im Rheinland nix finden, was mit ihrem Beruf zu tun hätte, hier:

Bioelektronik. Da kann man Biosensoren entwickeln. Ja schön, nur: braucht dat der Rheinländer? Nee. Der Rheinländer weiß, dass er lebt und zwar voll-bio-mäßig. Biosensoren, also Sensoren, die feststellen können, ob jemand lebt, braucht nur der Westfale: der ist nämlich so positionsstabil, dass du schon Sensoren brauchst um festzustellen, ob er sich überhaupt bewegt hat, sprich: ob er überhaupt

lebt. Gut, die Biosensoren sind noch im Anfangsstadium und über die Glocke am Hals nicht hinausgekommen, aber: manchem Westfalen steht die Glocke besser als eine Krautwatte, zumal der Westfale sie nur binden kann, wenn sie daumendicke Strickstärke besitzt.

Oder: Reprogenetik, also das Nutzen von Stammzellen zur genetischen Rückverfolgung menschlicher Organismen. Das ist z.B. in Düsseldorf besonders wichtig, weil die ja immer daran zweifeln, ob sie wirklich Neandertaler sind oder nicht. Der leider verstorbene Oberbürgermeister Erwin hat bei der Umbenennung der Südbrücke in „Kardinal-Frings-Brücke“ versucht, dieses Geheimnis zu lüften, indem er bei der Enthüllung der Gedenktafel sagte: „Übrigens: der Neandertaler war gar kein Urmensch, er war ein in Düsseldorf Gefangenschaft verhungelter Neusser!“, was prompt von den Neussern gekontert wurde: „Und wir Neusser sind schon in der Fronleichnamsprozession mitgegangen, da haben die Düsseldorf noch die Missionare gefressen!“ Wir wissen es aber längst: der Düsseldorf muss Neandertaler gewesen sein, gucken Sie sich mal die Altstadt am Sonntag früh um 5 Uhr genauer an, dann wissen Sie Bescheid! Aber Biotechnologen können es jetzt wissenschaftlich beweisen! Ich sage Ihnen: wenn die Reprogenetiker so zielführend weiterarbeiten wie bisher, dann dauert es keine drei Generationen und die Düsseldorf Maßschneider müssen umnähen: gekrümmte quadratische Rücken, Beine kappen, Ärmel verlängern, da kommt Arbeit auf die Düsseldorf zu. Also für das normale Rheinland ebenfalls uninteressant.

Oder: Protein-Engineering: das ist die Technologie, mit der man Proteine für neue Aufgaben verändern kann, das ist z.B. beim Sauerländer wichtig, den man mit denaturiertem Warsteiner entsäuern kann genauso wie man mit genetisch manipulierten Chromosomen Mettwürste zeugungsfähig machen kann. Die Föten werden dann in der Potthucke ausgetragen, so braucht die Sauerländerin nicht mehr tätig werden und kann sich dem Ackerbau und der Viehzucht widmen. Hat der Rheinländer nicht nötig: Kölsch ist diuretisch und säubert die Nieren, hält also den ganzen Körper giftfrei und braucht deshalb keine Biotechnologen. Worüber die natürlich „am Sicken“ sind, is klar.



© Kostas Koufogiorgos/toonpool.com



© Sabine Voigt/toonpool.com

*Malen Sie sich doch
Ihr Rheinland selbst
– so bunt wie Sie mögen.*

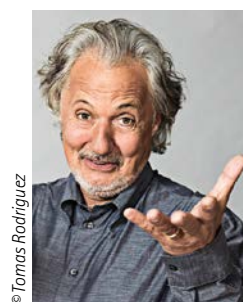
Xenotransplantation, hochbrisant und aktuell: eine Biotechnik, die sich mit der Übertragung von Gewebezellen und Geweben zwischen verschiedenen Spezies befasst. Da ist der Rheinländer als Spender zwar hochbegehrte, die wirkliche Arbeit liegt aber beim Empfänger. Da werden gesunde Gewebe von Rheinländern gerne an bayrische Häse angelegt und sobald der Kropf vom rheinischen Gewebe abgestoßen ist, wird er entsorgt und da treten die Kollegen von der Bioremediation auf den Plan: sie kümmern sich als Biotechnologen darum, dass diese Altlasten im Boden entgiftet und abgebaut werden können, was gerne mit Hilfe von Bakterien passiert, die vornehmlich aus dem Niederrhein kommen. Komplexe Arbeitsfelder, bei denen aber das Rheinland keine Rolle spielt, höchstens schon mal als Spender, wie gesagt.

Also: Gehen Sie mal in eine richtige rheinische Wirtschaft (das ist da, wo Politik, Kultur, kurz: das Leben pulsiert) und stellen Sie sich an die Theke. Sie werden feststellen, wie digitalisiert das Rheinland ist: da braucht nicht mehr gesprochen werden, das geht alles digital: du stehst in der zweiten Reihe, hebst die Hand und zeigst drei Finger, was passiert? Schwupp, kriegst du drei Kölsch. Und bist du Schreiner und der Wirt weiß das, brauchst du nur den Zeigefinger und den kleinen Finger zu heben, dann kriegst du vier Kölsch. Na? Ist das digital? Aber hallo!

Und so soll es auch bleiben, das Rheinland: innovativ und digital! Tschöö, Biotech's – Maaht et jot, ewwer woanders! 🇩🇪

So wird sich die Biotechnologie also noch jahrzehntelang mit vielen Phänomenen befassen, die aber alle nicht im Rheinland ihren Schwerpunkt haben.

Lass die Biotechnologen also über das Rheinland die Nase rümpfen (wir tun es auch, wenn wir an ihren Kläranlagen vorbeilaufen), das Rheinland hat sie nicht nötig! Wir sind längst, was unsere Wirtschaft betrifft, schon innovativ und digital, aber hallo!. Und da sind wir wieder beim Latein: digital kommt von digitus, das heißt der Finger.



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.

Aserbaidshan und das Gründerökosystem Baku

Baku Business Factory (BBF) und Ticketsetup

Die Baku Business Factory wurde im April 2015 als privates Unternehmen gegründet. Ziel des Inkubators sollte es sein, junge Menschen in ihren unternehmerischen Fähigkeiten zu fördern und sie bei Gründungsvorhaben zu unterstützen. Die Gründung der BBF in Baku war Teil des Programms „Aserbaidshan2020: Ein Blick in die Zukunft“, mit dem auch neue Wirtschaftszweige als Alternativen zu Erdöl und Gas erschlossen werden sollten.



Als Inkubator sollte die BBF Gründerinnen und Gründer bei der Entwicklung von Geschäftsideen unterstützen, um so zur Entwicklung neuer unternehmerischer Kompetenzen beizutragen. Im Vordergrund steht die Gründungsförderung. Die BBF verfolgt dabei keine eigenen wirtschaftlichen Ziele. Dazu hat sie im wesentlichen zwei Maßnahmenbereiche eingerichtet: In einem Start-up-Labor erhalten Gründerinnen und Gründer Unterstützung, um ihre Geschäftsideen in die Tat umzusetzen. Neben finanzieller Unterstützung gibt es insbesondere Mentoring, Training und Büroräume. Der zweite Bereich ist ein Coworking Space, in dem Arbeitsplätze und Infrastruktur für die Durchführung von Geschäftsprojekten bereitgestellt wird.



Baku Business Factory

www.bbf.az

Konrad Beikircher und der Katharinenhof Bonn

Der Katharinenhof in Bonn ist eine Kulturinstitution. Man kann Konrad Beikircher und seine Interpretation des Rheinländischen bei seinen Auftritten erleben. Oder man besucht den Katharinenhof und erlebt Kulturvielfalt im Skulpturenpark. Rund 40 Künstler haben derzeit dort ausgestellt.

Näheres unter www.katharinenhof-bonn.de

Natürlich ist Konrad Beikircher auch mit seinen Programmen unterwegs, beispielsweise mit „Passt schon“. Beikircher: „Die Zeiten werden immer komplizierter, keiner blickt mehr durch ...“. Und weil der Beikircher ein Mensch ist, der mitten im Leben steht, auch im vernetzten Leben, erzählt er uns auch einiges übers Älter werden und Jung sein müssen und ... Irgendwie aber passt das schon alles, wenn auch nur irgendwie.

Näheres und Termine: www.beikircher.de



Der Besuch lohnt sich ...

- ... vielleicht aus Interesse an Kunst
- ... vielleicht aus Interesse am Katharinenhof
- ... vielleicht aus Interesse an dem, was sich in TheRhineArt so tut
- ... oder weil man Konrad Beikircher erleben möchte.

Ticketsetup – ein Startup aus der BBF in Baku

Parvin Amirov hat das Unternehmen Ticketsetup gegründet. Das elektronische Ticketsystem stellt eine universelle Lösung für alle Phasen des Ticketing dar; wie Erstellung, Verkauf und Scannen der Tickets. Das Start-up wird in der Zeit von Mitte September bis Mitte Dezember im RTZ ansässig sein. Kontaktaufnahmen sind dann möglich und ausdrücklich erwünscht. Und wird die StartupCon besucht, kann man dort den Inkubator BBF und das Start-up TicketsetupW kennenlernen.



Aserbaidschan

Heute ist die einstige Sowjetrepublik ein eigenständiger Staat. Das Land liegt zwischen dem Kaspischen Meer und dem Kaukasus. In früheren Jahren lebt Aserbaidschan im wesentlichen vom I-Export. Ansonsten gibt es hier noch sehr viel Landwirtschaft. Die Hauptstadt Baku ist für ihre mittelalterliche Festungsanlage in der Altstadt bekannt. Im Jahr 2012 wurde Baku als Austragungsort für den Eurovision Song Contest bekannt. Das Land ist rund 86.600 km² groß (zum Vergleich: Deutschland ist 357.000 km² groß) und hat ca. 9,6 Mio. Einwohner.

Versicherungsschutz für Startups

Wenn Selbstständigkeit eine sichere Basis braucht.

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, dass Ihnen jederzeit bei allen Versicherungsfragen weiterhilft.

HDI Vertriebs AG
 Charles-de-Gaulle-Platz 1
 50679 Köln
 Telefon 0221 2588300
 Telefax 0511 645-1153636
 startup@hdi.de
 www.hdi.de

HDI

Jederzeit für
 Sie erreichbar:
 startup@hdi.de

HDI hilft.

Treffen auf dem
BioCampus Cologne:
André van Hall, Marius
Rosenberg (Adhesys
Medical), Dr. Frauke
Hangen (BioRiver), Georg
Rees (Ernst & Young),
Dr. Holger Zimmermann
(AiCuris), Dr. Siegfried
Bialojan (Ernst & Young)



Die NRW-Biotech-Szene traf sich in Köln

Fakten & Trends

Am 8. Mai 2018 fand auf dem BioCampus Cologne die Vorstellung des diesjährigen deutschen Biotechnologie-Reports von Ernst & Young in Kooperation mit dem BioRiver e.V. statt. Über 50 Entscheider fanden sich in der Konferenz-Ebene des Hochhauses auf dem Campus ein, um über aktuelle Entwicklungen der Branche zu diskutieren.

In gewohnt fachkundiger Art präsentierte dabei zunächst Dr. Siegfried Bialojan von Ernst & Young die Ergebnisse des Biotech-Reports. Dabei klang trotz moderat gestiegener Kennzahlen insgesamt eine strukturelle Kritik an der Branche durch. Der Report fordert hier eine grundsätzliche Neuausrichtung der Biotechnologie-Branche. Dabei seien nicht prozentuale Steigerungen die Kennzahlen – sondern signifikante Vervielfachung ist der Anspruch, um den es gehen muss. Als Lösungsansatz wurde ein effektives

„Innovationsökosystem Biotechnologie“ mit konkreten Handlungsempfehlungen für ein effektives Modell Deutschland „von der Biologie zur Innovation“ aufgezeigt (siehe auch www.ey.com).

Im Anschluss zeigte Dr. Holger Zimmermann, Geschäftsführer der AiCuris GmbH & Co. KG aus Wuppertal, am Beispiel seines Unternehmens anschaulich die Herausforderungen bei der Finanzierung und der Entwicklung von Wirkstoffen auf. 2006 als Spin-Off des Bayer-Konzerns gegründet, konnte AiCuris 2018 erstmals die Zulassung eines selbst entwickelten Medikaments feiern.

In einer zweiten case study präsentierte Marius Rosenberg dann die Adhesys Medical. Das Start-up für innovative Produkte zur Wundverschließung wurde vom Pharmaunternehmen Grünenthal gekauft und agiert dennoch weiterhin als eigenständige Einheit. In der abschließenden Podiumsdiskussion vertieften die Referenten gemeinsam mit Dr. Frauke Hangen, Geschäftsführerin des BioRiver e.V., die aufgeworfenen Themen und rundeten somit den spannenden Nachmittag ab.

22. Mai 2019

LAST
CALL

Jubiläum des RTZ

Den 22. Mai 2019 sollten Sie sich schon einmal merken. Es war der 20. Mai 1999, als Peer Steinbrück, NRW-Wirtschaftsminister, das RTZ offiziell einweihte. 20 Jahre und zwei Tage später kommen wir darauf zurück. Wir wollen aber nicht einfach von „damals“ erzählen. Wir wollen auf einige Probleme zu sprechen kommen, die Gründer gelöst haben. Wir wollen uns darüber freuen, nun endlich Unternehmer zu sein. Und wir wollen die Gründerszene Kölns von heute betrachten. Und vielleicht fällt uns noch eine Überraschung ein. Sind Sie dabei? Sagen wir es so: Sie hören von uns. Sicher.

Neues auf dem BioCampus Cologne

European Technology Center

Im Juni diesen Jahres besuchte Bürgermeisterin Elfi Scho-Antwerpes das neu eingerichtete EUROPEAN TECHNOLOGY CENTER (ETC) der chinesischen Shengquan-Gruppe (SQ) auf dem BioCampus und war begeistert von der Innovationskraft der Einrichtung. Zudem beeindruckte sie die technologische Ausstattung der Chemielabore. Die Ansiedlung solcher Einrichtungen stärken die Zukunftsfähigkeit des Wirtschaftsstandortes Köln und zeigen das Innovationspotential des BioCampus Cologne als städtisches Beteiligungsunternehmen.

In Deutschland ist SQ durch ihr Tochterunternehmen SQ Deutschland GmbH vertreten. Das junge Unternehmen wurde im September 2009 gegründet. Ein Team aus erfahrenen Mitarbeitern steht den Kunden für technische und kommerzielle Beratung jederzeit zur Verfügung. Das Lieferprogramm besteht derzeit aus Schaumkeramik- und Rundlochfiltern sowie Speiserhilfsstoffen und Bindemitteln auf Furanharzbasis.

Diese Bindemittel auf Furanharzbasis kommen bevorzugt bei mittleren bis großen Gussteilen zum Einsatz, z.B. für die Herstellung von Gussteilen für den Maschinenbau, für Windkraftanlagen oder für Schiffsmotoren. Hierzu wird Sand mit dem Bindemittel gemischt und in Form gebracht. Nach dem Aushärten der Gießereiform wird das flüssige Metall in die Form gegossen und so das Gusstück erhalten. Um das Produktportfolio z.B. für den Automotivebereich zu erweitern, sowie innovative und umweltfreundliche Bindersystemen zu entwickeln, entschied das Management im Jahr 2017 das ETC zu gründen.

Der BioCampus Cologne bot hierfür ideale Voraussetzungen und so wurden maßgeschneiderte Synthese-, Analytik- und anwendungstechnische Labore in nur sechs Monaten eingerichtet. „Die außergewöhnlich schnelle Planung und Umsetzung war nur möglich dank der guten Zusammenarbeit mit Herrn Khulusi vom BioCampus und seinem Facility Management-Team, welches uns jederzeit mit Rat und Tat zur Seite stand. Wir möchten uns auf diesem Wege nochmals für die gute Zusammenarbeit bedanken.“, betont Standortleiter Dr. David Strunk. Ziel ist nun die Forschung und Entwicklung von innovativen und umweltfreundlichen Bindersystemen insbesondere für die Gießereiindustrie.

„Wir freuen uns sehr, mit der SQ Deutschland einen global agierenden Akteur für Innovationen in der Chemie für den BioCampus gewonnen zu haben. Ein hervorragendes Beispiel für die Öffnung unseres Standortes für alle Hightech-Branchen. Hierdurch wollen wir interdisziplinäre Kooperationen fördern“ ergänzt Andre van Hall, Mitglied der Geschäftsleitung des BioCampus.



© SQ Deutschland GmbH

SQ ist einer der weltweit führenden Produzenten von keramischen Filtern, Furan- und Phenolharz Bindemitteln, Schichten, Speiser-Hilfsstoffen sowie anderen Produkten für die Gießereianwendung. SQ ist weltweit zu einem wichtigen Partner für Eisen- und Nichteisen-Gießereien geworden und wächst stetig. Der Hauptsitz von SQ befindet sich in Jinan, in der Nähe des wichtigen Exporthafens Qingdao.

Seit der Gründung im Jahr 1979 hat SQ seine Mitarbeiterzahl auf mehr als 3.000 und den Umsatz auf über 400 Mio. Euro ausgebaut. Mit neun Produktionsstandorten in China hat SQ seine Fertigungskapazitäten stetig erhöht. Die Furanharzproduktion hat eine Kapazität von 130.000 t und ist damit die größte globale Produktionsstätte.

SQ liefert seine Produkte in über 40 Länder. Eigene Vertriebsniederlassungen befinden sich in Deutschland, Spanien, Polen, USA, Brasilien, Indien, Russland und Frankreich. Weitere Standorte sind in Planung. Durch anspruchsvolle Investitionen und Wachstumsstrategien wird die globale Erweiterung der Kundenbasis ständig ausgebaut.

*Standortleiter
Dr. David Strunk zeigt sich
begeistert von der
Arbeitsatmosphäre auf
dem BioCampus.*



Was hat den Start-up Hotspot Tel Aviv entstehen lassen?

Die Magie der israelischen Start-up-Szene verstehen

Israel, speziell Tel Aviv, ist spätestens seit der Prägung des Begriffs 'Startup Nation' eines der Musterbeispiele für Start-up-Hotspots. Fast schon hat das 'Silicon Wadi' seinen großen Bruder, das Silicon Valley, in Sachen Innovationskraft und Prestige überholt. Die Israelis gelten als innovativ, risikofreudig und unternehmerisch – ideale Charakteristiken eines Gründers.

Und die Ergebnisse der letzten Jahre geben diesem Klischee recht: Viele entscheidende Entwicklungen entstanden in Israel. Vom Intel Prozessor bis zum ersten Chat-Dienst ICQ, von der für viele Weltgegenden wichtige Tröpfchenbewässerung bis zum hoch effektiven Raketenabwehrsystem 'Iron Dome' – Israel steht für technologische Innovation. Doch woran liegt es, dass ausgerechnet dieses kleine, ressourcenarme und permanent in Konfliktsituationen gebundene Land zu einem der Innovationsmotoren der westlichen Welt avanciert ist? Hierzu habe ich ein Gespräch mit Ori Hagai geführt – gebürtiger Israeli und Gründer.

„In Deutschland gehen Food Trucks oder eine neue Getränkesorte als Start-up durch, erhalten Förderung und Investments. In Israel hingegen“, sagt Ori Hagai, „wird eine Firma nur dann als Start-up angesehen, wenn sie eine technologische Innovation auf den Markt bringt, die entweder völlig neu ist oder das Potential hat, tiefgreifende Veränderungen bestehender Produkte oder Prozesse zu bewirken.“

Ist das der Grund für die israelische Erfolgsgeschichte? Drei Einflussbereiche lassen sich umreißen: Das persönliche Umfeld eines Gründers, sein Netzwerk sowie die gesellschaftlichen und politischen Rahmenbedingungen.

Ori Hagai, aufgewachsen in Tel Aviv, kam mit diesen Faktoren in Kontakt, bevor er als Ingenieur nach Deutschland kam und dann zusammen mit einer deutschen Mitgründerin in München sein Unternehmen Let's Yalla gründete. Er sieht ein Ineinandergreifen der drei Bereiche als zentrales Spezifikum der Start-up Nation. „Auch in anderen Ländern gibt es gute Rahmenbedingungen für Gründer, wie etwa das EXIST-Stipendium in Deutschland. Und Netzwerke sind in allen Belangen von enormer Wichtigkeit. Trotzdem: Es ist die Mischung der drei Faktoren, die das Erfolgsrezept der israelischen Start-up-Szene ausmacht.“

Die geographische Lage Israels zeigt, dass es einen aktiven Handel mit Nachbarländern, der beispielsweise für die deutsche Ökonomie so wichtig ist, nicht gibt. Israel ist regional isoliert, und das bedeutet: nur auf sich selbst ist wirklich Verlass. Weiterhin prägt der Mangel an natürlichen Ressourcen das Land; so wird die Ressource Mensch ein noch wichtigerer Faktor. Das Land ist ein „melting pot“. Seit mehr als einem Jahrhundert kommen immer wieder Einwanderer aus allen Teilen der Welt nach Tel Aviv. Sie bringen ihre eigenen Denk- und Handlungsweisen, Prägungen und Traditionen mit. So entstehen fast automatisch multi-nationale Gründerteams, die unterschiedliche Perspektiven und Lösungsansätze verkörpern.

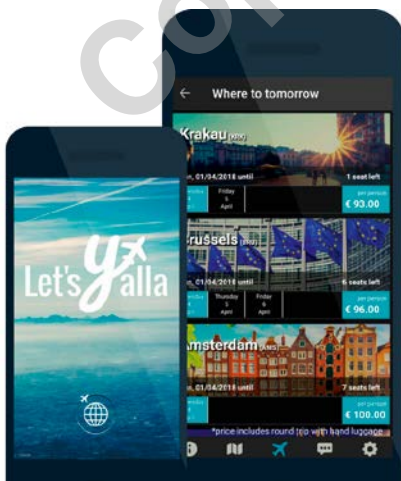
Hinzu kommt eine Kultur des Teilens: Israelis diskutieren gerne und viel. Jede neue Idee wird von Freunden und der Familie ausgiebig kommentiert, Verbesserungsvorschläge oder Meinungen werden auch ungefragt eingebracht. Dies bedeutet, dass eine Idee schon vielfach durchdacht ist, bevor sie überhaupt umgesetzt wird.

Lets Yalla – Die App für Last-Minute-Flüge

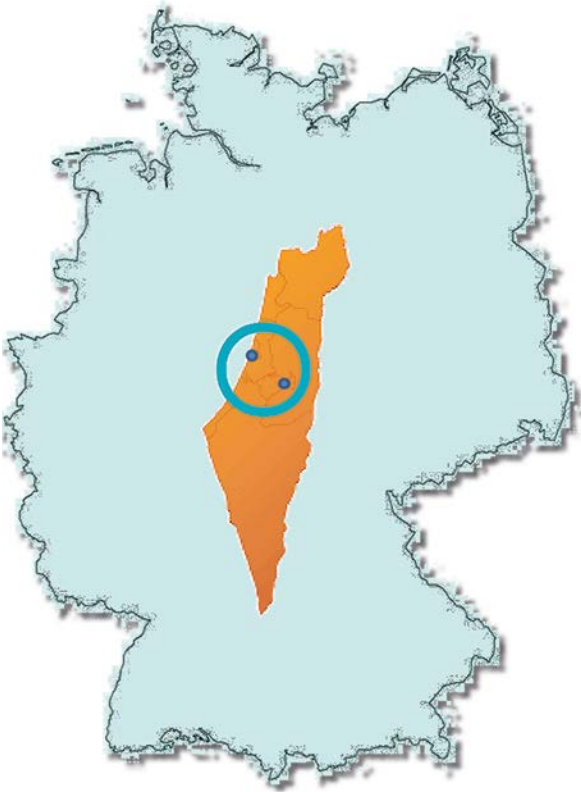
Das Unternehmen wurde 2015 durch Ori Hagai und Katharina Seehuber gegründet – basierend auf einer Idee aus dem kreativen Israel. Mit der App lassen sich ab 20 Uhr abends in wenigen Minuten Restplatztickets in Flügen des nächsten Tages buchen, beispielsweise nach Israel. Das nennt man Last Minute!

Und das zu den besten Preisen – bis zu 83 % günstiger. Fast 100 Ziele können von sieben deutschen Flughäfen aus angesteuert werden.

Also: Auf geht's!



Deutschland und Israel im Größenvergleich



Eingezeichnet: Tel Aviv und Jerusalem:
Hotspots der Start-up-Szene in Israel

Auch beim Unternehmenswachstum hilft diese Mentalität – Empfehlungsmarketing funktioniert in Israel mit seinen kommunikationsfreudigen Einwohnern hervorragend. So entstehen auch landesweite MVPs: Innerhalb kürzester Zeit kann ein Produkt in einem lokal beschränkten, gut abgrenzbaren Gebiet getestet werden (Israel ist etwa so groß wie Hessen). Dies half beispielsweise dem weltweit bekannten Unternehmen Waze, einem Navigations-Start-up, das später für 1,15 Milliarden USD an Google verkauft wurde.

Schließlich: Israel glaubt an seine Gründer. Wer seine Idee zu einer Technologie-Innovation überzeugend darlegen kann, erhält Zuschüsse zu Research & Design-Kosten von bis zu 90%. Diese finanzielle Unterstützung ermöglicht eine schnelle Umsetzung erfolgversprechender Ideen und Gleichheit unter Gründern – ganz unabhängig von sozialer Herkunft und Bildungshintergrund.

Neben diesen Rahmenbedingungen ist ein Punkt ganz wichtig: Netzwerke. Gründer wissen um deren Bedeutung, gerade in der Gründungsphase. Zum einen wäre da das viel bemühte Friends & Family-Netzwerk. Während man sich in Deutschland gezielt um Kontakte in der Start-up-Szene bemühen muss, ist es in Israel sehr wahrscheinlich,

einen (ehemaligen) Gründer im Bekannten- oder Verwandtenkreis zu haben. So findet sich leicht Unterstützung für Themen wie bürokratische Hürden, Formalien und Verträge. Erfahrene Experten gibt es im engsten Umfeld, und man hilft sich gerne. Das spart Zeit und Energie, der Gründer kann sich auf die Umsetzung seiner Idee fokussieren.

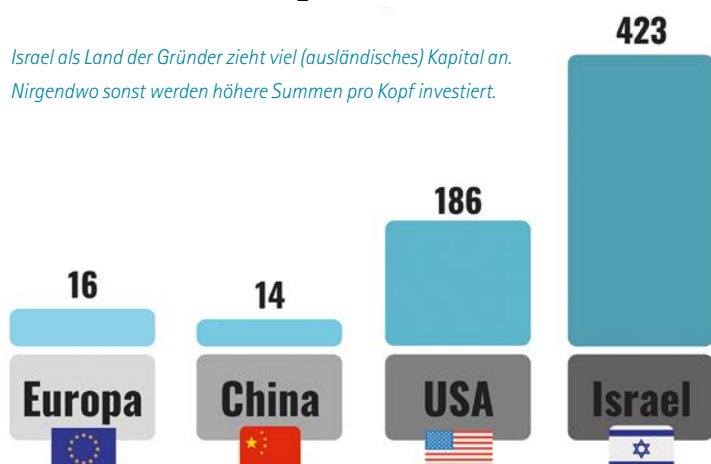
Und konzeptuelle Hilfe? Hagai erzählt: „Mein Physikprofessor war derjenige, der Kamera und Telefon kombiniert und so die Smartphone-Kamera erfunden hat. Wir haben dies erst am Semesterende durch Zufall herausgefunden. Und dann gab es da die Tante eines Freundes, die einen erfolgreichen Exit hinter sich hatte. Sie hat mir mit ein paar Anrufen viele Türen geöffnet, so dass ich noch vor der Gründung von Let's Yalla mit CEOs der Reisebranche sprechen konnte.“ Private und berufliche Kreise verschwimmen, Hierarchien sind flach und durchlässig. „Meetings mit CEOs dauern evtl. nur 10 Minuten oder erfordern ein kurzes Telefonat. Aber selbst solch kurzer Austausch zeigt, ob die Idee etwas taugt“, weiß Hagai.

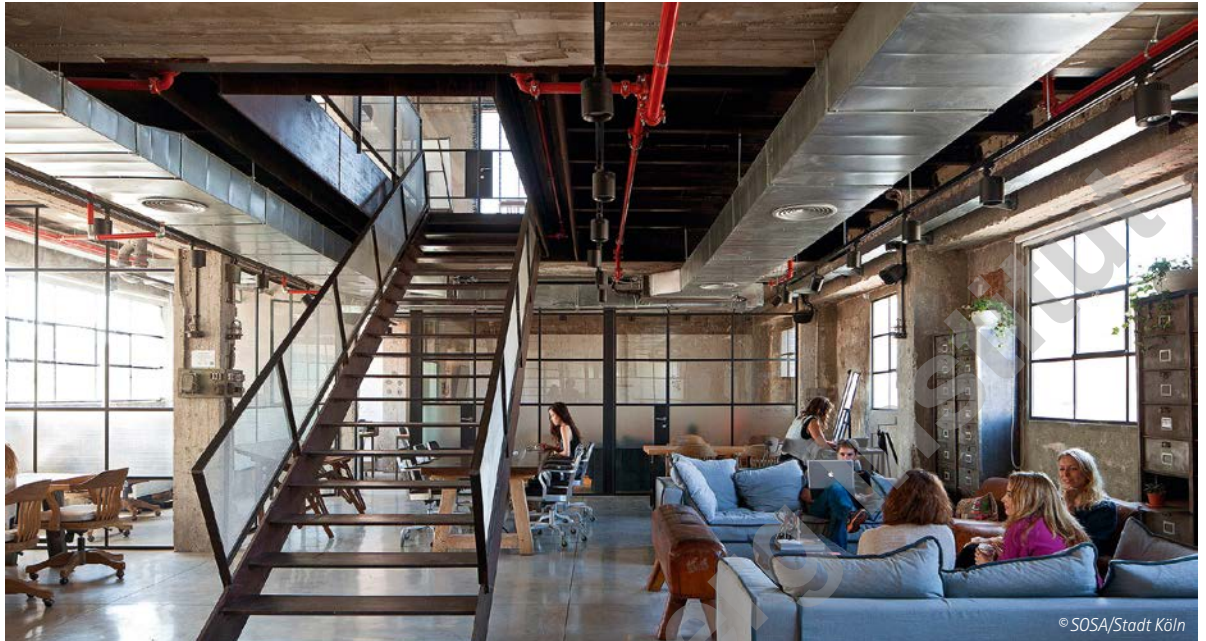
Und doch: Es liegt auch an der Gründerperson. In Israel lernt man schon in der Jugend, was einen erfolgreichen Gründer ausmacht. Schon in der Schule wird aktuelles Know how vermittelt: Grundschüler lernen anhand von Computerspielen wie „Code Monkey“ bereits die Grundzüge des Programmierens kennen. Robotik und ein starker Fokus auf die Naturwissenschaften gehören an israelischen High Schools ebenso dazu wie Kurse im Coding. So entsteht früh ein technologisches und konzeptionelles Grundverständnis.

Hagai: „Wenn ich Dich fragen würde: was ist eine Farbe – könntest Du mir eine Definition geben?“ Wahrscheinlich nicht, und trotzdem weißt Du natürlich, was eine Farbe ist. Genau so sind für uns Start-ups: Eine Definition lernt hier niemand. Aber über das Konzept ‚Start-up‘ sind wir uns trotzdem einig.

Investierte Dollar pro Einwohner

Israel als Land der Gründer zieht viel (ausländisches) Kapital an.
Nirgendwo sonst werden höhere Summen pro Kopf investiert.





© SOSA/Stadt Köln



Ori Hagai
Israeli und Gründer
von Lets Yalla
contact@letsyalla.de

Nach der Schulzeit beginnt für alle Israelis die Zeit in der Armee. Wer möchte, kann sich zum Offizier ausbilden lassen. Diese Ausbildung verlängert den Militärdienst um ein Jahr, ist aber in Israel hoch angesehen und immer ein Pluspunkt im Lebenslauf. Hagai benennt aus seiner ganz persönlichen Perspektive drei Eigenschaften, die in der Militärzeit ausgeprägt werden: Improvisationskraft, eine Ablehnung der Idee des Unmöglichen sowie Selbstbewusstsein. „Während der Grundausbildung waren wir einen Tag in der Wüste. Am Morgen zeigte unser Kommandeur auf eine Düne hinter sich und befahl uns, diese Düne ein paar Meter weiter nach rechts zu verlegen. Am Anfang lachten wir noch – aber dann war klar, er meint es ernst! Wir haben also angefangen, Sand zu schaufeln. Abends waren wir zwar noch lange nicht fertig, aber wir haben gesehen: Es wäre möglich. Man kann eine Düne verlagern.“

Seitdem ist Hagai überzeugt: Mit dem richtigen Werkzeug, genügend Kraft und Willensstärke und mit einer guten Strategie kann man alles schaffen. Und positive Erlebnisse erzeugen Selbstbewusstsein. Improvisationskraft? „In der Militärzeit gibt es immer wieder Situationen, in denen man mit teilweise sehr beschränkten Mitteln kreative Lösungen entwickeln muss.“ Nicht nur der Charakter wird durch die Militärzeit geprägt, auch das Handeln in festen Strukturen: Hierarchien sind, wie in jeder anderen Armee,

überlebensnotwendig. Aber man hört Untergebenen zu. Führung bedeutet vor allem Verantwortung, wie Hagai als Offizier durch seine ihm untergebenen Soldaten erfuhr. Die Zeit in der Armee hat ihn entscheidend geprägt:

„Teamarbeit wurde trivial, Improvisieren die Kunst des täglichen Lebens. Risiken haben wir jeden Tag kalkuliert und auf uns genommen. Informalität im Umgang mit Untergebenen oder Übergeordneten macht viele Dinge überhaupt erst möglich.“ Risk Taker, (Responsible) Leader, Team-Work, Improvising – wer verbindet mit diesen Worten nicht nötige Fähigkeiten und Charaktereigenschaften eines Unternehmers?

Nach der Schul- und Armeezeit begeben sich viele junge Israelis erst einmal auf eine lange Reise. Wie sehr dies kulturelle Kompetenzen, Selbstbewusstsein und Kommunikationsfähigkeiten prägt, ist sicher jedem bewusst, der gerne reist. Und danach steht das Studium an, welches oftmals einen „offiziellen“, institutionalisierten Kontakt zu Start-ups ermöglicht. Hier kommen zukünftige Gründer mit der Szene in engem Kontakt; können dabei auf früheren Erfahrungen aufbauen.

So schließt sich ein Kreis: Junge Individuen, durch ihre Erfahrungen und Prägungen bereits auf ein Leben als Entrepreneur vorbereitet, treffen in einer von staatlicher und institutioneller Seite geförderter Rahmenstruktur aufeinander und entwickeln, unterstützt von privaten und professionellen Netzwerken, neue Business-Ideen und Technologien. „Natürlich hängt vieles von persönlichen Erfahrungen und Zielen ab“, so Hagai. „Nicht jeder wird Unternehmer. Aber diese einzigartige Mischung aus Alltag und Erfahrungen hilft, die Magie der israelischen Start-up-Szene zu verstehen.“

Köln hat seit Jahren eine Partnerschaft mit der Gründerstadt Tel Aviv – der RheinZeiger berichtete in seiner Ausgabe 27 von April 2016. Mit dem Innovationszentrum SOSA (Bild) gibt es eine Kooperation zum Ausbau der jeweiligen Gründerszene. Hier soll ein gegenseitiger Erfahrungsaustausch stattfinden, gegenseitige Wirtschaftsbeziehungen sollen angekurbelt werden.

Seit 30 Jahren setzen Innovationszentren Trends

Gemeinsam zu Hochleistungen

Gründerräume vereinen kreative Menschen wie Forscher, Entwickler, Querdenker und Produzenten in verschiedene Start-ups unter einem Dach. Hier wird Wissenstransfer und Networking gefördert, hier werden Innovationen entwickelt. Gründerräume, wie die Innovations-, Technologie- und Gründerzentren (ITGZ), unterstützen Gründung und Wachstum der jungen Unternehmen seit vielen Jahren. Der Bundesverband der ITGZ feiert in diesem Jahr sein 30-jähriges Jubiläum.

In diesen ITGZ geht es häufig um die Umsetzung neuer Erkenntnisse und technologischer Entwicklungen in eine praktische Anwendung, also um sogenannte High-Tech-Gründungen. Hier versammeln sich viele Tüftler und Bastler, um beispielsweise digitale Lösungen zu entwickeln für technologische Projekte, für Produktionsabläufe in KMUs, zur Qualitätssicherung oder auch zur Dokumentation von Prozessen oder Verwaltungsabläufen. Die Frage der Marktgänglichkeit ist dabei von hoher Bedeutung, denn der Markt fragt nach verlässlichen Lösungen.

In Gründerräumen wie den ITGZ finden sich Start-ups mit ganz unterschiedlichen Kompetenzen und Interessen. Berater und Coaches unterstützen bei der Ideenreifeung oder bei Management-, Finanzierungs-, und/oder Rechtsfragen.

Daraus resultiert ein Networking mit diesen Kennzeichen:

- Interessensgemeinschaft kreativer Köpfe mit Teamgeist
- Gemeinschaft von Innovatoren mit Bereitschaft zu Kommunikation und Qualität
- Gemeinschaft von Disziplinen und Kompetenzen mit dem Ziel Synergien und Erfolg zu realisieren

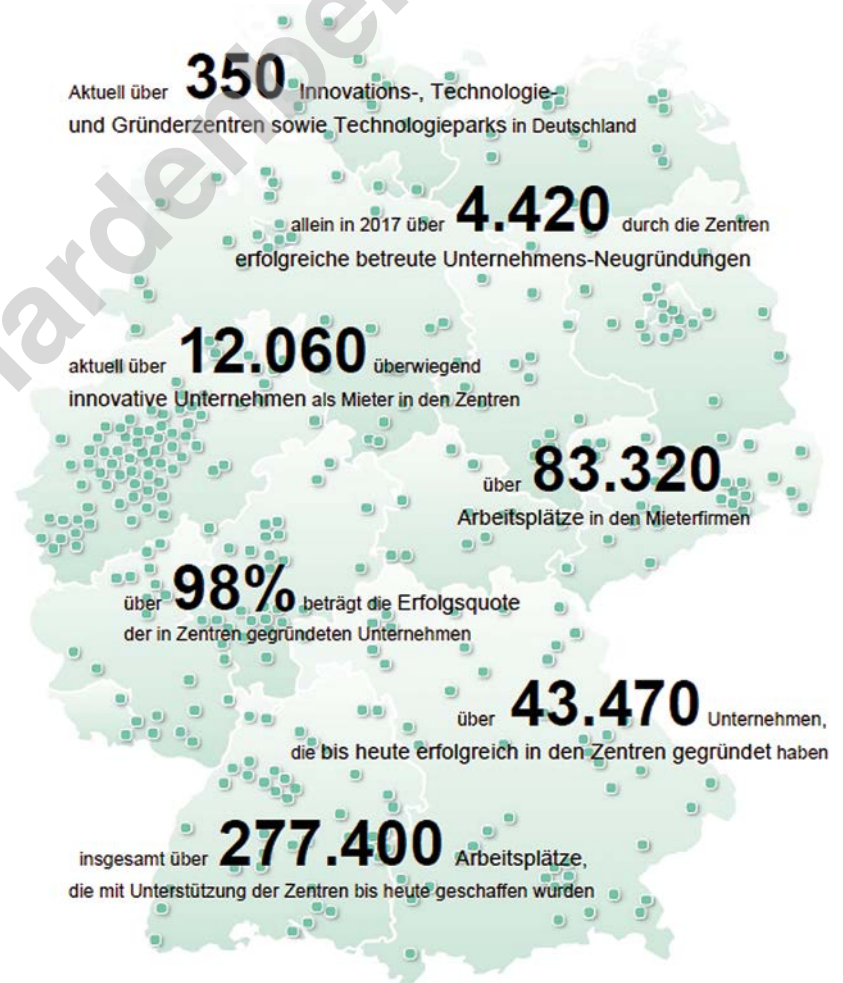
Gründerräume wie die ITGZ gibt es in Deutschland bereits seit mehr als 30 Jahren. Der Bundesverband BVIZ wurde 1988 gegründet. Seit dieser Zeit begleitet die Institution die Entwicklung von Trends und Innovationen in der Wirtschaft und leistet damit seinen Beitrag zur Wirtschaftsförderung und zur Gestaltung der Zukunft. Das Jubiläumstreffen der ITGZ-Manager findet am 10. und 11. September 2018 in Berlin statt. Auch dort werden aktuelle Themen wie die Digitalisierung oder Best-Practice-Lösungen diskutiert und die Rolle der ITGZ als Vermittler zwischen Start-ups und Mittelstand.

Die Erfolge der ITGZ sprechen für sich: allein in 2017 betreuten die rund 350 Zentren in Deutschland über 4.400 Gründungen, und die Überlebensquote liegt seit jeher deutlich über 90 %. Sie gehören an vielen Standorten zum lokalen Gründerökosystem und sind mit den Hochschulen ebenso gut vernetzt wie mit den mittelständischen Unternehmen.



Facts 2018

Innovations-, Technologie- und Gründerzentren in Deutschland



© Gesamtdeutsche statistische Erhebung I/2018 des BVIZ

Kontakt zum Bundesverband der ITGZ: Bundesverband Deutscher Innovations-, Technologie- und Gründerzentren e.V. (BVIZ)
Jägerstraße 67, 10117 Berlin, bviz@innovationszentren.de,
www.innovationszentren.de



Digitale Transformation und Innovationsmanagement sind Themen der Zeit

Managen – stabil oder agil?

So heißt die Frage des diesjährigen HLP Management-Diskurs. Sie stellt sich für etablierte Unternehmen ebenso wie für Start-ups. Was ist der Königsweg? Ein klarer und kalkulierbarer Kurs zur Sicherung der kontinuierlichen Entwicklung oder der dynamische Weg, der durch mehr Chancen Fortschritt erst möglich macht.

Das Vorgehen ist entscheidend. Wie reagieren wir bei dem schnellen Wandel? Welches Management-Konzept ist angesagt: Stabil, indem wir Kurs halten und klare Ziele formulieren; also vorausschauend handeln und uns auf das Wesentliche konzentrieren? Oder aber agil, indem wir uns die Gegebenheiten analysieren, aus Experimenten Schlussfolgerungen ziehen und dann mit starkem Spurt auf das erkannte Etappenziel zusteuern – kurz: mit Iteration und Dynamik vorwärts streben?

Dazu folgende Situation: Zwei unabhängige Teams, A und B, sollen ein hohes Gebirge so schnell wie möglich besteigen. Das Startzeichen ist gegeben. Team A trifft zunächst diverse Vorkehrungen: Routenplan, Lebensmittel, Kletterhilfen, Navigationshilfen, etc. Team B bricht ohne weiteres Zögern sofort auf. Welches Team wird erfolgreicher sein? Die Antwort liegt auf der Hand: „Es kommt darauf an!“

Aus Sicht der klassischen Management-Methodik erhält wohl A den Vorzug: Das Vorgehen ist kopierbar, es macht den Erfolg wiederholbar; mehr noch: dieses „stabile“ Vorgehen kann lernen, also sukzessive verbessert werden. Die Alternative B jedoch ist – so die Meinung – zufalls gesteuert, kann kaum erklärt werden und baut auf „Glück“.

Zufall, Glück? Auch ein iteratives, reaktives, spontanes also agiles Vorgehen erfährt heute Akzeptanz und wird zugänglich gemacht; so wie „Versuch und Irrtum“ durchaus als probate Methode herangezogen werden kann.

Gestaltungsspielraum	groß	Fokussieren: Chance nutzen = stabil	Experimentieren: Alternativen erproben = agil
	gering	Standardisieren: Wirtschaftlichkeit steigern = stabil	Expandieren: Mehr vom Selben = stabil
Angemessenes Managen	gering		groß
	Ressourcenverfügbarkeit		

Die Frage ist, ob Agilität nur auf anvisierte Zwischenergebnisse oder gar ein finales Ziel bezogen werden kann. Was ist, wenn unterwegs die Lage signalisiert, dass ein anderes Ziel leichter zu haben ist? Hört hier Agilität auf oder beginnt sie erst? Ferner: steht ein anvisiertes Ziel in einem Verbund mit anderen Zielen, wird Agilität bezogen auf der Zielsetzung schnell an seine Grenzen kommen. Das gilt wohl auch für kurzfristige, untereinander abhängige Ziele. sie sind – um gegenläufige Ergebnisse zu vermeiden – stabil zu halten.

Das unterschiedliche Managementkonzept kann auch als Typologie dienen:

Agile, dynamische Organisationen sind sehr kundenorientiert. Sie planen ihre Prozesse und Produkte iterativ. Die Kunden erhalten die Leistungen in rascher Abfolge, in kleineren Teilen statt nach einem längeren Zeitraum in einem Stück. Sie fokussieren auf kurzfristige Ergebnisse und ermöglichen eine schnelle Anpassungsfähigkeit an veränderte Rahmenbedingungen. „Irrungen“ werden frühzeitig erkannt und können zeitnah korrigiert werden. Einer agilen Organisation wird die Fähigkeit zugeschrieben, sich einem schnell veränderten, nicht vorhersehbaren Umfeld anzupassen, Gelegenheiten zu nutzen, also flexibel und reaktiv zu handeln.

Stabile, klassische Organisationen mit geregelten Planungs- und Steuerungsverfahren tun sich mitunter schwer mit dem (schnellen) Wandel. Sie setzen auf Standardisierung, Qualität und Kalkulierbarkeit; sie sind eher traditionell ausgerichtet, haben große Bereiche, umfangreiche Anlagen, viele Mitarbeiter, feste Vorgehensweisen und stark gestaffelte Hierarchien.

Wann aber soll nun welches Managementkonzept zur Anwendung kommen?

Offensichtlich erfordert eine kontinuierliche Umfeld-Entwicklung ein stabiles, ein volatiles Umfeld hingegen ein agiles Management. Nun wird aber gefordert, dass in der heutigen Zeit gerade die klassischen Organisationen mehr agiles Management brauchen. Andererseits kann man sich auch Situationen vorstellen, in denen ein Start-up in einem dynamischen Umfeld den Weg zu dauerhaften Erfolg eher mit einem „stabilen“ Management schafft.

Es liegt nahe, eine Art Kompromiss ins Feld zu führen: Ein wenig stabiles und ein wenig agiles Managen werden's schon richten. Bereich I etwa könnte stabil und Bereich II agil gemanagt werden. Oder aber das Top-Management sorgt für eine stabile Gesamt-Ausrichtung, das Mittel-Management handelt dagegen agil. Oder in Region A gilt dies und in Region B jenes oder ... Genau diese Konzepte können aber zu Reibung und Widersprüchen führen, erfordern eine hohe Management-Aufmerksamkeit.

Ein nicht zu vernachlässigender Aspekt ist die Ressourcenverfügbarkeit. Fällt sie knapp aus, muss man gleich auf das Richtige setzen. Ist man auf baldige Ergebnisse angewiesen, hat man nur wenige „Schüsse“ frei. Sind hingegen Ressourcen verfügbar kann mehr iteriert werden; Irrungen sind eher verkraftbar. Dies in Bezug zum vorhandenen Gestaltungsspielraum gesetzt zeigt unterschiedliche Situationen mit dem wünschenswerten Management-Ansatz.

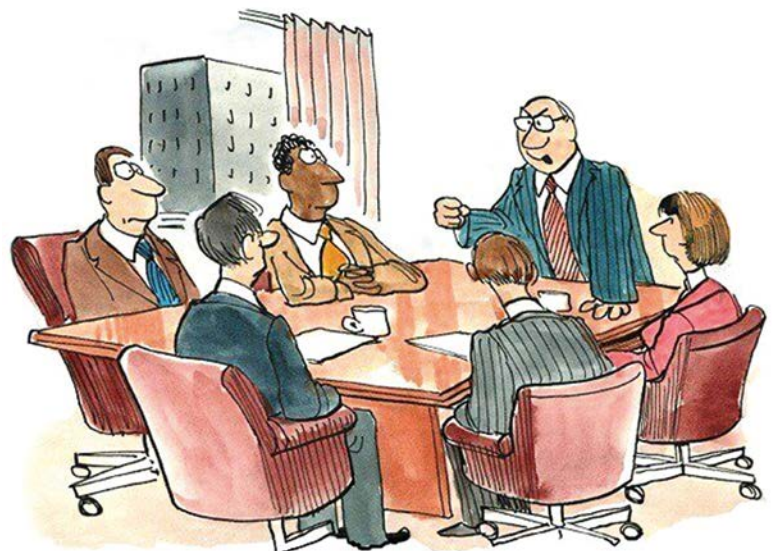
So betrachtet, ist agiles Managen besonders für eine Situation prädestiniert, in der sich diverse Entwicklungsmöglichkeiten anbieten und auch die nötigen Mittel vorhanden sind. Wenn es allerdings eng wird, erscheint zwar ein agiles Vorgehen naheliegend aber wohl kaum durchhaltbar. Ein Dilemma in dem sich die Start-ups häufig befinden. Hat man keinen langen Atem, kommt es also sehr darauf an, alle Optionen gut abzuwägen, um dann mit systematischer Planung und konsequenter Realisierung die gewählte Option anzusteuern.

Agil oder stabil Managen

Etablierten Unternehmen hingegen, die über Ressourcen verfügen und Wahlmöglichkeiten haben bietet sich das agile Vorgehen an. „Intrapreneurship“ ist gefragt. Das allerdings trifft in der Praxis auf erheblichen Widerstand. Die bereits entwickelte Unternehmenskultur wehrt sich gegen Andersartigkeit. „War es doch gerade der praktizierte Stil, der uns erfolgreich bis hier hin gebracht hat und sollen wir das nun infrage stellen?“ Warum gerade jetzt den Wandel im Management vollziehen? Ist das nicht Sache der Nachfolger oder der Anderen?



Matthias Hirzel
HLP Management
Connex.de
www.hlp-connex.de



„Ich will nicht agil sein – ich will, dass ihr agil seid!“

Dirk Schäfer, Geschäftsführer der NetCologne IT Services, im Interview

Der Weg aus dem Digitalisierungs-Dschungel

Herr Schäfer, als Geschäftsführer der NetCologne IT Services gehört Digitalisierung für Sie zum Tagesgeschäft. Was macht die neue Aufgabe für Sie persönlich interessant?

„Der Markt verändert sich rasant und viele Unternehmer kämpfen heute immer noch mit veralteten Strukturen und Insellösungen.“

Eine übergreifende Digitalstrategie inklusive Umsetzungs-Roadmap gibt es eher selten.

Unser Ziel ist es daher, gemeinsam mit den Unternehmen neue Wege aufzuzeigen, beispielsweise für Managed-Services-Lösungen, zentrale Datenhaltung in einer gesicherten Cloud im eigenen Rechenzentrum oder flexibles und standortunabhängiges Arbeiten. Und das natürlich immer mit einem Blick für optimale IT-Sicherheit.“

NetCologne macht jetzt auch IT – in diesem Zusammenhang war Ihnen die Umfirmierung zur NetCologne IT Services GmbH eminent wichtig. Welcher Ansatz steckt dahinter?

„Da brauchen wir kein großes Federlesen draus zu machen: Es ist doch allzu verständlich, dass man sich in den wichtigen Fragen des Geschäftslebens gerne auf Partner stützt, die über einen bewährten und verlässlichen Background verfügen. NetCologne baut die digitale, glasfaserbasierte Autobahn, ohne die man über Themen der Digitalisierung erst gar nicht nachzudenken bräuchte. Nicht zweispurig, sondern gleich sechsspurig – und das nicht zuletzt mit Zubringern für die zahlreichen Gewerbegebiete. Diese Zukunftssicherheit führen wir gerne als Basis für alle Prozesse der Digitalisierung an. Und das geht nun mal am besten, wenn man auch unter einem Namen auftritt.“

Genauso klar sind Ihre Vorstellungen, wie im Idealfall der erste Kontakt zum Kunden aussehen sollte ...

„Ja, das stimmt. In vielen Gesprächen hat sich bereits herauskristallisiert, dass Geschäftskunden ihr IT-Umfeld zunächst einmal aufräumen beziehungsweise von einem konkreten Projektstau befreien müssen, um sich nicht nur marginal neuen Themen widmen zu können. Die Digitalisierung, speziell die Veränderung von Geschäftsmodellen durch Vernetzung sowie Datenspeicherung und -auswertung, wird die Wertschöpfungsaktivitäten der Unternehmen massiv beeinflussen.“



Dirk Schäfer

Nach seinem Studium der Wirtschaftsinformatik war Dirk Schäfer als Experte für die Entwicklung von mobilen Datenprodukten, Managed-Services-Lösungen und IT-Prozessen in verschiedenen Leitungspositionen bei Mannesmann, Vodafone und SevenPrinciples tätig.

Auch im Bereich Enterprise Mobility Management (EMM beschreibt einen ganzheitlichen Ansatz und entsprechende komplexe Softwarelösungen zur Verwaltung von Mobilgeräten in Unternehmen) hat sich der 51-Jährige als Unternehmensberater mit Fokus auf Digitale Transformation und in diversen anderen Funktionen einen Namen gemacht. Zuletzt spezialisierte sich der Geschäftsführer der neuen NetCologne IT Services GmbH in führender Stellung bei den beiden Start-up-Unternehmen digitalthinx und Crowdfox auf IoT-Lösungen (Internet of Things) und im Bereich E-Commerce auf die Entwicklung digitaler Plattformen.

Die Digitalisierung ... wird die Wertschöpfungsaktivitäten der Unternehmen massiv beeinflussen.

Jetzt kommen wir ins Spiel, um dafür zu sorgen, dass sich ein jeder in erster Linie auf seine Kernkompetenz, also das, was ihn eigentlich stark macht, konzentrieren kann. Mit standardisierten Produkten ist da nicht viel auszurichten; es geht vielmehr darum, das Problem beziehungsweise die Aufgabenstellung des Kunden zu erkennen, um dann eine Lösung zu generieren. Für den ersten Kontakt und das Herangehen an alle individuell auszurichtenden Fragen der Digitalisierung bietet sich ganz klar das Workshop-Prinzip an.“

Das lässt darauf schließen, dass Unternehmen vorgeben, wohin der Weg führen soll ...

„Genauso ist es und das ist auch wichtig. Wir möchten den Kunden partnerschaftlich an die Hand nehmen und ihm nicht etwa das Gefühl geben, dass wir ihm irgendetwas vorgeschrieben oder aufgeschwatzt haben. Relevanz hat, was er uns sagt! Er treibt den Prozess. Unsere halbtägigen Workshops sind darauf ausgerichtet und thematisieren neben der Digitalisierung aus einer anfänglichen Helikopter-

sicht in erster Linie natürlich ITK-Trends und Managed-Service-Themen, die vor dem Hintergrund einer deutlichen Effizienzsteigerung von Interesse sein könnten."

Wir gehen den nächsten Schritt: Der spezielle Bedarf des „an die Hand zu nehmenden“ Unternehmens ist klar umrissen. Wie geht es dann weiter?

„Indem wir die formulierte Aufgabenstellung zu einer optimalen Lösung führen. Und das in allen Facetten. Ob projektweise oder als fester IT-Partner auf Basis einer sukzessiv aufgebauten Vertrauensbasis – wir möchten vor allem eines: Dass unsere Kunden wettbewerbsfähig und erfolgreich bleiben, dass sie Themen des Bestandsmanagements zur besseren Nutzung von Ressourcen automatisieren können und sich nach vorne aufstellen.“

Letzte Frage: Wenn wir Sie richtig verstanden haben, bietet sich demnach die NetCologne IT Services GmbH zum Outsourcing sämtlicher individuell geprägter Fragestellungen im Zuge einer optimierten ITK-Infrastruktur regelrecht an?

NetCologne IT-Services, eine Tochterfirma der NetCologne

Den ersten Schritt in Richtung IT hat NetCologne bereits vor zwei Jahren mit dem Ankauf von 70 Prozent der Anteile am Kölner Unternehmen HAUBNER IT gemacht. Seither sind beide Unternehmen schrittweise zusammen gewachsen. Mit dem Erwerb der verbleibenden 30 Prozent ist die HAUBNER IT vollständig in die NetCologne übergegangen und wurde unlängst als 100-prozentige Tochtergesellschaft in die NetCologne IT Services GmbH umfirmiert. Das Unternehmen hat rund 60 Mitarbeiter, Tendenz steigend.



NetCologne

„Analyse, Planung, Konzeption, Prozessdesign, Prozess-Rollout, Pilotierung, Realisierung, Wartung und Optimierung – unsere hochqualifizierten IT-Skills begleiten Unternehmen entlang des gesamten Lifecycles ihrer ITK-Infrastruktur. An dieser Aufgabenstellung lassen wir uns jederzeit messen.“

Herr Schäfer, wir bedanken uns für das Gespräch. 

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



„High-Tech OP-Simulator“ und Trainingszentrum für Chirurgen

Am Freitag, den 13. April 2018, fand auf dem Gelände des BioCampus Cologne (BCC) die Eröffnungsfeier der CADLAB ACADEMY statt (wir berichteten in RheinZeiger 31). Mit

diesem Trainingszentrum für Fachärzte setzt das Kölner Medtech-Start-up RIMASYS neue Maßstäbe für die Ausbildung von Chirurgen.



Die RIMASYS GmbH begrüßte über 80 Gäste. Mit Prof. Bertil Bouillon, Direktor der Klinik für Orthopädie, Unfallchirurgie und Sporttraumatologie Köln-Merheim, führte eine ausgewiesene fachliche Instanz durch das 2-stündige Programm.

Im Anschluss gab es Gelegenheit, die Räume der CADLAB ACADEMY zu begehen und in simulierten OP-Situationen die Leistungsfähigkeit und Innovationskraft zu erleben.

„Wir wollen mit der CADLAB ACADEMY die Herausforderungen in der Ausbildung von Chirurgen mit zukunftsgerichteten Konzepten adressieren. Mit Hilfe des OP-Simulators der RIMASYS können Chirurgen besser ausgebildet und Innovationen schneller an den Patienten gebracht werden“ so Marc Ebinger Gründer und Geschäftsführer der RIMASYS.

Hurra, ich bin ein Unternehmer

Existenzgründer wissen das: Unternehmer zu sein macht Spaß. Auch wenn der Weg manchmal hart ist, so ist die Selbstständigkeit doch ein tolles Gefühl. Warum bin ich eigentlich ein Unternehmer? Diese Frage steht immer wieder im Vordergrund beim Gründercoaching. Und immer wieder sind wir sehr gespannt auf die Antworten.

Dieser Frage kann man ebenso auf den Grund gehen wie den Fragen nach der Gründungsstrategie und der Gründungsorganisation. Die Antworten lassen sich durch Analysieren der Motive und Fakten im Detail herausarbeiten. Das ist viel Arbeit.

Das Ergebnis ist dann aber ein richtig guter Motivations- und Organisationsleitfaden. Eben ein Navigationsbuch. Und genau so nennt der Autor sein Werk auch.

Ein echtes Arbeitsbuch mit Seiten, die man ausschneiden soll, um die dort aufgeführten Fragen zu beantworten. Mit Hilfe dieser „Denkzettel“ lässt sich auf einer Leinwand beispielsweise die eigene Organisationsstruktur zur Gründung darstellen und bearbeiten. Es ist eine Art disruptive Gründungsanleitung. Inspirierend und motivierend, da kommt Leidenschaft auf – wenn sie nicht schon da war. Das Navigationsbuch ist gut geeignet für Teams. Da lässt es sich besonders gut „verarbeiten“.

Das Buch zeigt alle Themen auf, die für Gründer wichtig sind. Es ist durchdacht gegliedert, verständlich geschrieben und mit vielen Illustrationen ausgestattet. Und es kommt auf den Punkt. Wer also eine gute Navigationshilfe für das eigene Gründungsvorhaben sucht, der liegt mit diesem Buch richtig.

Start-up oder Startup?

Sicher sind alle diese Gründer keine Start-downs. Aber sind sie denn Bindestrich-Unternehmen? Wie soll man's denn nun schreiben? Klar ist, gemäß Oxford Dictionary wird es mit Bindestrich geschrieben. Der deutsche Duden sieht das auch so. Das ist unbestritten. To start-up a company – das leuchtet ein, oder? Und dann wird aus dem Startup ein großes Unternehmen. Auch klar, oder? Googelt man sich durch die vielen tausend Quellen im Internet, so ist das Ergebnis ein klares „Sowohl-als-auch“. Mit einer Tendenz: Der Bindestrich verschwindet mehr und mehr. Tja, wen interessiert schon der Duden?

LAST
CALL



Hans-Peter Pick

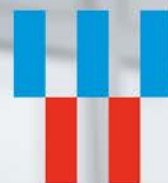
**Hurra ich bin ein
Unternehmer**

Verlag Hans-Peter Pick Feusdorf

ISBN 978-3-00-055062-1

Gebundene Ausgabe, 166 Seiten,

Format 21 x 21 cm, 19,82 Euro



NetCologne

Sie machen Ihr Business. Wir machen Sie schneller.

Mit bis zu 10 Gbit/s
Highspeed-Internet
für Köln.

Verbessern Sie Ihre Prozesse auf die schnellste Art:
Mit Glasfaserleitungen für ein effizienteres, agileres
Arbeiten. Gemeinsam planen wir Ihre individuellen
IT-Lösungen und bringen Ihr Unternehmen auf
direktem Wege in die Digitalisierung.

Lösungen, die genau auf Ihre Ansprüche zugeschnitten
sind, besprechen Sie ganz einfach und schnell mit uns:
0800 2222-550 · business@netcologne.de



Die NetCologne
**Highspeed
Offensive**

netcologne.de/business

Uns verbindet mehr.



Die jungen Technologie-Unternehmen aus dem rechtsrheinischen Ideenhaus

Antiinfectives Intelligence

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

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

Ingenieurbüro CHANNEL

Dienstleister in Konstruktion und Berechnung von Druckbehälter, Wärmetauscher, Ventile und Filter im Bereich Behälterbau, Maschinenbau und Apparatebau

www.ibchannel.net

MOBILE-BOX

DIE RECYCLING-BOX FÜR DEIN HANDY

Mobile-Box

Die Mobile-Box ist die Recycling-Box für Ihr altes Handy. Erfasste Handys werden recycelt bzw. wiederverwendet und schonen so nachhaltig die Umwelt

www.mobile-box.eu

DGGB

DEUTSCHE GESELLSCHAFT FÜR BERUFLICHE BILDUNG

DGGB – Deutsche Gesellschaft für berufliche Bildung

Mit der Deutschen Hotelakademie, ALH-Akademie und Deutschen Sportakademie bietet die DGGB berufsbegleitende und staatlich zugelassene Weiterbildungen an.

www.dgbb.de



xalevi

xalevi Solutions GmbH

Anbieter einer SaaS-basierten Lösung zur effizienten Umsetzung von Self-Assessments und Audits in den Bereichen IT-Sicherheit und Datenschutz.

www.xalevi.com



Cryotherapeutics

Cryotherapeutics GmbH

Entwicklung und Vermarktung von medizinischen Produkten durch Kryotherapie

www.cryotherapeutics.com



IB-ELEKTRONIKS

IB-Elektroniks

Marktforschung und Vertrieb der neuesten Technologischen Entwicklungen im Bereich Elektronik

www.elektroniks-home.de



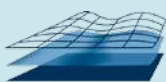
ADMCC

management | consulting | coaching

ADMCC – management | consulting | coaching

Ihr Partner für erfolgreiche Unternehmensentwicklung, -finanzierung und -nachfolge

www.admcc.de



pbsgeo

pbsgeo

Unabhängiger Dienstleister im Bereich Geoinformatik und GIS-Lösungen nach Maß

www.pbsgeo.com

INFAI



INFAI GmbH

Spezialisiert auf den Transfer analytischer Technologie für medizinische Diagnostik sowie Entwicklung neuer pharmazeutischer Produkte

www.infaide

ASAS

Analytische Standards Andre Stratmann Service Labor GmbH

Analytische Standards Andre Stratmann Service Labor GmbH

Das **Labor Stratmann** beschäftigt sich mit der Analytik von Kontaminationen aus Verpackungsmaterialien im Lebensmittel



VITURA

Vitura GmbH

Handel mit Nahrungs- und Genussmitteln

DAS INGENIEURBÜRO OKKA

Das Ingenieurbüro OKKA

Ihr Partner für Entwicklung & Konstruktion von Maschinenanlagen. 3D Druck Knowhow und Betriebsanleitungen gehören ebenfalls zu unserem Repertoire.

www.das-ingenieurbuero.de



Benchmarking Center Europe

Benchmarking von Unternehmen mit Hilfe der Benchmarkingdatenbank von APQC

www.bmc-eu.com


multiBIND biotec GmbH

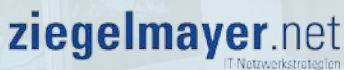
Patenterte Lösungen für Dekontamination und Desinfektion in Haushalt, Industrie, Hygiene, Biomedizin und Landwirtschaft

www.multibind.de


PAIA Biotech GmbH

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

www.paiabio.com


Ziegelmayer.net

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

www.ziegelmayer.net


anicausa – Technology & Consulting

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

www.anicausa.de


Lommatzsch

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

www.mosh-moah.de



Kassenbonwerbung

flipside Kassenbonwerbung

Innovative und günstige Möglichkeiten der Neukundengewinnung

www.synmotion.com


zafaco GmbH

Benchmarking, Business Service Management & Business Intelligence im Bereich NGN mit Highspeed Internet, VoIP, IP Television und Mobile Broadband

www.zafaco.de


Solute Elektronik GmbH

Entwicklung kundenspezifischer Elektroniklösungen für Hard- und Softwareprodukte. Wir finden Antworten zu allen Fragen der Systemauslegung

www.solute-elektronik.de


Fidelo Software GmbH

Die Fidelo Software GmbH entwickelt und vertreibt webbasierte, innovative All-in-One-Softwarelösungen für Sprachschulen und Sprachreiseagenturen

www.fidelo.com


Akademie IATE e.V.

Internationale Akademie für Technologische Entwicklung auf dem Gebiet der erneuerbaren Energien

www.akademie-iate.de


Vilusio

Ihre Spezialisten für EchtzeitVisualisierung

www.vilusio.com


Ingenious Knowledge GmbH

Entwicklung von IT-gestützten Bildungslösungen

www.ingeniousknowledge.de


Symcode

Symcode bietet individuelle Online-Lösungen in den Bereichen E-Commerce, Webentwicklung, Schnittstellenprogrammierung und Online-Marketing

www.symcode.de


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



Fotografie anders: Kunstwerke aus Holz, Wasser und Fotografien

Foto-Objekte

Der Kölner Fotograf Joachim Rieger hat ein ganz einfaches Lebensmotto: Die Dinge reifen lassen, ausgetretene Pfade meiden und bereit sein, sich auf neue Dinge einzulassen. Sein aktuelles Projekt ist dafür ein ausgezeichnetes Beispiel. Gemeinsam mit seiner Frau Stephanie hat er eine kleine Manufaktur in Köln an den Start gebracht. Dort entstehen ganz besondere Foto-Objekte.

Es sind Kunstwerke, die aus dem Zusammenspiel dreier Komponenten erwachsen: Holz, Wasser und Fotografien. „Mein Ziel ist es, diese Dinge miteinander harmonisch zu verbinden: Holz als ideales Werkstück, das sich formen lässt und das lebendig bleibt, so wie das Wasser. Dazu kommen meine Fotos“, sagt Joachim Rieger. Das Ergebnis dieses Dreiklangs sind rahmenlose Foto-Objekte mit einer kristallklaren, glasartigen Oberfläche, deren Sockel ein Massivholzblock ist. Etwa drei Monate Entwicklungszeit gingen ins Land, ehe die Ausgangsidee im fertigen Produkt mündete. Nun startet die Produktion.

Menschenbilder

Um seine Arbeit verstehen zu können, muss man zunächst Joachim Rieger selbst in den Focus rücken. Seine Fotos sind Menschenbilder. Im Vordergrund steht der Mensch und sein Lebensraum. „Das Foto muss zum Menschen hin, ganz nah an ihn heran. Es geht nicht nur um das Motiv, ich möchte mit jedem Foto eine kleine, individuelle Geschichte erzählen. Fotografie ist Empathie und Emotion. Ich möchte Gefühle und Stimmungen einfangen und transportieren“, sagt der Fotograf. Joachim Rieger steht für Fotografien, die den Tag und das Ereignis überdauern. Fließbandarbeit und Fotos von der Stange hat er nicht im Angebot. Er bezeichnet sich selbst als Ideenlieferant. „Die wichtigsten Sinnesorgane des Fotografen sind die Ohren. Um verstehen und fühlen zu können, was ein Kunde möchte, was ihm wichtig ist, muss ich genau zuhören und auch die Zwischentöne auffangen. Dann mache ich Vorschläge und überlege gemeinsam mit meinem Auftraggeber, wie das Projekt umgesetzt werden kann. So entsteht eine kreative, innovative und lebendige Bildsprache.“

Kunst aus Fotografie und Handwerk

Dies ist auch bei den Foto-Objekten die Basis des Erfolges. Dazu kommen Geduld, Experimentierfreude, Pioniergeist und Kreativität. Als größte Herausforderung erwies sich im Vorfeld die Oberfläche. „Wir haben lange getüftelt und viel ausprobiert, ehe wir den Dreh für die richtige Mischung



Diese Foto-Objekte gibt es in
meinem Onlineshop:
www.square-durch-deutschland.de



© Fotos: Joachim Rieger

des Spezialharzes zur Veredelung der Oberfläche gefunden hatten", erinnert sich Stephanie Rieger. Dagegen glich die Suche nach dem geeigneten Holz fast einem Kinderspiel. „Wir brauchen ein stabiles Holz, das sich nicht verzieht. Wir verarbeiten auf Empfehlung eines erfahrenen Schreiners verleimte Holzstücke aus europäischer Buche“, sagt Fotograf Rieger.

Die Foto-Objekte offenbaren viel Liebe zum Detail. Dabei wird gesägt, geschliffen, geﬂämmt, lackiert, gebohrt, geklebt, gegossen und poliert. Wie genau das abläuft, bleibt Firmengeheimnis. Kein Geheimnis ist die Wirkung, die die Foto-Objekte beim Betrachter auslösen. Das Bild besticht mit einer unglaublichen Tiefenwirkung, es scheint regelrecht zu Strahlen und die Farben treten intensiv hervor. Es gibt die rahmenlosen Foto-Objekte aus der Manufaktur Rieger in verschiedenen Größen. Die Massivholzblöcke sind alle mit einem hoch brillanten, kristallklaren Spezialharz mit UV-Filter veredelt. Sie können aufgestellt oder aufgehängt werden.

Der Fotograf

Joachim Rieger ist ein bodenständiger Mensch. Er wurde in Höhenhaus geboren und dort wohnt er nach gefühlten 25 Umzügen jetzt auch wieder. Gemeinsam mit seiner Frau Stephanie, die ihren Mann bei der Arbeit sehr unterstützt. „Sie hat den gleichen Blick auf Dinge und Situationen wie ich. Das hilft enorm“, sagt Joachim Rieger. Er machte zunächst eine Ausbildung zum Fotolaboranten, war Laborleiter und freier Fotograf in Fotofachlaboren und Fotostudios, dann einige Jahre Hausmann. Parallel bildete sich der Vater von zwei Töchtern während dieser Zeit im Bereich Fotografie weiter und gab Foto- und Videokurse in der VHS. Bevor er sich als Fotograf 2003 selbstständig machte, schlug er noch ein paar artverwandte Wege ein.

Zehn Jahre (bis 1999) war Rieger Chef des Fotofachlabors „taimlab“, danach Inhaber der Agentur für Marketing und Kommunikation „kommART“ (bis 2003).

Rechtsrheinisches Technologie- und Gründerzentrum Köln GmbH

Gut beraten gründen und sicher wachsen!

START-ANGEBOT

Für CLEVERE GRÜNDER mit Plan!

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 / 83 911 0
E-Mail info@rtz.de
www.rtz.de

Bewegte Bilder zur Erklärung, zur Vermarktung, als Eyecatcher

Videos als Marketing-Turbo für Start-ups

In unserer reizüberfluteten Welt mit geringen Aufmerksamkeitsspannen sind Videos eine clevere Lösung, Ihre potenziellen Kunden auf angenehme und leicht konsumierbare Art in die Welt Ihrer Marke, Ihres Produktes oder Ihrer Dienstleistung einzuführen. Dabei eignen sich Videos nicht nur für Erklärungsbedürftiges oder als „nettes Add-on“, sondern wirken als regelrechter Marketing-Turbo und SEO-Booster.

Als Unternehmensgründer gibt es jede Menge Entscheidungen zu treffen. Und weil man sich tagtäglich mit seinem neuen Business beschäftigt, geht man einfach davon aus, dass jeder andere auch verstehen muss, worum es im neuen Business geht. Aber was machen die Kunden, die Banker, die Partner? Sie begreifen das Produkt nicht.

Videos können hier als Verstärker wirken und Hemmschwellen abbauen. Sie haben ein tolles Produkt, dessen Nutzen sich nicht auf den ersten Blick erschließt? Erklären Sie es in einem Film; sei es als Animation oder live vorgeführt. Aber auch dann, wenn Sie einfach ein veganes Café

oder ein Architekturbüro eröffnen wollen – Videos bauen Hemmschwellen ab, bieten Einsichten und vermeintliche Blicke hinter die Kulissen. Das macht Sie und Ihr Produkt nicht nur sympathisch, sondern auch bekannt. Wie das geht? Wie ein Video Ihr Business nach vorne bringt? Schauen wir zunächst mal auf einige der renommiertesten Studien der letzten Jahre und werfen einen Blick auf 10 der interessantesten Fakten zu diesem Thema:

10 Dinge, die Sie über Unternehmensvideos wissen sollten

1. Kunden gezielt ansprechen

Webseiten mit textlastigen Beschreibungen sind nicht mehr zeitgemäß. Der User möchte schnell erfassen, worum es auf der Webseite geht und warum er hier Zeit verbringen sollte. Von den Internetusern, die auf der Suche nach Produkten und Dienstleistungen sind, möchten 70% lieber über Videos informiert werden.

2. Besser gefunden werden

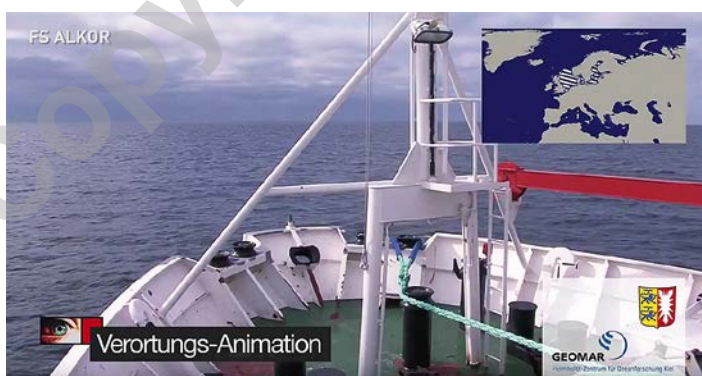
Google bevorzugt Bewegtbild-Inhalte. Die Webseite Ihres Unternehmens wird mit einer 50mal höheren Wahrscheinlichkeit auf der ersten Seite der Google-Suche landen, wenn sie Online-Videos enthält.

3. Videos als Online-PR

Laut Cisco Visual Networking Index sollen 2021 ca. 78% des Datentransfers aus Videos bestehen. Sie sollten sich also langsam, aber sicher vom Text-Content verabschieden. Mit großem Erfolg: Fügen Sie Ihrer Pressemitteilung Bilder bei, wird sie doppelt so häufig angeklickt wie bilderlose PMs. Fügen Sie ein Video hinzu, wird die Pressemitteilung 270% häufiger angeklickt.

4. Time-On-Site erhöhen

Potenzielle Kunden, die Ihre Webseite besuchen, verbringen dort 88% mehr Zeit, wenn sie Online-Videos enthält. Videos führen also nicht nur zu mehr Traffic, sondern erhöhen auch die Chance, dass aus Ihren Interessenten Kunden werden.



Beispiel-Projekte von eye-catcher



5. Kundenbindung stärken

Durch den längeren Aufenthalt auf Ihrer Webseite werden tiefere Bindungen zwischen Ihrem Unternehmen und den Konsumenten geschaffen. Denn Videos wirken emotional.

6. Verkauf steigern

Interessenten, denen ein Video präsentiert wurde, entscheiden sich nahezu doppelt so häufig zu einem Kauf.

7. Videos online und offline nutzen

Das Video kann auf den unterschiedlichsten Kanälen zum Einsatz kommen: neben den zahlreichen Marketing- und Social-Media-Formaten im Internet kann es auch auf Messen und Veranstaltungen, in Präsentationen oder direkt am Point-of-Sale gezeigt werden.

8. Führungskräfte erreichen

85% der wichtigen Entscheider schauen sich Online-Videos von Unternehmen an. Und 65% besuchen anschließend auch die Website des Unternehmens.

9. Erklärungsbedürftiges verständlich machen

Erklärvideos können in einer einfachen Sprache komplexe Zusammenhänge für den Zuschauer greifbar machen. Der Erfolg von Verkaufs-Channels wie QVC besteht darin, dass das Produkt erklärt und in verschiedenen Zusammenhängen betrachtet wird. Das steigert den Kaufanreiz enorm.

10. Videos für jedes Budget

Ganz gleich, wie viel Budget Sie für Ihr Video zur Verfügung haben: Mit der richtigen Agentur finden Sie einen Weg, wie auch Ihr Unternehmen von eigenen Videos profitieren wird.

Okay, okay, Sie haben es jetzt eingesehen: zum Portfolio einer Unternehmensgründung gehört auch ein Video. Nur: Wo kriegen Sie das her? Was sind die ersten Schritte?

Überzeugt: ja! Loslegen: wie?

Sie sollten sich genau überlegen, zu welchem konkreten Einsatzzweck bzw. für welche Zielgruppe Sie das Video einsetzen möchten. Wie lange sollte der Film sein? Tipp: 1-3 Minuten sollten ausreichen, um Ihr Anliegen spannend und kurzweilig klarzumachen. Film oder Filme? Möchten

Sie mehrere kleine Filme produzieren zu verschiedenen Themenbereichen? Oder lieber einen längeren, in dem gleich alles aufgegriffen wird?

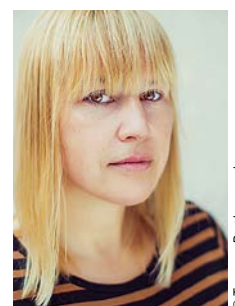
Wann sollte der Film fertig sein? Gibt es eine Deadline? Und wieviel Budget können Sie für den Film bereitstellen? Die Angabe des Budgets gibt der Produktionsfirma einen guten Rahmen, um den Aufwand kalkulieren zu können. Logo: wer 7.000 Euro hat, kann mehr Produktionstage buchen, womit man den Film aufwändiger gestalten kann als mit z.B. 2.500 Euro. Gibt es einen Film, den Sie bei YouTube gesehen haben, der in der Anmutung dem entspricht, was Sie für sich auch vorstellen können?

Die ersten Schritte sind gemacht

Haben Sie all diese Fragen für sich beantwortet, suchen Sie sich eine Medienproduktion, deren Portfolio Ihnen zusagt. Schauen Sie auch auf die Referenzen der Produktion, um für sich zu entscheiden, ob dies ein Unternehmen ist, das Ihre Wünsche realisieren kann.

Nach einem Angebot, das Sie annehmen, geht es auch schon los. Sie senden ggf. Ihre vorhandenen Materialien (z.B. Textbausteine, Fotos, Corporate Design Guide), die die Produktionsfirma zur Skript-Erstellung und der weiteren Produktion benötigt. Dann wird ein Skript erstellt. Das kann man auf verschiedene Arten erstellen: mit Moodbildern als Exposé, mit Szenenabfolge und Sprechertext (Drehbuch) oder zusätzlich mit Bildern (Storyboard).

Wenn das Skript von allen abgenickt wurde, geht es in die Produktion. Danach wird der Rohschnitt präsentiert und ggf. Verbesserungen für den Feinschnitt umgesetzt. Dann ist der Film auch schon fertig. Sie betten ihn auf Ihrer Homepage ein, zeigen ihn auf Facebook, Ihrem Instagram-Kanal und auf YouTube. Jetzt kann der Film für Sie arbeiten. 



Jasmin Klein

© Teresa Rothwangl

Weil wir wissen, was wir tun, kann man sich diesen ganzen Text einfach und verständlich auch auf YouTube anschauen: Die 10 erstaunlichsten Video-Fakten: tiny.cc/10fakten
In 7 Schritten zu Ihrem Film: tiny.cc/7schritte



Menschen verstehen für den unternehmerischen Erfolg

Wirtschaftspsychologie

Wirtschaftspsychologie ist eine noch recht junge Disziplin, die immer weiter Einzug in Unternehmen und Märkte erhält. Im Fokus steht die Interaktion zwischen Marktteilnehmern. Welche Ansätze ergeben sich durch die (Wirtschafts-) Psychologie für die Gestaltung menschlicher Interaktionen in ihrem Business?

Die Wirtschaftspsychologie beschäftigt sich mit dem Erleben und Verhalten von Menschen im wirtschaftlichen Kontext. Das scheint zunächst logisch, da die Wirtschaft menschengemacht und -bestimmt ist. Umso erstaunlicher ist, dass im Prinzip erst mit der Auszeichnung des Psychologen Daniel Kahneman mit dem Wirtschaftsnobelpreis 2002 die Psychologie nachhaltig Einzug in wirtschaftliche Belange und wirtschaftliche Forschung erhielt. Seitdem werden wirtschaftspsychologische Erkenntnisse stärker bei unternehmerischem Handeln berücksichtigt, psychologische Forschungsmethoden zur Insights-Gewinnung eingesetzt.

Die Wirtschaftspsychologie in Gänze spränge an dieser Stelle den Rahmen, schließlich geht es um diverse Anwendungsfelder: Neben der Arbeits- und Organisationspsychologie, die sich unter anderem mit Arbeitsgestaltung, Führung und Teams beschäftigt, sowie der Markt- und Konsumentenpsychologie, deren Fokus auf Werbung und Konsumentenverhalten liegt, wird auch die Psychologie makroökonomischer Prozesse und die Medienpsychologie erforscht.

Eine alternative Perspektive zur Beschreibung des Interesses der Wirtschaftspsychologie stellt den Menschen in seinen verschiedenen Rollen im wirtschaftlichen Kontext in den Mittelpunkt: Nämlich einerseits den Menschen als Verursacher bzw. Produzent, der sein Verhalten auf ökonomische Gegebenheiten bezieht, indem er zum Beispiel Mitarbeiter auswählt oder führt, ein Unternehmen gründet oder Werbemaßnahmen plant. Und andererseits den Menschen als Betroffenen bzw. Konsument, dessen Verhalten von ökonomischen Gegebenheiten abhängt, der also beispielsweise auf Preisveränderungen oder Werbung reagiert.

Im Mittelpunkt der meisten Disziplinen der Wirtschaftspsychologie steht also die Interaktion mindestens zweier Menschen. Deswegen überrascht es nicht, dass viele typi-

**LAST
CALL**

Gründerstipendium NRW

Gründerinnen und Gründer können sich seit Ende Juli für ein Gründerstipendium des Landes NRW bewerben (vgl. hierzu auch Artikel Seite 7). Sie können bis zu ein Jahr lang mit 1.000 Euro monatlich gefördert werden. Für dieses Programm stellt das Landeswirtschaftsministerium bis Ende 2022 insgesamt 26 Millionen Euro zur Verfügung. Das Auswahlverfahren läuft unter Federführung des Digital Hub Cologne. Das RTZ wirkt im Kölner Netzwerk mit und ist sowohl in der Jury als auch unter den Coaches vertreten.

www.gruenderstipendium.nrw und
www.digitalhubcologne.de/gruenderstipendium-nrw

sche Fragestellungen der Psychologie auch in der Wirtschaftspsychologie genauer betrachtet werden: Wie entscheiden sich Menschen zum Beispiel bei Käufen? Wie beurteilen wir Menschen? Welche Motivationen leiten wirtschaftliche Akteure? Welche Rolle spielen Emotionen im wirtschaftlichen Kontext?

Antworten auf diese Fragen finden auch wir im täglichen Unternehmenskontext, indem wir Menschen erforschen. Durch Beobachtung unserer Interaktionspartner, denn: Sichtbares Verhalten gibt direkten Rückschluss auf dahinter liegende psychologische Dimensionen. Wie fühlt sich mein Gegenüber? Was für ein „Typ“ ist er/sie? In welchem motivationalen Zustand befindet er/sie sich? Aber auch: Wie wirke ich (gerade) auf andere? Welche emotionale Verfassung, welche Motivationslage vermittele ich? Bin ich mir dessen bewusst?

Durch Beobachtung des nonverbalen Verhaltens erhalten wir also wertvolle Informationen, die unseren Gesprächserfolg deutlich positiv beeinflussen können. Eine besonde-



re Rolle nimmt dabei die Mimik ein. Zwar ist das Thema der Körpersprache (noch) das deutlich bekanntere, die Erkenntnisse zur Mimik sind aber wissenschaftlich in zahlreichen Studien abgesichert worden. Und die Mimik ist als alleiniger Hinweisreiz ausreichend, um direkt auf den emotionalen Zustand des anderen zu schließen. Wohingegen bei der Körperhaltung nicht nur einige Mythen zur Deutung verbreitet werden, sondern auch immer zusätzliche Informationen (inhaltlicher oder mimischer Art) benötigt werden. Was bedeutet zum Beispiel ein Schulterzucken? Gleichgültigkeit? Resignation? Ungewissheit? Die Antwort lautet: Es kommt darauf an! Nämlich, welche zusätzlichen Hinweise wir erhalten.

Um Menschen aber „lesen“ zu können, ist es wichtig, auf so genannte Mikroexpressionen zu achten. Diese sind lediglich 50 bis 400 Millisekunden lang im Gesicht zu sehen und nicht willentlich steuerbar. Auch wenn uns diese Expressionen also selten bewusst sind und werden, steuern sie dennoch unser soziales Verhalten. Das liegt in unserer Evolution begründet. Als Steinzeitmensch war es einfach besser, einmal zu viel und zu schnell auf die Signale anderer reagiert zu haben, bevor ein Angriff kam, der uns im Zweifel das Leben kostete.

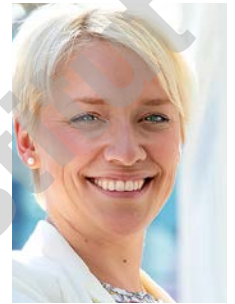
In unserer heutigen Zeit verkümmert diese Fähigkeit jedoch zunehmend: Die lebensbedrohlichen Angriffe sind glücklicherweise selten geworden und vor allem haben wir ein anderes Instrument erlernt, mit dem wir vornehmlich kommunizieren: Die Sprache. Je stärker diese entwickelt ist, desto weniger achten wir bewusst auf die mimischen Signale des anderen. Säuglinge besitzen keine Sprachkompetenz, sie achten ausschließlich auf die nonverbalen Reaktionen der umgebenden Personen. Je weiter wir sprachlich entwickelt sind, desto stärker verlernen wir den direkten Umgang mit nonverbalen Signalen. Im Schnitt erkennen wir lediglich 50-60% der mimischen Signale korrekt.

Schade! Denn wir benutzen weiterhin unsere Mimik und unsere Körpersprache dazu, zu reagieren und uns auszudrücken, allerdings ist uns das immer weniger bewusst. Von der 7-38-55-Regel haben Sie vielleicht schon einmal gehört: Sind wir uneindeutigen Informationen ausgesetzt, verlassen wir uns zu 7% auf den Inhalt einer Aussage zu 38% auf die Stimme und zu 55% auf die Mimik.

Auch Sie als Gründer haben mit vielen Menschen zu tun und nicht selten sind es entscheidende Kontakte – sei es mit Investoren, potenziellen Kunden oder anderen Beziehungspartnern. Wie wertvoll ist es also, dass Sie deren Reaktionen richtig einordnen können! Wie viel leichter würden Ihre Gespräche verlaufen, wenn Sie sich passgenau auf die Anforderungen Ihres (möglicherweise bis dahin unbekannten) Gegenübers in der Situation einstellen könnten? Sie erhielten die Möglichkeit, mögliche Einwände aufzuräumen, Unklarheiten zu beseitigen und durch eine bessere Beziehung erfolgreicher zu agieren – Studien wiesen bei erhöhter Emotionserkennungsfähigkeit höheren beruflichen Erfolg nach.

Die gute Nachricht lautet nämlich, dass der Muskel zur Mimikererkennung trainierbar ist – genau so wie unser Reaktionsrepertoire. Mimikresonanz® ist ein Trainingskonzept, das dieses Ziel verfolgt und neben Mimikererkennung und der Mimikdeutung auch Ansätze vermittelt, wie wir mit diesen Hinweissignalen umgehen können. Am Ende ist die Kunst nämlich nicht, die mimischen Signale nur zu erkennen, sondern vor allem Kompetenzen zu erlangen, darauf zu reagieren: Was tun, wenn wir sehen, dass unser Gegenüber Ärger oder Angst zeigt? Die Antwort verschafft Ihnen zusätzliche, fundierte Verhaltensmöglichkeiten für Ihr berufliches wie privates Wirken.

MIMIK RESONANZ®



Sarah Sprenger
Tel.: +49 (0) 178 353 0000
post@sarah-sprenger.de
www.sarah-sprenger.de

Literatur & Quellen:

- Eilert, D.W. (2013). *Mimikresonanz. Gefühle sehen. Menschen verstehen.* Junfermann Verlag: Paderborn.
- Werth, L. (2004). *Psychologie für die Wirtschaft.* Spektrum Akademischer Verlag: Heidelberg.
- aWiswede, G. (2012). *Einführung in die Wirtschaftspsychologie (5. Auflage).* Ernst Reinhardt Verlag: München.



© Fotos: Shift GmbH

Smartphones für nachhaltige Kommunikation aus Deutschland

Shiftphone

Die SHIFT GmbH ist ein kleines Familienunternehmen mit Sitz im nordhessischen Falkenberg, ca. 30 km südlich von Kassel. Gegründet Ende 2014 von dem Designer und Erfinder Carsten Waldeck, seinem Bruder Samuel und Vater Rolf, hat sich SHIFT auf natürliche Weise aus Crowdfunding-Projekten heraus entwickelt. Das Unternehmen beschäftigt derzeit 14 Angestellte im deutschsprachigen Raum sowie viele ehrenamtliche Mitarbeiter.

Als Hersteller von Smartphones und Tablet-Computern hat sich die SHIFT GmbH eine möglichst nachhaltige und faire Produktion ihrer Produkte zur Aufgabe gemacht. Ergebnis dieser Bemühungen sind die seit 2014 erschienenen Modelle des SHIFTPHONES. Während die ersten Geräte noch in einer externen Fertigung zusammengeführt wurden, erfolgt seit Mai 2018 die Endfertigung in einer eigenen kleinen SHIFT-Manufaktur in China. Hierdurch konnte die Fertigung unter sozial-gerechten und umweltverträglichen

Bedingungen signifikant verbessert werden: Die dortigen Angestellten verdienen ein Vielfaches des marktüblichen Lohns und genießen weitere Privilegien, wie etwa Versicherungen nach westlichen Standards, eine 40-Stunden-Woche, sowie geregelte Pausenzeiten. Hinzu kommt, dass die SHIFT GmbH seit Mitte 2016 mit der NGO „TAOS“ zusammenarbeitet, um Transparenz und unabhängige Belegbarkeit ihrer Herstellungsprozesse ermöglichen zu können.

Neuestes Flaggschiff der nordhessischen Smartphone-Schmiede ist das SHIFT6m. Dabei handelt es sich um ein performantes und hochwertiges 5,7-Zoll-Smartphone, das hinsichtlich seiner Modularität einzigartig ist und durch die damit einhergehende Reparierbarkeit eine sehr viel längere Nutzungsdauer erreicht, als andere Smartphones. Es besitzt mehr als 10 Module, die der Endverbraucher mit dem mitgelieferten Schraubendreher problemlos selbst auswechseln kann.

Als Familienbetrieb ist SHIFT der familiäre Charakter und eine ausgelebte Chancengleichheit sehr wichtig. Die Unternehmenskultur gründet sich auf respektvollem Umgang und einer offenen Kommunikation auf allen Ebenen.



Von Beginn an verzichtet das Unternehmen auf den Einsatz von Fremdkapital, um maximale unternehmerische Freiheit im Hinblick auf die Auswahl verwendeter Komponenten sowie der Verwendung generierter Überschüsse zu gewährleisten. Gewinne werden nicht ausgeschüttet, sondern zur Unterstützung sozialer und nachhaltiger Projekte verwendet. Weitere Informationen hierzu finden sich im SHIFT-Report, den das Unternehmen in regelmäßigen Abständen aktualisiert.

Auch die Einführung des Gerätepfands ist in dieser Form einmalig. In jedem Smartphone sind hochwertige Rohstoffe verbaut, die zur Herstellung neuer Smartphones wiederverwendet werden können. SHIFT verfolgt das Ziel, dass nicht mehr benötigte Telefone beim Endverbraucher nicht in irgendwelchen Schreibtischschubladen in Vergessenheit geraten, sondern zurück in den Kreislauf integriert werden. Entweder als SecondLife-Geräte oder in ihre Einzelteile zerlegt. Wertvolle Rohstoffe sollen somit wiederverwendet und auf keinen Fall falsch entsorgt werden.

Zukünftig sind darüber hinaus weitere Kooperation mit verschiedenen Instituten geplant, um die Recyclingfähigkeit weiter zu maximieren. Darüber hinaus sollen – durch Teilnahme an Forschungsprojekten – die messbaren Vorteile der modularen Bauweise der SHIFTPHONES in einer Ökobilanz zusammenfassend dargestellt werden.

Zurzeit arbeitet SHIFT an der Entwicklung des SHIFT6mq, das sich in erster Linie durch den verwendeten Prozessor-Chipsatz (Qualcomm® Snapdragon) vom SHIFT6m unterscheidet. Generell scheint sich SHIFT zu einem kompetenten Innovationsbringer im Bereich der Smartphone-Industrie zu entwickeln, von dem in Zukunft noch weitere spannende Projekte zu erwarten sind. 



SHIFT und die Themen Fairness und Nachhaltigkeit

SHIFT wird von der NGO „TAOS“ (Training Auditing Organization Systems) auditiert, dem Netzwerk für faire Fertigung und Arbeitsrecht (www.taosnetwork.org).

TAOS ist eine Organisation, die Compliance-Überwachung, Schulungen und Beratungen anbietet. Sie überprüfen die gesamte Wertschöpfungskette von Unternehmen auf faire und nachhaltige Abläufe. Sie kann sichergestellt werden, dass Prozesse umweltfreundlich und sozial verträglich ablaufen. Einzelheiten kann man im Shift-Report nachlesen: <https://shiftphones.com/downloads/SHIFT-report-2016-hq.pdf>

www.shiftphones.com





© StartupCon

Die größte Gründerkonferenz in Deutschland öffnet in Köln

StartupCon 2018

Am 18. September 2018 findet diese große Gründerkonferenz zum fünften Mal statt. Mehr denn je stehen Start-ups national und international im Fokus von Politik und Wirtschaft. Besonders Europa möchte seine Vorreiterrolle behalten und weiter ausbauen. Insbesondere in Nordrhein-Westfalen gibt es verstärkt Anstrengungen, Start-ups noch deutlicher als bisher zu unterstützen und das Gründen eines neuen Unternehmens einfacher zu gestalten.

Am 18. September öffnet die StartupCon 2018 ihre Tore in der Lanxess Arena in Köln. Deutschlands größte Gründerkonferenz mit Start-up-Messe präsentiert sich als ein „Innovations-Summit“, auf dem viele hundert aufstrebende Gründer auf etablierte Unternehmer, Kapitalgeber aus Industrie, Wirtschaft und Politik treffen. Ein reger Austausch über Innovationen, unzählige „One-on-One Pitches“ und noch mehr Kooperationsgespräche kennzeichnen die Szene. Darüber hinaus präsentieren die Start-ups ihre Kompetenzen für die digitalen Transformationen und die Recherchen mittelständischer Unternehmen um neue Innovationen.

So gestaltet sich die Konferenz insbesondere als riesige Networking-Veranstaltung. Start-ups, die Kontakte zu Investoren suchen, sind hier ebenso richtig wie solche, die eine zu ihnen passende Location als Standort suchen. Start-ups, die Kooperationen suchen, werden hier fündig – sei es unter den übrigen anwesenden Start-ups, sei es in der StartupExpo unter den ausstellenden Corporates. Es ist das Ziel der Veranstalter, Kontakte zu vermitteln, Gründern mit Wissen weiterzuhelfen, den Geist des Entrepreneurship zu verbreiten. Im Fokus steht nicht nur die Vernetzung der Start-up-Szene, sondern auch das Knüpfen neuer Kooperationen und der Ausbau von Synergien zwischen alt-eingesessenen Unternehmen und jungen aufstrebenden Start-ups.

StartupCon am 18. September 2018 in der Lanxess Arena in Köln

Zwischen 9 und 18 Uhr haben die Teilnehmer und Besucher die Möglichkeit ihr berufliches Netzwerk auszubauen, Investoren für neue Projekte zu gewinnen oder über zukunftssträchtige Geschäftsmodelle der digitalen Transformation zu diskutieren. Da gibt es Vorträge, Diskussionen und Pitches. Beispielsweise die 15-minütigen „One-on-One Pitches“ vor Investoren oder Partnern aus Industrie und Wirtschaft. Oder die „Pitch on Stage mit Open Mic Sessions“, 3-Minuten-Pitches von Neues Unternehmertum Rheinland.

Nähere Informationen: www.startupcon.de

Vorträge, Workshops und Diskussionen

In zahlreichen Vorträgen, Workshops und Diskussionen werden TOP-Referenten und Experten die Themen Finance & InsurTech, Life Science, Technologie, Mobility & Transportation, Services, Life Style, Commerce und Green Economy behandeln. Schwerpunkte liegen in den Bereichen Digitalisierung im Mittelstand und Human Resources. Nicht nur ganz nebenbei geben viele erfahrene Unternehmer und Gründer Einblicke in ihr Leben als Entrepreneur. Ganz nach dem Motto: Was ich kann, kannst Du auch ...



StartupCon 2018

Das RTZ und das Gründerökosystem Köln

Die Szene in der Region Köln kann man hautnah erleben. Im Rahmen der StartupExpo stellen sich nicht nur Corporates und Hidden Champions vor. Auch Inkubatoren, Acceleratoren, Coworking Spaces, Technologie- und Gründerzentren und kommunale Wirtschaftsregionen präsentieren sich den Besuchern und stehen Interessenten Rede und Antwort. Speziell die Szene der Gründerräume in Köln steht im Mittelpunkt eines Events am Stand des RTZ.

Das rechtsrheinische Technologie- und Gründerzentrum stellt im Verbund mit dem Startplatz, dem Digital Hub Cologne und dem Fotografen Daniel Opoku die gänzlich überarbeitete und deutlich erweiterte Neuauflage des „Startup-Leitfaden Köln“ vor.

Dieses Nachschlagewerk verbindet Mittelstand und Start-ups, dient als Orientierungshilfe im Gründerökosystem Köln und liefert viele Informationen – nicht nur für Gründer. Das Buch hat das Format DIN A5 und einen Umfang von 220 Seiten. Wer es haben möchte: Am 18. September 2018 startet die Präsentation am Stand des RTZ – mit Ingwerlimonade, veganes Eis und „Ur-Popcorn“.

Das RTZ war auch 2017 mit Stand dabei. Insgesamt 42 Mitaussteller tummelten sich um deren Stand. Fast 30 Start-ups waren in der StartupCity angesiedelt. Verschiedene Verbände (BioRiver, Deutsches Institut für Lebensmitteltechnologie, u. a.) Technologiezentren und Vereine waren auf dem RTZ-Stand dabei. Das Foto zeigt Vertreter von Technologiezentren aus Kassel, Würzburg, Stendal, Koblenz, Regensburg und Köln.



Vertreter von Gründerzentren aus ganz Deutschland auf der StartupCon 2017.



StartupCon 2018

Die Awards auf der StartupCon

Awards gibt es in diesem Jahr gleich mehrere. Zu gewinnen gibt es neben der begehrten Auszeichnung einen kostenlosen Messestand auf der StartupCon im nächsten Jahr sowie je nach Award Geld- und Sachleistungen wie beispielsweise Beratung, Mentoring oder ein Marketing- und Medien-Package.

Tech Startup Award 2018

Die Jury-Mitglieder, unter Ihnen der Geschäftsführer des RTZ, Dr. Heinz Bettmann, hatten ganze Arbeit zu leisten. Über 60 hochkarätige Ideen aus allen Bereichen der Zukunftstechnologien hatten sich um diesen Award beworben. Zu bestehen hatten die Bewerber Kriterien wie Innovationsgrad, technologische Reife, Marketingkonzept, die Frage der notwendigen Investitionen und natürlich das Marktpotenzial. Die Finalisten wurden Anfang August bekannt gegeben; sie dürfen kostenfrei an der StartupCon als Aussteller teilnehmen. Im Rahmen der StartupCon 2018 dürfen sie pitchen und das Siegerteam wird den Award in einer feierlichen Zeremonie am 18. September 2018 entgegen nehmen.

Food Startup Award 2018

Dieser Award wird in diesem Jahr zum zweiten Mal vergeben. Start-ups, deren Produkt oder Idee die Lebensmittelbranche nach eigener Einschätzung revolutionieren könnte, waren zur Bewerbung aufgerufen. Das FOOD

START-UP durfte nicht älter als 3 Jahre sein. Eine Jury aus Experten und renommierten Persönlichkeiten der deutschen Lebensmittelbranche wählte unter den Bewerbern die vier Gewinner in den Kategorien Food, Drinks, Food-Technology und Food-Service aus. Die Vorauswahl fand über ein Online-Voting statt. Die Preisverleihung findet am 18. September 2018 auf der StartupCon statt.

Chem Startup Award 2018

Um diesen Award ist eine Bewerbung möglich in den Bereichen Circular Economy, New Materials, Digital Production, Digital Supply Chain und Digital Workforce. Auch hier war danach eine Jury aus Experten und renommierten Persönlichkeiten der deutschen Chemiebranche (von Bayer, Evonik, Henkel, Lanxess, Siemens, HTGF, u. a.) tätig und wählte unter den Bewerbern die fünf Gewinner aus. Auch hier wurden die Nominierten über ein Online-Voting ermittelt. Die fünf Gewinner erhalten Geld- und Sachpreise und werden Jury-Mitglied CHEM Startup 2019.

Female Startup Award 2018

Hier wurden Bewerberinnen mit eigenem Kopf gesucht. Wer der Welt zeigen wollte, was Gründerinnen so alles draufhaben, konnte teilnehmen. Gesucht wurde ein Produkt, dass die Welt verbessert und das Business revolutioniert, oder die Erde und ihre Bewohner schützt. Voraussetzung war, dass im Gründerteam mindestens eine Gründerin ist. Und auch hier geht es um Gelds- und Sachpreise und die Nominierten wurden wieder durch ein Online-Voting ermittelt.



StartupCon 2018 – und was es sonst noch gibt

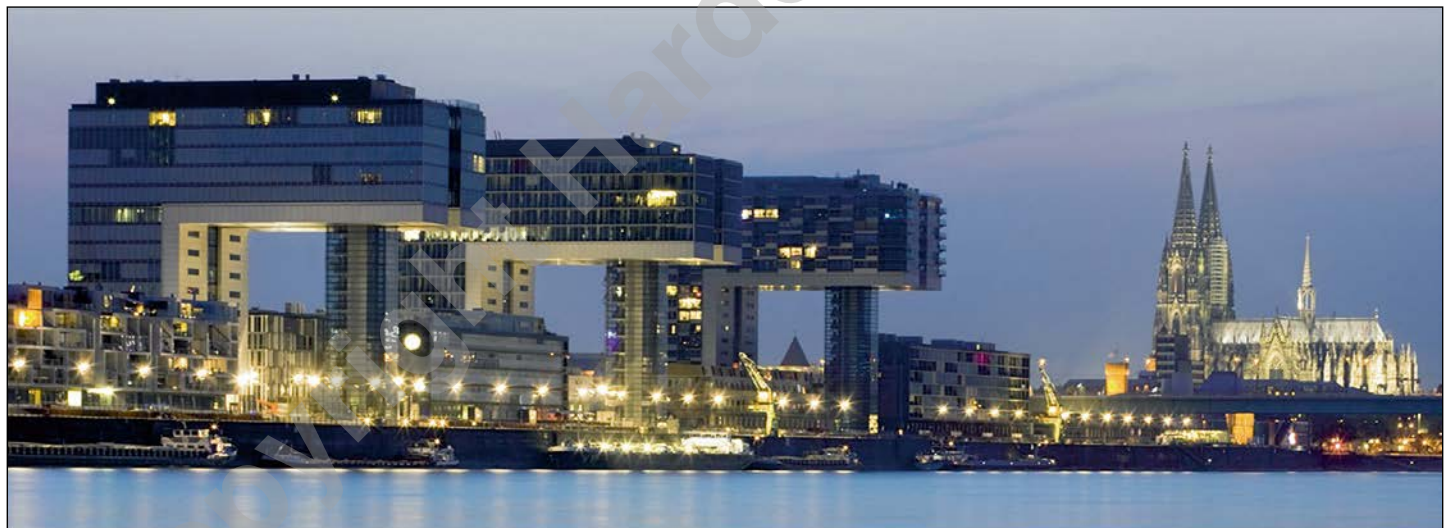
Satelliten Events

Die StartupCon kommt diesmal nicht alleine. Neben der Hauptveranstaltung werden zahlreiche Satellites die gesamte Stadt beleben. VR-Veranstaltungen, Networking-Partys oder Wohnzimmerkonzerte sind nur ein paar von vielen spannenden Events in den unterschiedlichsten Locations. Das Ziel ist, ganz Köln mit der Start-up-Szene zu vernetzen. Das Gründerökosystem Köln im wahrsten Sinne des Wortes in Aktion zu zeigen.



©StartupCon

Jeder war aufgerufen, sein eigenes Satellite zu kreieren. Ganz einfach der kreativen Community Kölns beitreten und ein eigenes, individuelles Event entwickeln. Alles sollte möglich sein: Start-up Speed Dating, gemeinsames Frühstück, Mittag- oder Abendessen, Open Air Veranstaltungen, Kicker Turniere oder bei einem Konzert den Tag mit einem Drink ausklingen zu lassen.



Welcome to Cologne – the better place for startups



events



9.000 Beschäftigte



650 startups



800 Mio. €
Beteiligungskapital



30 coworking
spaces

Internationale
Netzwerke





Übergabe der Geschäftsstelle an die Cologne Business School hochschulgründernetz cologne – hgnc

Seit Gründung des Vereins im November 2011 lag die Geschäftsführung des hgnc in den Händen der Universität zu Köln. Seit dem 1. April 2018 ist sie nun an die Cologne Business School übergeben worden. Hier hat die Geschäftsführung Herr Dr. Sameer Joshi und die Projektleitung hat Frau Caroline Jungen übernommen. Zielgruppe sind gründungsinteressierte Studierende, Wissenschaftlerinnen und Wissenschaftler sowie Absolventinnen und Absolventen.



Das hochschulgründernetz cologne (hgnc) wurde bereits 1998 als Netzwerk gegründet; die Vereinsgründung war 2011. Es ist ein Verbund mehrerer Kölner Hochschulen und weiterer Partner (wie Innovationszentren, Kammern, Gründungsinitiativen, Banken sowie die Stadt Köln) im Bereich Existenzgründung. Ziel ist es, eine Kultur der Selbstständigkeit in der Region Köln zu fördern und Gründungen innovationsbasierter Unternehmen zu unterstützen. Alle Studierenden, Wissenschaftlerinnen und Wissenschaftler sowie Absolventinnen und Absolventen der Kölner Hochschulen können das Angebot des hgnc unentgeltlich nutzen.

Der hgnc bereitet die angehenden Gründerinnen und Gründer auf ihre Rolle als Unternehmerinnen und Unternehmer vor und unterstützt sie auf dem Weg von der Idee zur Gründung, ist Wegbegleiter nach der Gründung und sorgt mit umfangreichen Informationsangeboten und einem Qualifizierungsprogramm für die Grundlagen unternehmerischen Know-hows. Darüber hinaus unterstützt das hgnc sie auch bei der Gewinnung von finanziellen Mitteln für die Startphase, z.B. durch das Exist-Gründerstipendium oder im Rahmen des Programms START-UP-Hochschulausgründungen.

Das Angebot des hochschulgründernetz cologne e.V. ist komplett kostenfrei. Zudem lebt das hgnc von seiner Vernetzung der Partner untereinander. Davon profitieren auch die Gründerinnen und Gründer, die vom hgnc nicht nur qualifiziert begleitet, sondern bei Bedarf auch an passende Institutionen sowie Expertinnen und Experten weitergeleitet werden.

Zitat von Dr. Sameer Joshi, Geschäftsführer hgnc:

„Unternehmertum ist eine treibende Kraft für wirtschaftliches Wachstum und der Mittelstand von morgen sind die Start-ups von heute. hgnc bietet den Gründungsinteressierten eine exzellente Plattform, ihre Unternehmensideen zu verwirklichen.“



Angebot des hgnc

Das hgnc bietet regelmäßig Vorträge und Workshops zu den Themen Freiberuflichkeit, Soziale Innovationen aber auch zu Technologiegründungen, Projektmanagement sowie zur Selbstorganisation von Gründerinnen und Gründern an. Zentrale Thematik ist stets die Vermittlung eines Verständnisses für die Entwicklung von Geschäftsideen durch Methoden wie Design Thinking oder die Arbeit mit dem Business Model Canvas.

Außerdem gibt es für Gründungsinteressierte aus den Hochschulen die Möglichkeit, am jährlichen Ideenwettbewerb des hgnc teilzunehmen. Die Gründerinnen und Gründer mit den besten Geschäftsideen können Geld- und Sachpreise gewinnen. Die diesjährige Frist für die Einreichung des Ideenpapiers ist der 14. Oktober 2018.

Nach dem Wettbewerb erhalten die Teilnehmenden in Einzelgesprächen ein Feedback zu ihren Ideen. Der Ideenwettbewerb bildet eine Vorstufe zum Businessplan-Wettbewerb der NUK-Gründerakademie. Die enge Verbundenheit von Ideenwettbewerb und Businessplanwettbewerb drücken hgnc und NUK durch die Auszeichnung der PreisträgerInnen des Ideenwettbewerbs im Rahmen der jährlichen NUK-Kick-off-Veranstaltung aus.

Ein Highlight ist der jedes Jahr im Juni stattfindende und beliebte CAMPUS START-UP-Day, der Gründungsinteressierte aus den Hochschulen mit der deutschen Gründerszene zusammenbringt. An diesem Tag stellen bekannte GründerInnen aus allen Bereichen ihre Geschäftsmodelle vor und berichten von ihren persönlichen Erfahrungen. Zusätzlich gibt es verschiedene Workshops, Podiumsdiskussionen und Vorträge, an denen die Besucher teilnehmen können. Im Anschluss bietet sich die Gelegenheit, sich mit interessanten Personen und Start-ups zu vernetzen.

Der diesjährige Campus Start Up Day 2018 war ein voller Erfolg, und das hgnc ist stolz, gemeinsam mit dem Entrepreneurs Club Cologne e.V. so ein erfolgreiches Konzept präsentieren zu können.

Ausblick

Für das kommende Studienjahr 2018/2019 hat sich der hgnc ein neues Veranstaltungsprogramm überlegt. Größte Neuerung wird die Aufteilung der Veranstaltungen in vier verschiedene Gründungsphasen sein. So kann sich jeder schnell in den verschiedenen Phasen der Gründung, von der Ideen, über die Vorgründung, die eigentliche Gründung bis hin zur Nachgründung orientieren und entsprechend der benötigten Informationen zurecht finden.

Des Weiteren gibt es ab dem WS 2018/19 die Möglichkeit, durch die Teilnahme an mindestens fünf Veranstaltungen in einem Zeitraum von zwei Jahren ein hgnc-Gründungszertifikat zu erhalten, welches die fachliche Vorbereitung auf die Gründung bescheinigt.

- Informationen über den jährlichen Ideenwettbewerb des hgnc: www.hgnc.de/ideenwettbewerb
- Campus Start Up Day 2018: entrepreneurs-club-cologne.de/campus-startup-day
- Weitere Informationen: www.hgnc.de.

LAST
CALL

Coworking-Raum finden

Das ist nicht immer ein leichtes Unterfangen. Was sind die Kriterien? Die Community im Space, die Größe des Gründerraumes, die Themen der Mitgründer, die vielleicht dort laufenden Events, die Verkehrslage oder die (Innen-)Architektur? Wichtig ist sich Gedanken zu machen, was man eigentlich sucht. Welche Menschen, welche Szene? Am Ende bleiben nur zwei wichtige Tipps: Ein Besuch im Space und das Bauchgefühl. Der Besuch muss sein, um zu spüren, ob „die Chemie Stimmt“. Das Bauchgefühl ist nach allen anderen Kriterien in aller Regel ein „richtiges“ Gefühl.

www.fuer-gruender.de



Du bist
Gründer?

Wir unterstützen dich. Sicher dir deinen Smart Start Guide unter www.kpmg.de/smartstartguide



KPMG's team
for successfully
starting start-ups

Digitalisierung und andere Neuigkeiten im Gründerökosystem Köln

Kölner Start-up-Ökosystem wächst weiter

Die Stadt Köln und das nahegelegene Umland befinden sich auf einem guten Kurs, eines der attraktivsten Start-up-Ökosysteme in Deutschland mit einem klaren Fokus auf Technologie und Innovationen vorzuweisen. Dies geht aus einer Analyse des Digital Hub Cologne hervor, für die 146 Start-ups der Region untersucht wurden.

Über 60 Prozent der untersuchten Start-ups sind nach eigenen Angaben noch sehr jung. Ihre Gründung liegt nicht länger als drei Jahre zurück. Dennoch bietet jedes fünfte der Start-ups ihren Kunden Software-as-a-Service an (20 Prozent), jedes sechste Start-up sieht sich als unmittelbarer IT-Dienstleister (16 Prozent). Der Tech-Standort in Köln profitiert außerdem von weiteren Anbietern von Online-Marktplätzen (8 Prozent) und durch Start-ups aus dem E-Commerce-Sektor (7 Prozent), während Gründungen im Bereich der Medien (4 Prozent), Finanz- und Versicherungsstartups (3 Prozent) und Games (2 Prozent) noch verhalten am Markt Präsenz zeigen.

Mehrheitlich bedienen die in Köln ansässigen Start-ups den B2B-Sektor (52 Prozent), während rund ein Fünftel sich ausschließlich an Endkunden richtet (19 Prozent). Dabei gelten Abo-Modelle (21 Prozent), Lizenzierungen (17 Prozent) und der Direktvertrieb (14 Prozent) zu den Kernleistungen der Startups. Weitere Details liefert der Start-up-Monitor auf dem Portal CologneBay.com, das sich als Online-Community für Startups der Region etabliert hat.

CologneBay.com



Gründerstipendium.NRW auch in Köln

Der Digital Hub Cologne zeichnet ab sofort für das akkreditierte Kölner Netzwerk des Gründerstipendiums in Nordrhein-Westfalen verantwortlich. Insgesamt vereinen acht Kölner Institutionen ihre Kräfte und leisten gemeinsam Starthilfe für junge Existenzgründer.

Mit diesem Schritt sollen Bewerbungsprozesse und Beratungsleistungen für das Gründerstipendium.NRW sowie das Coaching von Gründerinnen und Gründern im Rahmen des Förderprogramms in Köln gebündelt werden.

Der Aufbau des Gründungsnetzwerks wird aktuell unterstützt von Digital Hub Cologne, Handwerkskammer zu Köln, Hochschulgründernetzwerk Cologne, Industrie- und Handelskammer zu Köln, Rechtsrheinisches Technologie- und Gründerzentrum Köln, Stadt Köln, Technische Hochschule Köln und GATEWAY Gründerservice der Universität zu Köln. Aus diesem Netzwerk gibt es Erstberatung und persönliche Begleitung durch Coaches.

Gründerinnen und Gründer können sich seit Ende Juli für ein Gründerstipendium des Landes NRW bewerben. Sie können bis zu ein Jahr lang mit 1.000 Euro monatlich gefördert werden. Für dieses Programm stellt das Landwirtschaftsministerium bis Ende 2022 insgesamt 26 Millionen Euro zur Verfügung. Das Auswahlverfahren läuft unter Federführung des Digital Hub Cologne.

www.digitalhubcologne.de/gruenderstipendium-nrw

12. – 18. November 2018

Gründerwoche 2018

Vom 12. bis 18. November 2018 findet die diesjährige Gründerwoche Deutschland statt. Bei der bundesweiten Aktionswoche geht es um Gründergeist und unternehmerische Selbständigkeit. Zahlreiche Institutionen bieten in der Woche zumeist kostenlose Veranstaltungen an: Workshops, Wettbewerbe, Planspiele und mehr. Und im RTZ sind für den 13., 14. und 15. November 2018 Workshops geplant.

www.gruenderwoche.de / www.rtz.de



Typisch Kölsch: Digital Innovation Stammtisch

Keine Vorträge, sondern ungezwungene Gespräche stehen bei diesem Networking-Event im Vordergrund: Der Digital Innovation Stammtisch soll die Köpfe der Kölner Digitalwirtschaft an einem lockeren Netzwerkabend in den Brauhäusern der Region zusammenbringen.

Nach der ersten Auftaktveranstaltung im Brauhaus Gaffel am Dom hat sich der Veranstalter Digital Hub Cologne dazu entschlossen, regelmäßig die Digitalszene am letzten Donnerstag im Monat einzuladen.

In urkölscher Atmosphäre und mit regional typischen Getränken fördert der Digital Innovation Stammtisch den Wissensaustausch untereinander, während die Teilnehmer über Chancen und Potenziale der Digitalisierung auf Augen-

höhe diskutieren. Egal ob erfahrene Manager, Nachwuchstalente oder Gründer: digitale Pioniere und Digital-Experten sind gleichermaßen eingeladen, sich dem Netzwerk des Digital Hub Cologne anzuschließen. Interessierte Innovatoren können sich für die nächsten Ausgaben des Digital Innovation Stammtisch auf der Website des Digital Hub Cologne anmelden.

www.digitalhubcologne.de



© Digital Hub Cologne

Cologne Innovation Award: Auszeichnung für Hidden Champions

Was passiert, wenn sich Top-Unternehmer, Innovatoren und Tech-Experten zusammenfinden und gemeinsam mit innovativen Start-ups und etablierten Unternehmen den hohen Innovationsgrad im Rheinland feiern?

Dafür richtet der Digital Hub Cologne mit dem Cologne Innovation Award erstmalig die passende Preisverleihung aus, mit dem regional ansässige Unternehmen für innovative Projekte im Bereich digitale Transformation prämiert werden. In den vier Auszeichnungskategorien des Cologne Innovation Award „Business Model“, „Corporate Culture“, „Customer Centricity“ und „Value Chain“ soll es nicht nur einen, sondern immer zwei Sieger geben: Ausgezeichnet durch eine hochkarätig besetzte Fachjury werden sowohl innovative Start-ups als auch etablierte Unternehmen aus dem gesamten Rheinland.

Mit diesem Preis sollen die Hidden Champions der Region präsentiert und das gesamte Rheinland als Standort für Digitalisierung und Innovation positioniert werden. Das Ende der Bewerbungsfrist für die Teilnahme war am 5. September 2018.

Die eigentliche Preisverleihung des Cologne Innovation Award findet einige Monate später statt, zu der die Vorstände, die Geschäftsführer und die innovationstreibenden Mitarbeiter aller teilnehmenden Unternehmen herzlich eingeladen sind.

www.colognecoinnovationaward.de



Mike Schnoor
Digital Hub Cologne
www.digitalhubcologne.de



© Fotos: Dr. Daniel A. Opoku

In fünf Schritten effektive Unternehmensfotos entwickeln

Bilderstrategien für Unternehmen

Kunden können über immer mehr Kanäle angesprochen werden. Zugleich werden Märkte immer transparenter und internationaler. Fotos helfen dabei, Kunden zu erreichen und zu halten. In fünf Schritten lässt sich eine Bilderstrategie erstellen, die eine gezielte, kreative und ressourcenschonende Kundenansprache mit Fotos erleichtert. Am Anfang steht die Unternehmens- und Kundenanalyse.

Schritt 1: Am Anfang einer Bilderstrategie ist es wichtig, für das eigene Unternehmen eine Standortbestimmung vorzunehmen.

Welche Marktpositionierung wird angestrebt? Über welche Qualifikationen und Stärken verfügt das Unternehmen und wie werden sie eingesetzt? Die Antworten auf diese und ähnliche Fragen liefern erste Anhaltspunkte für Motivideen. Aus der Standortbestimmung lassen sich auch erste Ideen für einen authentischen „Look“ ableiten.

Schritt 2: Nun stehen die Kunden im Rampenlicht.

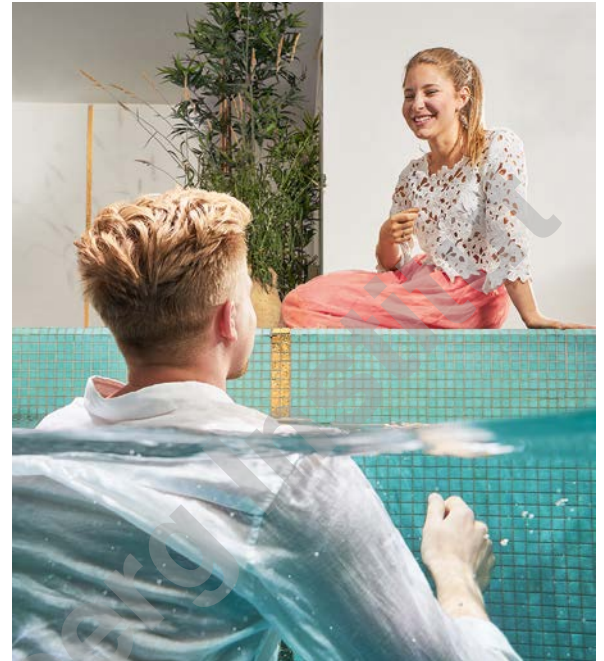
Um die Kunden und ihre Bedürfnisse zu erfassen, wird das Konzept der „Buyer-Persona“ empfohlen. Eine Buyer-Persona ist eine fiktive Person, die stellvertretend für die Kundengruppe steht. Eine Buyer-Persona umfasst soziodemographische Merkmale, Arbeitsumfeld, Gewohnheiten, Kommunikationsverhalten, Bedürfnisse, Wünsche, Ziele

und emotionale Merkmale. Es ist wichtig zu prüfen, ob sich die Wunsch-Kunden in der Buyer-Persona wiederfinden. Auch sollte klar sein, welches Bedürfnis das Unternehmen genau befriedigen will. Danach kann überlegt werden, wie ein Kunde im Kaufentscheidungsprozess mit Bildern angesprochen werden soll.

Planung einer Bilderstrategie

Schritt 3: Um Kunden mit Bildern erfolgreich anzusprechen, ist vor allem Kreativität gefragt.

Zuerst sollte daher die Botschaft für die Kundenansprache formuliert werden. Diese Botschaft lässt sich dann in Bildideen übersetzen. An dieser Stelle lohnt sich auch ein Blick auf neue Foto-Technologien. Lässt sich die traditionelle Fotografie sinnvoll ergänzen? Könnten etwa animierte Fotos oder interaktive 360-Grad-Bilder noch wirkungsvoller sein?



Schritt 4: Wer hinter die Kulissen der Bilder von Influencern und Werbetreibenden schaut kann sehen, welcher Aufwand hinter jedem einzelnen Bild stecken kann.

Es lohnt sich deshalb den Bedarf an Bildern und deren Verwertung gut zu planen. Mit welchen Bildideen soll der Kunde wie oft und über welchen Kanal erreicht werden? Ressourcen-Einsätze von Agenturen, Modellen, Visagisten, Stylisten, Assistenten, Fotograf, Requisiten und anderen Dingen lassen sich so optimieren.

Schritt 5: Wenn diese Planungsschritte durchlaufen sind lässt sich abschätzen, wie viele Bilder benötigt werden und wie hoch ein Budget hierfür sein müsste.

Prioritäten für die verschiedenen Bildideen können helfen, mit Budgetbegrenzungen umzugehen. Die Bilderstrategie ist damit fertig. Nun kann mit der Image-bildenden Fotografie losgelegt werden.

Das Beispiel „Tiefgang“ der Köln City Church

Freikirche und Mitglied im Bund freikirchlicher Pfingstgemeinden KdöR. Die Gottesdienste der KCC finden im Cinedom statt. Besucher sind Menschen jeden Alters. Junge Erwachsene bilden die stärkste Altersgruppe. Von Veranstaltungen der KCC wird über verschiedene Kanäle berichtet. Bilder werden in der Außendarstellung auf fast allen Kanälen eingesetzt. Für Predigt-Serien werden immer wieder neue Kommunikationskonzepte mit Fotostrecke erstellt. Die Predigt-Serie „Tiefgang – Diving into relationship“ thematisiert das Leben als Single, in einer Beziehung und

Ehe. Angesprochen werden Bedürfnisse nach Gemeinschaft, Freundschaft, Vertrautheit und Intimität. Die Entwicklung hinein in eine immer enger werdende Beziehung wird durch Aufnahmen über, an und unter der Wasseroberfläche und durch die Haltung des Paares zueinander vermittelt. Die Gestaltung vermittelt eine heitere bis romantisch-knisternde Stimmung. Bei diesem Fototermin waren sieben Personen ca. elf Stunden im Einsatz.

Das Beispiel der Köln City Church zeigt, dass eine Bilderstrategie auch bei gemeinnützigen Einrichtungen eingesetzt werden kann. Auch in Unternehmen können Bilderstrategien helfen, Kunden effektiv mit Bildern zu erreichen.



Dr. Daniel A. Opoku
Image-building photography
www.opoku.de

LAST
CALL

Green Economy Monitor 2017

Der Green Economy Gründungsmonitor (GEMO) untersucht Indikatoren und Entwicklungen zu Gründungen in den Bereichen Erneuerbare Energien, Energieeffizienz, Kreislaufwirtschaft und weiteren Feldern der Green Economy. Unter Einbeziehung der Gründungsjahrgänge 2015 und 2016 analysiert der Green Economy Gründungsmonitor 2017 neben der aktuellen Entwicklung der grünen Gründungen in Deutschland erstmalig Fragen rund um die Finanzierung grüner Start-ups. Für den GEMO 2017, wurden Datensätze von insgesamt 6875 Betriebsgründungen herangezogen. www.start-green.net



NÄCHSTER TERMIN
26. September



Das Network-Meeting beim Frühstück um halb neun in Kalk

Kalker Tafelrunde

Am 16. Mai gab es wieder die „Clubrunde“ im RTZ – morgens halb neun, zum Frühstück. Knapp 30 Besucher kamen um Themen rund um „Nachhaltige Kommunikation und Fairness“ zu lauschen.

Gleich zwei Keynote-Speaker hatten sich angesagt: Robert Sedlak aus der Agentur für nachhaltige Kommunikation tippingpoints und Samuel Waldeck, Mitgründer und Geschäftsführer der Shift GmbH, dem einzigen Smartphone-Hersteller in Deutschland.

Der Geschäftsführer des RTZ, Dr. Heinz Bettmann, freute sich besonders über diese beiden Referenten. Der eine, Experte für nachhaltige Kommunikation und (ehemaliger) Shift-Phone-Nutzer, philosophierte darüber, wie die Bot-

schaft Nachhaltigkeit vermittelt werden kann. Wir alle erinnern uns an die Plakat-Initiative Anfang 2017 der Bundesumweltministerin, die nie stattfand, weil der Kern der Botschaft („Steht das Schwein auf einem Bein, ist ...“) offenbar zu hart getroffen wurde.

Der zweite Referent, Samuel Waldeck, ist Mitgründer und Geschäftsführer der Shift GmbH, die seit Ende 2014 in Deutschland das „nachhaltige Shiftphone“ vertreibt. Dieses Smartphone lässt sich vom Nutzer nahezu komplett zerlegen, so dass jeder beispielsweise den Akku selbst tauschen kann. Und faire Produktion ist auch bei Smartphones kein Hexenwerk. Im Übrigen steht es den in Deutschland bekannteren Smartphones in nichts nach. Wir stellen das Unternehmen in diesem RheinZeiger auf den Seiten 36 und 37 ausführlich vor.

Kommunikation braucht jeder, Unternehmen ganz besonders. Der Alltag ist geprägt von E-Mails, jeder hat heute ein Smartphone, und jetzt reden wir auch noch viel über Datenschutz. Wir wollen eine bessere Welt, wir wünschen uns nachhaltiges Handeln. Die Kalker Tafelrunde hat Beispiele gezeigt, wie genau das in der modernen Welt von heute möglich ist.

18. September 2018

**LAST
CALL**

StartupCon 2018 in Köln

Die nächste StartupCon steht kurz bevor. Am 18. September 2018 öffnet sie in der Lanxess Arena ihre Türen. Wieder gibt es die Möglichkeit für Start-ups, Unternehmen, Kooperationspartner und Geldgeber zu treffen. Wieder will die Gründermesse neue Rekorde schaffen: Über 500 Start-ups sollen mehr als 10.000 Besucher erwarten dürfen. Auch bei dieser fünften Auflage der Gründerkonferenz ist das RTZ mit einem Stand vertreten. Einzelheiten sind auf den Seiten 38 bis 41 beschrieben.

www.startupcon.de



Zukunftssicherung durch Innovation, Digitalisierung und Transformation?

Innovation Kickbox

Immer wieder fragen sich Unternehmen, wie sie ihr Produktspektrum, den Anwendungsbereich ihrer Produkte oder ihren Kundenkreis erweitern können. Es geht um die Zukunftssicherung, um Aktualität im Markt. Da können eigene Entwicklungen helfen, aber noch besser wäre ein „um die Ecke denken“, sozusagen „out of the box“. Hier kann die „Innovation Kickbox“ weiterhelfen.

Die Innovation Kickbox der MAK3it liefert eine Anleitung, eigenständig neue Lösungen zu entdecken und neue Geschäftspotenziale abzuschätzen. Mit dem Werkzeug aus der Box können kreative Menschen ihre neuen Ideen und die dazu passenden Geschäftsmodelle eigenständig definieren, bewerten, verfeinern und selbstständig weiter entwickeln.



Was kann die Innovation Kickbox?

Die Innovation Kickbox ist ein erprobtes Innovationsprogramm in einem in sich geschlossenen Baukastensystem. Jeder kann sie anwenden: In fünf Stufen lassen sich neue innovative Produkte und Dienstleistungen schnell testen. Mit rasanter Geschwindigkeit kann die Effektivität der Innovationsentwicklung gesteigert werden; Ergebnisse lassen sich unmittelbar erkennen.

Wer nutzt die Innovation Kickbox?

Die Innovation Kickbox der MAK3it wurde primär für mittlere bis große Organisationen konzipiert, insbesondere für KMUs. Die Organisationen nutzen den strukturierten Kickbox-Prozess um Mitarbeiter (z.B. Intrapreneure) in das Innovationsmanagement einzubinden. Dabei ist die Anwendung der Kickbox sehr gut für die Digitalisierung nutzbar; sie ist skalierbar und eignet sich hervorragend für das Talentscouting.

Innovation Kickbox
mladen@mak3it.com
www.innovation-kickbox.de

HLP Management-Diskurs

managen – stabil oder agil 	Intrapreneurship – top-down or bottom-up 	Verantwortung – Moral oder Compliance
Change – so oder so 	Nachhaltigkeit – Pflicht oder Chance 	Wissenstransfer – push or pull
Performance – intrinsisch oder incentiviert 	Strategie – systematisch oder intuitiv 	MANAGEMENT versus LEADERSHIP

HLP Booklets zum Preis von je € 9,50 erhältlich über:

HLP Management Connex
Hermannstr. 41 | D-60318 Frankfurt am Main
Partner der HLPgroup | www.hlp-group.com

Tel: +49 (0) 69 - 97 58 12-0
Mail: post@hlp-connex.de
Web: www.hlp-connex.de



© Catprint Media GmbH

Problematisch

Gründerpersonen sind Menschen, die mit den Problemen anderer Geld verdienen wollen. Ja, das geht wirklich. Und deshalb gilt es, immer zuerst Probleme zu erkennen und dann Lösungen zu finden. Beides sollten Sie als Gründer besonders gut können. Und wenn Sie mal keine Lösung wissen? Nun, dann müssen Sie nachdenken. Sie müssen Kreativität entwickeln. Natürlich könnten Sie sagen: „Ein Problem? Na und: Man muss es einfach positiv sehen. Dann ist es gar nicht mehr so schwierig. Dann kann man auch mit einem Problem leben ...“. Nur, wie verdienen Sie dann Geld?

Gehen Sie doch einmal in sich. Manchmal hilft es, einmal darüber zu schlafen. Am nächsten Morgen sprudeln dann die Ideen. Oder Sie meditieren. Sie gehen so ganz in sich. Ganz nach dem Motto: Nichts überstürzen. Es soll auch Menschen geben, denen fallen die besten Ideen unter der Dusche ein. Also: Duschen Sie doch mal wieder. Oder setzen Sie sich mitten im Wohnzimmer oben auf Ihre Stehleiter.

Natürlich können Sie auch Kreativitätstechniken anwenden. Und damit ganz systematisch nach Lösungen suchen. Aber Vorsicht: Das könnte in Arbeit ausarten. Und wenn sich einfach kein Geistesblitz einstellen will, hoffen Sie auf Ihren Bauch. Lösungen aus dem Bauch heraus sind oft gute Lösungen. Oder Sie fragen einfach andere. Vielleicht kennen Sie ja jemanden, der jemanden kennt, der ... Womit wir bei der kölschen Lösung wären.

Ach ja: Mit dem Kölschen Grundgesetz kommt man ja vielleicht auch weiter. Ganz nach dem Motto: Et hätt noch immer jot jejange. Na bitte, geht auch. Dann hofft man darauf, dass das Sprichwort stimmt: Die Hoffnung stirbt zuletzt ...

Und überhaupt: Was ist eigentlich ein Problem? Wir reden über Lösungen und darüber, dass man den Dingen auf den Grund gehen soll. Aber noch einmal: Was ist ein Problem?

Bei Wikipedia steht: Der Begriff kommt aus dem Griechischen: **πρόβλημα** problēma, und bedeutet zu deutsch: das Vorgeworfene, das Vorgelegte, „das, was [zur Lösung] vorgelegt wurde“. Ein Problem nennt man eine Aufgabe oder Streitfrage, deren Lösung mit Schwierigkeiten verbunden ist. Na bravo: Es ist auch noch mit Schwierigkeiten verbunden ... Ich hab's gewusst: Ein Problem kommt selten allein.

Weiter heißt es: Probleme stellen Hindernisse dar, die überwunden oder umgangen werden müssen, um von einer unbefriedigenden Ausgangssituation in eine befriedigendere Zielsituation zu gelangen. Probleme treten ... in allen Lebensbereichen auf ... und es kann sinnvoll sein, die Ausgangssituation auf ungewohnte Art und Weise zu betrachten. Und zur Lösbarkeit heißt es: Nicht alle Probleme sind lösbar.

Schade. Ich hätte die Quadratur des Kreises zu gerne kennen gelernt. Aber ist es nicht schön, wie Definitionen formuliert werden können und wie man über „Probleme“ philosophieren kann?

Egal: Sie sind Gründer. Sie wollen mit Lösungen Geld verdienen. Wenn Sie dieses Problem gelöst haben, dann wissen Sie, wie man mit Problemen Geld verdienen kann.

In diesem Sinne: Bleiben Sie problematisch.

Ihr

Otto von der Krypto

18. September 2018

Startup-Leitfaden Köln

Der „Startup-Leitfaden Köln“ erscheint zur StartupCon 2018 in neuer Auflage. Er gibt einen umfassenden Überblick über die Gründerszene in Köln, insbesondere über die zahlreichen (über 50) Gründerräume wie Gründerzentren, Coworking Spaces, Inkubatoren, Acceleratoren, etc. Auch für Gründer interessante Dienstleister stellen sich vor. Damit gibt es erstmals ein Buch (DIN A5, 220 Seiten, ISBN 978-3-9817232-3-6), welches ein vollständiges Spiegelbild des Gründerökosystems Köln zeigt. Ein Nachschlagewerk mit vielen Informationen rund um das Thema Gründung in Köln.

www.rtz.de

LAST
CALL



© Teresa Rothwangl – www.teresa-rothwangl.com

3 Praxistipps für Start-ups

Das erste Jahr des Teams der Event-Reporterin

Am Anfang stand eine Frage aus unserem Netzwerk. „Könnt ihr nicht gemeinsam Messe- & Event-Reportagen anbieten? Interviews machen, Videos drehen?“ Aber ja. Eine Geschäftsidee war geboren. Die fiel auf fruchtbaren Boden.

Als freie Online-Redakteurin hatte ich schon vor Jahren ein Online-Magazin ins Leben gerufen, auf Events mit Stift, Block und Aufnahmegerät für die Nachberichterstattung O-Töne eingefangen. Gemeinsam mit meinem Mann Alexander als Event-Fotograf. Damals noch Traum, heute Realität: Live- oder Video-Reportagen mit Interviews direkt vom Event.

Zu gründen ging schnell. Von der Idee über den GbR-Vertrag bis zum Launch der Website vergingen nur sechs Wochen. Trotz des Tempos setzten wir auf langsames, aber nachhaltiges Wachstum. Statt Crowdfunding durch Family & Friends oder Businessplan & Banken-Beteiligung lieber agil mit ständiger Anpassung und überschaubaren Ressourcen.

Beide sind wir seit Jahren selbständig tätig, wissen, dass unternehmerisches Risiko nicht erst bei Planabweichung entsteht. Eine Geschäftsidee wie unsere wird nicht im stillen Kämmerlein über Jahre zu einer fulminanten Erfolgsgeschichte. Ausprobieren und anpassen lautet die Devise.

Tipp #1: Das Netzwerk einbinden – von Anfang an: Fragen stellen und mit den Antworten arbeiten!

Wir haben anfangs ständig mit Menschen über unsere Geschäftsidee geredet, sie rekapituliert, Fragen und Kritik aufgegriffen. So entstand das Logo, entwickelte sich das Corporate Design. Es folgte ein erster Video-Dreh mit Storyboard – anfangs rudimentär und immer offen für Kritik. Wir haben gefeilt und optimiert aber uns auch nicht beirren lassen.

Tipp #2: Nicht schnacken, machen! Eine Idee ist nur so gut wie sie sich am Markt bewährt!

Unsere Idee zog weitere Kreise. Wir haben Produkte ausgearbeitet, das Geschäftsmodell verdichtet, die Preise dafür kalkuliert. Bei ersten Einsätzen konnten wir uns beweisen, Abläufe überdenken, den Praxistest machen. Das ist wichtig und absolut notwendig. Denn erstens kommt es anders, zweitens als man denkt. Das darf man nicht fürchten, sondern feiern. Wo sonst als in der konkreten Umsetzung bekommt man solche Lerngeschenke überreicht?

Tipp #3: Mut zum Scheitern – denn nur wer sich traut nicht ständig perfekt zu sein kann langfristig erfolgreich werden!

Wir sind entschlossen, anpassungsfähig und prüfen uns, unsere Produkte und den resultierenden Erfolg. Wir planen, korrigieren, passen an und entwickeln weiter.

Das braucht Neugier, Durchhaltevermögen und vor allem Mut – auch mit Rückschlägen, Verzögerungen oder (meist wohlmeinender) Kritik umzugehen.

Diese Erfahrungen nutzen wir um unser Wissen stetig zu erweitern, Wissenslücken in der Praxis zu schließen. Das ist kein abgeschlossener Prozess, sondern der Beginn einer hoffentlich langen und nachhaltigen Reise durch die Unternehmenslandschaft oder einfach agiles Arbeiten und Prozessoptimierung im digitalen Wandel.



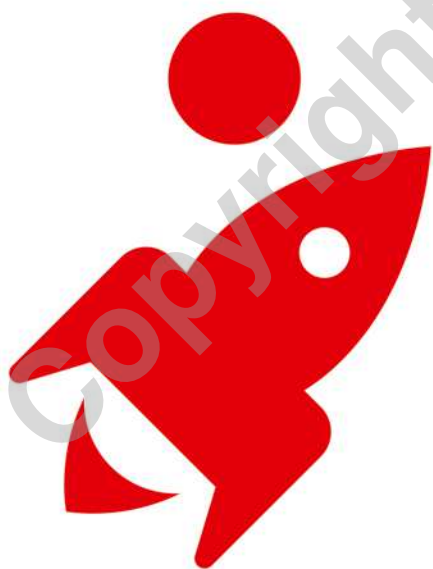
© Teresa Rothwangl

Martina & Alexander Troyer

TT Event Media & Verlag GbR
kontakt@messe-event-reportagen.de
messe-event-reportagen.de



Starten ist einfach.



**Wenn man für seine Ideen
einen starken Partner an
seiner Seite hat.**

sparkasse-koelnbonn.de/gruendung



Wenn's um Geld geht

**Sparkasse
KölnBonn**