

RheinZeiger

Innovationen, Perspektiven und Impulse aus Köln

Köln | Oktober 2016 | Ausgabe 28 | www.rheinzeiger.de

Köln – Digitaler Technologiestandort

startupregion guideline web & print

Life Science in Köln im Rheinland

Köln Beikircher digitalisiert

StartupCon Meeting goes Arena

**WETT-
BEWERB**
Seite 26



Veranstaltungen Oktober 2016 – April 2017

6. Oktober 2016

Kölner Karrieretag 2016 im RheinEnergieStadion. Jobmesse mit Vorträgen. www.karrieretag.org

6. – 7. Oktober 2016

G-Forum Jahreskonferenz Die interdisziplinäre Jahreskonferenz zur Gründungsforschung, dieses Jahr in Leipzig. www.rgr-ev.de/g-forum-2016-leipzig

7. – 8. Oktober 2016

Deutscher Gründer- und Unternehmertage deGUT in Berlin Auf dem Gelände des Flughafens Berlin-Tempelhof (Hangar 2) treffen sich junge Unternehmen und Institutionen zum Austausch. www.degut.de

7. – 8. Oktober 2016

Innovativer Start-Up-Treff Gründer und Experten treffen sich zum „Idea Lab 2016“ an der WHU – Otto Beisheim School of Management in Vallendar. www.idea-lab.org

18. – 20. Oktober 2016

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

27. Oktober 2016

StartupCon Das große Gründermeeting von business-on.de in der Lanxess Arena. Das RTZ ist mit einem Stand dabei. www.startupcon.de

29. – 30. Oktober 2016

Die START-Messe in Nürnberg Informationen zu den Themen Gründung, Finanzierung, Unternehmensentwicklung. www.start-messe.de

2. November 2016

20. NUK-Businessplan-Wettbewerb in Köln im KOMED-Saal. Interessierte können sich auf dieser Homepage registrieren. www.neuesunternehmertum.de

7. – 9. November 2016

BIO-Europe 2016 in Köln Die Partnering-Konferenz für die internationale Biotechnologie-Szene in der Koelnmesse – Congress-Centrum Nord. www.ebdgroup.com/bioeurope

12. November 2016

ScieCon NRW 2016, Bochum Firmenkontaktmesse für Biowissenschaftler und Mediziner. www.sciecon.bts-ev.de

14. – 17. November 2016

MEDICA 2016 Die internationale Fachmesse mit Kongress – das „Weltforum der Medizin“ in der Messe Düsseldorf – Der BioCampus Cologne ist dort vertreten. www.medica.de

14. – 20. November 2016

Gründerwoche in Deutschland Aktionen und Events zum Thema Unternehmertum. www.gruenderwoche.de

15. und 18. November 2016

Gründerwoche Deutschland im RTZ
14. November: „Business Model You“ – Der kostenlose Trainingstag zur persönlichen Variante des Businessmodells CANVAS.

15. November: „Der Businessplan“ – Konzept – Pitch Deck und Geschäftsmodell. www.rtz.de und www.gruenderwoche.de

20. – 21. November 2016

DIE INITIALE 2016 Existenzgründermesse in den Westfalenhallen Dortmund. <http://www.die-initiale.de>

23. – 24. November 2016

QUERDENKER-Kongress 2016 Innovative Denkfabriken, intelligente Netzwerke und mobile Technologien neu denken. Kongresshalle München. www.querdenker.de

25. November 2016

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

30. November – 1. Dezember 2016

PerMediCon 2016 Der interdisziplinäre Kongress mit begleitender Ausstellung zur personalisierten Medizin in der Köln Messe. www.permedicon.com

1. Dezember 2016

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

7. – 8. Dezember 2016

7. NRW Nano Konferenz in Münster Fachvorträge zu aktuellen Trends der Nanotechnologie. www.nmwp.nrw.de/nanokonferenz

Ausblick 2017

26. Februar 2017

Große Sonntagssitzung der Karnevalsgesellschaft „Die Große von 1823“ um 20:00 Uhr im Gürzenich Festsaal. Kartenanfragen an das RTZ. www.dgv-1823.de

5. – 6. April 2017

Deutsche Biotechnologietage 2017 in Hannover Der Arbeitskreis der BioRegionen Deutschlands und Bio Deutschland laden ein zum Forum der deutschen Biotechnik-Branche. www.biotechnologietage.de



© Joachim Rieger

Liebe RheinZeiger-Leser

Jetzt startet sie, die Digitalisierung dieser Welt. Ja, Sie fragen sich nun sicher und mit Recht: Startet? Das läuft doch schon längst. Die Frage könnte sein: Wo läuft es denn hin? Richtig. Ich stimme Ihnen voll und ausdrücklich zu.

Der Reihe nach. Die „Digitale Welt“, wir kennen sie: Online einkaufen kann man ständig, überall und einfach auf der Couch. Und natürlich: Die Steuererklärung mit Elster funktioniert mittlerweile auch halbwegs – und wie alles andere auch papierlos. Aber demnächst sollen ja der Mittelstand und insbesondere auch die Handwerksbetriebe digital unterwegs und somit wettbewerbsfähig sein. Ich hoffe, dass dies besser gelingt als mit dem Selbstfahrrauro Tesla. Die Fertigung von Produkten, automatisch per 3D-Drucker gefertigte Ersatzteile, der Handel mit allem und jedem im Internet, der Maßanzug von digitalen „Rundum-Portraitfoto“, alles machbar. Damit verbunden der Wechsel des Geschäftsmodells ganz nach Lust und Laune (?).

Einkaufen ist heutzutage für Verbraucher und für Unternehmen „Mainstream“ (Was für ein Begriff!). Auch im B2B-Bereich werden E-Business-Plattformen nach und nach Standard. Bei den Möglichkeiten, die Webseiten, Online-Shops und Social-Media bieten, ist es nicht leicht, den Überblick zu behalten und die passenden Tools und Trends für das eigene Geschäft zu finden. Marketing-, Verkaufs- oder Geschäftsprozesse sollten digitalisiert werden. Wie erreicht man neue Kunden, überregionale Sichtbarkeit und optimiert gleichzeitig die betrieblichen Abläufe? Und bezahlen? Kein Thema – mit Bitcoins (vgl. Seite 41).

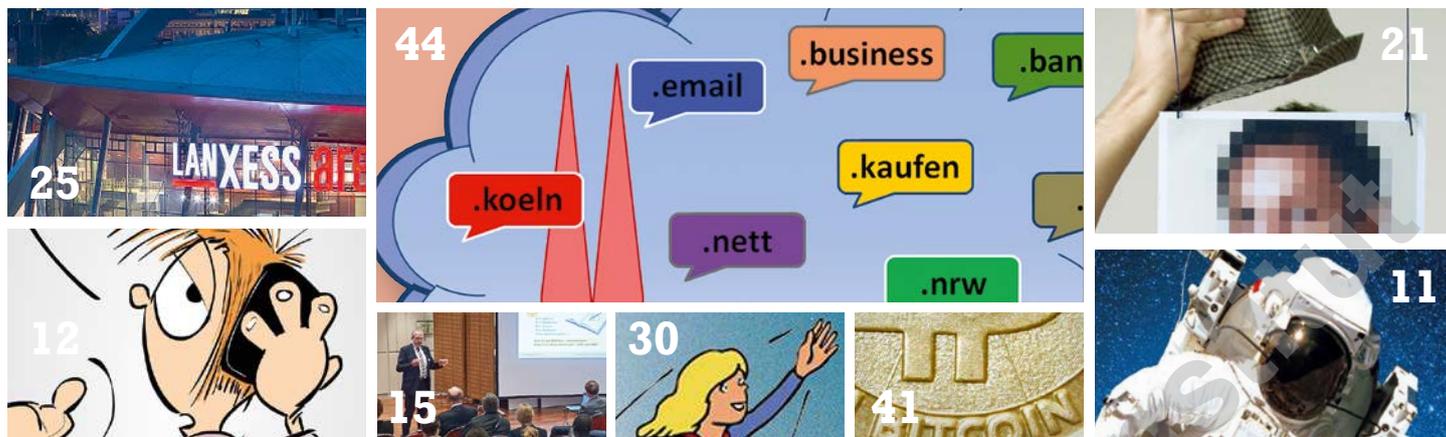
Wie verändert sich die Arbeitswelt durch die digitale Transformation? Vom Recruiting über interne Arbeitsabläufe, eine veränderte Unternehmenskultur bis zum Entstehen von neuen Berufen, internationaler Vernetzung und „always on“ – viele kontrovers zu diskutierende Themen ranken sich um die „digitale Arbeit“. Home Office – neu definiert.

Datensicherheit: Der Trojaner „Locky“ hat jüngst wieder gezeigt: Cybersecurity ist ein Thema, mit dem sich jeder auseinandersetzen muss. Welche Sicherheitsrisiken ergeben sich durch die Digitalisierung der Geschäftsprozesse und wie kann man seine IT-Architektur noch besser schützen? Ich darf anmerken: Schön, dass Sicherheitsgedanken wieder da sind. Im Facebook-Zeitalter gewann man schon das Gefühl, die Menschen hätten den Sinn für Datensicherheit verloren.

Die Trends sind klar: Apps, Content Marketing, Internet of Things oder Wearables: Das sind die großen Trends. Auf der CeBIT redete man von „dEconomy“ – man sieht, wie disruptiv allein das Wort schon ist – und meinte damit, wie umfassend das „Digitale“ auf Wirtschaft und Gesellschaft einwirkt. Wie lebt, wie funktioniert eine digitalisierte Gesellschaft? Apps kommen, Apps gehen. Was ist Fortschritt? Was ist gut für den Menschen? „Digitale Trends“ – ein wunderbares Thema für das Volk der Dichter und (visionären) Denker...

Nur diese Frage beschäftigt mich: Warum werden Design-Unternehmen immer öfter angefragt, Dinge mit neuer Haptik für den Gebrauch durch Menschen zu erfinden?

Willkommen im Leben 4.0!



- 5 **Digitale Welt**
Digital Hub Cologne
- 7 **Gründerräume**
Eine kleine Definition
- 6 **Gründerland Deutschland**
Start-ups im RTZ
- 8 **Intrapreneure & Entrepreneure**
Die HLP Frühjahrstagung
- 10 **BioRiver**
Businessfrühstück und BioRiver Boost!
- 12 **Konrad Beikircher**
Ich brauch ne App
- 14 **Argumente für Köln**
Argumente für Beikircher
- 15 **Gründertag Köln 2016**
Nachlese
- 16 **BioCampus Cologne**
Life Science Herbst auf BCC
Neues bei den Biotechs
- 18 **Community I**
Innovationen aus Köln und aus dem RTZ
- 20 **Community II**
Start-ups aus dem Umfeld des RTZ
- 21 **Unternehmensname**
Wie heißt mein Baby?
- 25 **StartupCon 2016**
Programm & Location
Speaker & Exhibitors
Rückblick 2015
- 30 **5 Zutaten für den Erfolg**
Storytelling
- 33 **„WWW“ verändert die Welt**
25 Jahre Internet
- 34 **Community III**
Technologie-Kompetenz im RTZ
- 36 **Life Science in Köln**
Biotechs auf Erfolgskurs
- 37 **Biotechnik und Gesundheit**
Nutzen für Menschen
- 38 **Weiterbildung**
Studium und Literatur
- 39 **Kalker Tafelrunde**
Der digitalisierte Flughafen
- 40 **Green Economy**
Wertewandel geht an den Start
- 41 **Bitcoin**
Die Währung der digitalen Welt
- 42 **Rotonda Business Club**
Geschäfte, Clubleben und Akademie
- 44 **Der richtige Domainname**
Auftritt auf der Bühne des
World Wide Web I
- 46 **Digitalisierung und Wirtschaft**
Kommunikation & Wirtschaft
neu denken
- 48 **Startup-City Cologne**
Das Buch, das Portal und der Gipfel
- 50 **Erfolgsgeschichten
rechtsrheinisch**
Viel Haarmonie – Salon-Start-up
Hoofs – Schneider-Start-up

Impressum

Herausgeber

RTZ Köln GmbH in Kooperation mit vfw Köln
rechtsrheinisch / 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, Ilona Schulz

Anzeigen

Ilona Schulz / ilona.schulz@rheinzeiger.de /
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, Ilona Schulz

Gestaltung

DesignBüro Blümling, Köln / mail@bluemlingdesign.de

Druck

Warlich Druck Meckenheim GmbH
Am Hambuch 5, 53340 Meckenheim,
www.warlich.de



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

Wenn schon Start-up Digital, dann in Köln

Start-up-Region Köln

Diese Start-up-Region zählt aktuell über 600 digitale Unternehmen, die nicht älter sind als zehn Jahre – das sind 35 Prozent aller digitalen Unternehmen oder 2,9 Prozent aller Unternehmen insgesamt in Köln. Herausgefunden hat es IW.Consult, nachzulesen ist es in der Studie, die im Juni 2016 vorgestellt wurde. Rund 30 Gründerräume bieten Start-ups einen Standort und verschiedene Serviceleistungen. Und alle diese Gründerräume sind zu finden auf einem Portal: www.startupregion.koeln.

In dem Gutachten beschreiben die IW Consult-Forscher die Bedeutung und die Struktur der digitalen Start-ups in Köln. Die digitale Wirtschaft gilt als Zukunftsbranche, deren Potentiale nun gehoben werden sollen. Zur „digitalen Transformation“ braucht es eine innovative und starke Gründerszene. Eine weitere wesentliche Voraussetzung ist die Finanzierung. Die Stadt Köln hat sich am Call des Landes NRW „Digitale Wirtschaft Hubs“ beteiligt und eine Förderzusage erhalten. Die Initiative „Start-up-City Cologne“ kann also starten.

Digital Hub Cologne

Der „Digital Hub Cologne“ braucht ein Zuhause und Personal – die Stellenausschreibungen sind bereits raus. Und das Wirtschaftsministerium NRW hat den „Digital Gipfel NRW“ ins Leben gerufen: Der erste findet am 25. 11. 2016 in Essen auf Zeche Zollverein statt. Ein Ziel ist es, den Mittelstand bei der Digitalisierung zu unterstützen, die Kooperation zwischen Start-ups und Mittelstand zu fördern. Der Wettbewerb um Kreativität und Innovation ist eröffnet, und den DWNRW Award 2016 gibt es auch – verliehen durch den Minister selbst.

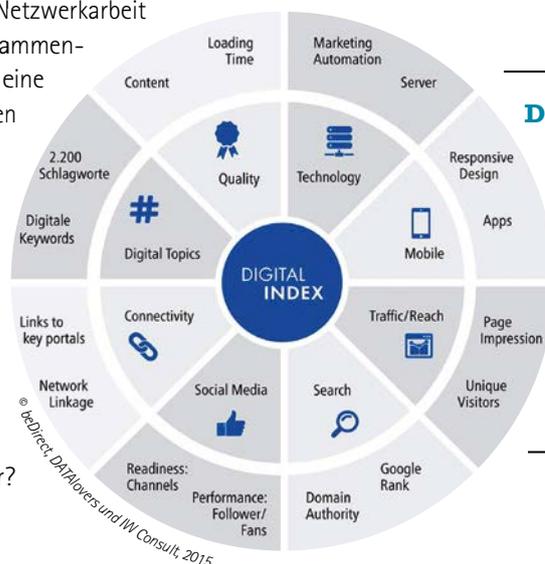
Der Digital Hub Cologne wird viel Netzwerkarbeit leisten müssen. Partner müssen zusammenfinden, innovative Lösungen für eine „intelligente Digitalisierung“ gefunden werden. Das hat viel mit Kommunikation zu tun, und so stehen sicher Apps für Smartphones immer wieder im Mittelpunkt.

Wichtige Messgröße ist der sogenannte „digitale Reifegrad“ der Unternehmen. Diesem Reifegrad wird große Bedeutung beigemessen was die Wettbewerbsfähigkeit der Unternehmen betrifft. Worüber reden wir?

Sven Ruoss formuliert es so: Unter der digitalen Transformation wird die Reise ins digitale Zeitalter verstanden. Dabei ist digitale Transformation das höchste Level des digitalen Wissens und baut auf der digitalen Kompetenz und der digitalen Nutzung auf. Digitale Transformation setzt digitale Informations- und Kommunikationstechnologien ein, um die Performance von Unternehmen und Organisationen zu erhöhen. Es geht bei der digitalen Transformation um Transformierung und Weiterentwicklung der Unternehmensprozesse, des Kundenerlebnisses und der Geschäftsmodelle.

Dies ist also Thema in Köln. Dazu muss das Miteinander von Unternehmen – digitale und weniger digitale – gefördert werden. Das Portal „startupregion.koeln“ haben wir genannt. Die StartupCon 2016 in der Lanxess Arena ist ein weiteres Highlight in Köln.

Das RTZ bringt ein Booklet auf den Markt, welches eine Orientierungshilfe für die „Start-up-Region Köln“ bietet: Den „Start-up-Leitfaden Köln“. Zu haben auf der StartupCon 2016 – dabei sein lohnt sich also. Ebenso wie Kommunikation. 



Die acht Dimensionen des Digital Index

Dieser „Digital Index“ zeigt in acht Dimensionen den Grad der digitalen Affinität. Da nur öffentlich zugängliche Daten verwendet werden, beschreibt er das digitale Gesicht der Unternehmen nach außen. Die Abbildung fasst die acht Dimensionen des Digital Index zusammen. Der Index wird mit digitalen Technologien ermittelt und misst den digitalen Reifegrad (DI) aller deutschen Unternehmen.



Die Start-up-Region Köln mit ihren Gründerräumen ist vielfältig

Gründerraum – was ist das?

Das RTZ bringt zur StartupCon einen „Start-up-Leitfaden Köln“ heraus, in dem u. a. die Gründerräume in Köln vorgestellt werden. Gründerräume, das sind alle Inkubatoren, Gründerzentren, Coworking-Spaces und wie man die Gebäude oder Institutionen nennen mag, in denen sich Start-ups ansiedeln und das eigene Unternehmen aufbauen. Viele Bezeichnungen lassen sich finden, sie alle haben ihre eigene Definition.

Der Start-up-Leitfaden Köln soll eine Orientierungshilfe sein, insbesondere für externe Interessenten, die in Köln einen Gründerraum oder ein Start-up suchen. Wir wollen hier die einzelnen Gründerraum-Varianten und in dem Zusammenhang genutzten Begriffe mit kurzen Definitionen vorstellen. Dazu seien vorab zwei Anmerkungen erlaubt:

- Die Diskussion um „Gründer oder Start-up“ wollen wir hier nicht führen, zumal es in Köln kaum „Start-downs“ gibt ...
- Die Begriffe Gründerzentrum, Existenzgründerzentrum, Technologiezentrum, Innovationszentrum, Start-up Zentrum, Inkubator, Brutkasten, Accelerator oder auch Coworking-Space werden häufig synonym benutzt. Tatsächlich ist eine Unterscheidung oft schwierig,

da sich die verschiedenen Einrichtungen oft nur wenig unterscheiden und weitgehend überlappende Dienstleistungen anbieten.

Die Gründerräume:

Inkubator ist eine Einrichtung, die Unternehmen auf den Weg der Existenzgründung bringt und sie dabei unterstützt. Sie stellt dem Start-up eine Umgebung bereit, welche die optimalen Bedingungen erfüllt, um erfolgreich in das Geschäftsleben zu starten.

Accelerator ist eine Institution, die Start-ups in einem bestimmten Zeitraum durch Coaching zu einer schnellen Entwicklung verhilft. Dies kann auch eine Einrichtung sein, die hilft, das internationale Geschäft anzukurbeln. Hierzu ein gutes Beispiel: German Accelerator (www.germanaccelerator.com).

Boot Camp Ursprünglich eine Einrichtung zur militärischen Ausbildung; heute werden auch Trainings und Seminare für Gründer so bezeichnet. In einer Art „Langzeit-Workshop“, der einige Monate dauern kann, werden Ideen

zu marktreifen Produkten oder Dienstleistungen weiter entwickelt. Boot Camps werden oft in Acceleratoren durchgeführt.

Coworking Space Institution, in der Freiberufler, Kreative, Start-ups oder „digitale Nomaden“ in größeren, offenen Räumen arbeiten und auf diese Weise oder durch Veranstaltungen, Workshops, etc., voneinander profitieren. Sie können unabhängig voneinander agieren und in unterschiedlichen Firmen und Projekten aktiv sein, oder auch gemeinsam Projekte verwirklichen und so Hilfe und/oder neue Mitstreiter finden.

Gründerzentrum Ein Gründerzentrum ist eine Einrichtung zur Unterstützung technologieorientierter, möglichst innovativer Neugründungen und Jungunternehmen bzw. auf Wachstum angelegter Start-up-Unternehmen. Daneben sollen Technologie- und Gründerzentren zur regionalen Wirtschaftsförderung und Vernetzung beitragen. Eine Einrichtung, die durch die Bereitstellung von Geschäftsräumen, Infrastruktur und Dienstleistungen die Wachstums- und Überlebenschancen der im Zentrum ansässigen Start-up-Unternehmen, zumeist mit Hilfe öffentlicher Mittel, fördern soll.

Innovationszentrum Unter den Begriff Innovationszentrum fallen sowohl Technologie- und Gründerzentren als auch Wissenschafts- und Technologieparks. Hier finden insbesondere Gründer- oder Technologieunternehmen mit innovativen Ideen Unterstützung. Diese Zentren bieten günstige Rahmenbedingungen für den Auf- und Ausbau von Start-ups, insbesondere innovativer, technologieorientierter Unternehmen.

Technologiezentrum Zumeist ein Gründerzentrum, in dem in erster Linie Technologie- oder technologieorientierte Unternehmen, ggf. auch Gründer, angesiedelt sind und betreut werden.

ITGZ Dies ist das Kürzel für Innovations-, Technologie- und Gründerzentren.

27. Oktober 2016

LAST CALL

StartupCon 2016 in Köln

Nun gibt es die dritte Ausgabe der Gründerkonferenz StartupCon. Und nun wird es die ganz große Nummer. Die Start-up-Welt trifft sich in der Lanxess Arena. Top-Referenten, zahlreiche Aussteller und Experten treffen auf unzählige Start-ups aus allen Branchen. Diese StartupCon tritt an, Rekorde zu brechen. Ausführliche Informationen lesen Sie ab Seite 25. Und das RTZ ist mit einem Stand und vielen Start-ups mit dabei.

www.startupcon.de

Gründerland Deutschland – Gründerregion Köln – Gründerraum RTZ

Im RTZ in Köln gehen Start-ups aus und ein – eine rege Gründercommunity arbeitet hier an der eigenen Zukunft – und an der Digitalisierung ihrer Kunden. Andere Start-ups kümmern sich um das Wohl und die Gesundheit des Menschen – mit und ohne digitale Technologien. Und um Start-ups aus dem Bereich Handwerk kümmern wir uns auch (vgl. S. 50/51).

Im RTZ gab es Erweiterungen – Start-ups haben den Markteintritt erfolgreich gemeistert und stellen Mitarbeiter/innen ein. Weitere Start-ups sind eingezogen, unter ihnen auch ein Life Science Unternehmen. Auch im RTZ steht das Thema Digitalisierung auf der Agenda. Bei der Kalker Tafelrunde am 31. August beispielsweise ging es um den Aufbau des „Airport 4.0“.

In wenigen Tagen öffnen sich die Tore der Lanxess Arena zur StartupCon 2016. Das RTZ ist auf der großen Gründerkonferenz mit einem Stand vertreten – Einzelheiten zu dieser Konferenz sind ab Seite 25 nachzulesen. In der 46. Kalenderwoche laufen Workshops zum Businessplan und zum CANVAS Business Model im FOUNDERS Club des RTZ – unser Beitrag zur Gründerwoche Deutschland.

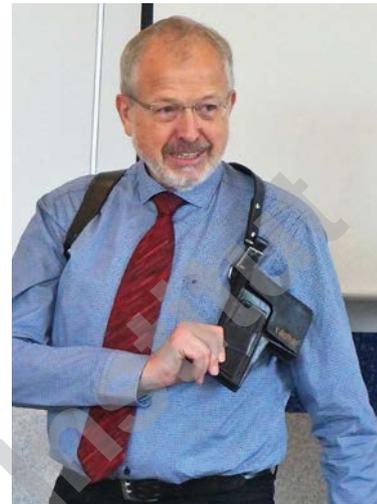
Zahl der Gründungen



Das RTZ ist Teil der „startupregion.koeln“. Alle diese „Gründerräume“ haben sich zum Kölner Start-up-Netzwerk zusammen gefunden; das Portal „startupregion.koeln“ ging ans Netz. Über das Buch des RTZ „Start-up-Leitfaden Köln“ können Sie auf Seite XX nachlesen.

Die Start-up-Community des RTZ wächst derweil weiter. Bis heute wählten über 260 neue Unternehmen das RTZ als ihren ersten Standort. Sie haben inzwischen weit über 1.800 Arbeitsplätze geschaffen, viele weitere Arbeitsplätze sind im Umfeld entstanden, zum Beispiel auf dem Hagen-Campus.

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).



HLPgroup nutzt den Spirit des RTZ für Frühjahrstagung

Von Entrepreneuren und Intrapreneuren

Seit inzwischen vier Jahren pflegt die HLPgroup einen engen Kontakt zum Rechtsrheinischen Technologie- und Gründerzentrum Köln. Regelmäßig wurden die von HLP durchgeführten Gründerseminare im Rahmen des EXIST-Programms im RTZ durchgeführt. Die Teilnehmer und die HLP Referenten wussten dabei stets die herzliche Atmosphäre und den besonderen Geist des RTZ zu schätzen.

Das sollte den weiteren Kollegen der HLPgroup nicht vorenthalten werden und so fand im Mai die diesjährige Frühjahrstagung im RTZ statt. Die HLPgroup ist ein Zusammenschluss von 17 Beratungsgesellschaften, die sich mit unterschiedlichen Schwerpunkten allesamt der Managementberatung widmen. Unter dem Slogan „complementary management consultants“ werden die Leistungsfelder der einzelnen Partner systematisch gebündelt.

Sarah Brill und
Ronald Maier
www.hlp-group.com



Besonders wichtig ist den Beratern dabei der Wissens- und Erfahrungsaustausch. Das geschieht einerseits über Publikationen und Veranstaltungen nach außen, aber natürlich über die Group-Treffen auch nach innen. Die diesjährige Frühjahrstagung stand dabei inhaltlich unter dem Motto „Vom Entrepreneurship zum Intrapreneurship“ und bildete den Startschuss für das zentrale Group-Thema im nächsten Jahr.

Dr. Heinz Bettmann hatte als RTZ-Geschäftsführer die Keynote zu Beginn der Tagung übernommen. Seine lebendige Vorstellung, welches Leistungsspektrum die Entrepreneure in seinem Haus abbilden und wie unkonventionell dabei vielfach vorgegangen wird, war die passende Motivation. In intensiven Gesprächen und Workshops wurde dann eineinhalb Tage in Köln-Kalk erörtert, wie die besondere Dynamik und Innovationsfreude von Entrepreneuren auch auf größere Unternehmen übertragen werden kann.

Entstanden ist dabei ein Workshop-Programm, das ab Herbst 2016 bei Großunternehmen umgesetzt wird. Gezielt werden Mitarbeiter einer größeren, hierarchischen Organisation geschult und qualifiziert, um in ihrem Umfeld die Aufgabe des Intrapreneurs anzunehmen. Damit hat der besondere Spirit des RTZ und seiner Gründer nicht nur die HLP Berater inspiriert, sondern wird auch künftig in das eine oder andere größere Unternehmen getragen. 



© Fotos auf diesen Seiten: HLP Group

HLP Management Diskurs: Verantwortung – Moral & Compliance

Ein spannendes, hochaktuelles und zugleich sensibles Thema wurde am 6. Juni 2016 im Frankfurter Gallus Theater kontrovers diskutiert: Brauchen wir Compliance? Brauchen wir ein Regelwerk für Wohlverhalten oder reicht das heutige (freiwillige) Wertesystem aus? Regeln kann man brechen. Was ist korrektes Handeln? Und wer übernimmt Verantwortung für das Handeln? Grundverschiedene Standpunkte prallten durchaus hart aufeinander.

Im moderierten Diskurs wurden die gegensätzlichen Thesen anhand von Leitsätzen pointiert: Dr. Helmut Geiselhart (Managementtrainer, Philosoph) postulierte: „Moral ist unbestechliche Werthaltung und gibt den Maßstab für einwandfreies Verhalten; Compliance-Regeln gelten nur für den, der sie akzeptiert und sich daran hält!“ Dr. Martin Schmidt (Jurist, Senior Counsel Deutsche Bahn) hielt dagegen: „Compliance ist ein konkreter Maßstab, an dem sich alle gleichermaßen orientieren sollten; Moral ist subjektiv und öffnet Tür und Tor für Willkür!“

Gilt also die These von der funktional-differenzierten Gesellschaft, die den Handlungsspielraum definiert, und Beiträge aus Philosophie, Psychologie und Theologie bieten Anregungen für moralisches Handeln? Oder ist dies die richtige Sichtweise: Moralvorstellungen einzelner Mitarbeiter und Moralvorstellungen einzelner Unternehmen taugen nicht dazu, ein funktionsfähiges Wirtschaftsleben sicherzustellen – nicht allein!“

Es war eine spannende Diskussion, auch mit dem Publikum – als Diskurs naturgemäß aber ohne Ergebnis. Die Positionen der Referenten, Initiatoren und Diskurs-Teilnehmer sowie weiterer Experten zu diesem Thema werden im neuen HLP Booklet „Verantwortung – Moral oder Compliance“ nachzulesen sein. Erscheint in Kürze. 

Der HDI Rundum-
Schutz für Young
Professionals.

HDI

Das ist Versicherung.

Erfolgreiche junge Berufstätige wünschen sich Unabhängigkeit in ihren Entscheidungen und Sicherheit im Leben. Die zielgerichteten Versicherungs- und Vorsorgelösungen von HDI schützen das, was Sie sich schon aufgebaut haben und was Sie in Zukunft noch erreichen werden.

Fragen Sie doch einfach Adal Abraham:

**HDI Vertriebs AG
Gebietsdirektion Köln West
Adal Abraham**

Charles-de-Gaulle-Platz 1
50679 Köln
Telefon +49 221 144-2784
Telefax +49 511 645-1153701
Mobil +49 177 7855545
adal.abraham@hdi.de



Dr. Jörg Möller
im Gespräch

© Frank Wiedemeier

BioRiver bringt seine Mitglieder mit den Großen ins Gespräch

BioRiver Businessfrühstück

Fast 60 Vereinsmitglieder waren der exklusiven Einladung zum ersten BioRiver Businessfrühstück in den Wirtschaftsclub Düsseldorf im Juni gefolgt. Nach einem spannenden Überblicksvortrag mit dem Titel „Die Wirklichkeit der globalen Pharmaentwicklung“ durch Dr. Jörg Möller, nutzten zehn der BioRiver-Mitglieder die außergewöhnliche Gelegenheit, für jeweils zehn Minuten direkt mit dem Leiter der globalen Entwicklung der Bayer Pharma AG zu sprechen.

„Ein super Auftakt für eine neue Veranstaltungsreihe“, so das Vorstandsmitglied Klaus Zimmermann, ehemaliger Geschäftsführer der IHK Düsseldorf, zu Beginn des Treffens.

Wolfgang Kintzel begrüßte die Anwesenden im Namen der NRW.BANK, die die Veranstaltung im Rahmen ihrer Branchenförderung unterstützte. Dr. Anita Loeschke von der Heinrich-Heine-Universität stimmte mit ihrem Vortrag zur Produktion von der Natur nachgebildeten Wirkstoffen mit

Klaus Zimmermann
und Dr. Frauke Hangen
im Gespräch



© Frank Wiedemeier

Hilfe biotechnologischer Verfahren auf das Thema ein. Anschließend hörten die geladenen Gäste den spannenden und mit Anekdoten gespickten Vortrag von Dr. Jörg Möller, Executive Vice President und Head of Pharmaceuticals Development der Bayer Pharma AG.

„Wir sehen das Rheinland mit erheblichem Potential im biotechnologischen/biomedizinischen Bereich und haben hier einen unserer Hauptforschungsstandorte. Nicht zuletzt aus diesen Gründen bin ich der Einladung zum BioRiver Businessfrühstück gerne gefolgt. Das Format sollte weiter gepflegt werden. Auch für uns haben sich aus den Gesprächen mit den BioRiver-Mitgliedern konkrete Anknüpfungspunkte ergeben.“, so das Fazit von Dr. Jörg Möller.

Dr. Norbert Schmeißer, Geschäftsführer der QuoMedic GmbH aus Köln, Spezialdienstleister für die Rekrutierung von Patienten für klinische Studien und Mitglied des BioRiver e.V. ergänzte: „Die Veranstaltung war aus meiner Sicht ein großer Erfolg. Die Möglichkeit zum direkten Austausch mit Herrn Dr. Möller, der ja einen wirklich sehr großen Namen in der Branche hat und dem wir unser thematisches Spektrum kurz darstellen durften, ist für uns ein weiterer wichtiger Schritt nach vorne.“



Wettbewerb für junge Unternehmer und Gründer

BioRiver Boost! 2016

Der Wettbewerb „BioRiver Boost!“ für junge Unternehmen und Gründer aus der Branche Biotech und Life Science geht 2016 in die dritte Runde. Zu gewinnen gibt es beste Geschäftskontakte zu führenden Pharma-, Chemie-, und Biotechnologie-Konzernen mit Sitz im Rheinland, hoch qualifiziertes Feedback von Experten für das eigene Unternehmen bzw. die eigene Geschäftsidee sowie mehr Sichtbarkeit im Markt.

„Wir haben ‚BioRiver Boost‘ ins Leben gerufen, weil wir Gründer und etablierte Unternehmen zusammenbringen und die Entwicklung der Biotechnologie im Rheinland fördern wollen“, sagt Dr. Frauke Hangen, Geschäftsführerin des BioRiver e.V. Denn es sei die Erfahrung erfolgreicher Gründer, dass gute Geschäftskontakte und konkrete Aufträge mit Fördergeldern nicht aufzuwiegen seien. Die Konzerne profitierten zudem durch den Zugang zu spannenden Innovationen und Produktentwicklungen.

Bei BioRiver Boost! präsentieren junge Life Science Unternehmer bis fünf Jahre nach der Gründung sowie wissenschaftliche Projekte mit konkreter Gründungsabsicht ihre Produkte und Technologien vor einer hochkarätig besetzten Jury aus Repräsentanten von global agierenden Konzernen, u. a. BASF, Bayer Pharma, Henkel, Janssen-Cilag, Lonza, QIAGEN und UCB. „Die Inkubatorfunktion hat in unserem Unternehmen einen hohen Stellenwert. Daher unterstützen wir Wettbewerbe wie den BioRiver Boost! gerne. Die Unternehmen oder Projekte, die sich hier präsentieren sind für uns äußerst interessant und der Austausch mit jungen Gründern immer wieder inspirierend. Aufgrund dessen sind wir in der Jury bereits zum zweiten Mal dabei und gerne Gastgeber der diesjährigen Präsentation der Gewinner des BioRiver Boost!“, so Dr. Isabel von Korff, Manager Medical & Scientific Innovations Janssen Deutschland, über die Bedeutung des BioRiver Boost! für die Unternehmen in der Jury. „Bei unserem Wettbewerb geht es in erster Linie um Geschäftskontakte sowie die Sichtbarkeit der jungen Unternehmen und Start-Ups in der Branche. Diese exklusive Möglichkeit, sich gleichzeitig vor acht interessanten Konzernen zu präsentieren war in der Vergangenheit von Erfolg gekrönt. Wir sind zuversichtlich, dass auch aus dem ‚BioRiver Boost!‘ 2016 wegweisende Gespräche und Kooperationen für die jungen Unternehmen folgen“, erklärt Dr. Frauke Hangen weiter.

Die Präsentation der Gewinner findet am 25. Oktober 2016 statt. Unterstützt wird die Veranstaltung von den Industrie- und Handelskammern im Rheinland, der Stadt Düsseldorf sowie durch den Rhein-Kreis Neuss.



www.bioriver.de/bioriver-boost

BioRiver®

Life Science im Rheinland e.V.

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

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



Titelbild
BioRiver Boost!
Flyer

Konrad Beikircher zur Digitalisierung Kölns

Die App-App oder: ich brauch ne App die mir sagt, welche Apps ich brauche

Es haben ja viele Zeiten schon gedacht, dass sie die Welt neu erfunden haben. Im Grunde denkt jede Generation, sich neu erfinden zu müssen und glaubt, es erfolgreich getan zu haben.

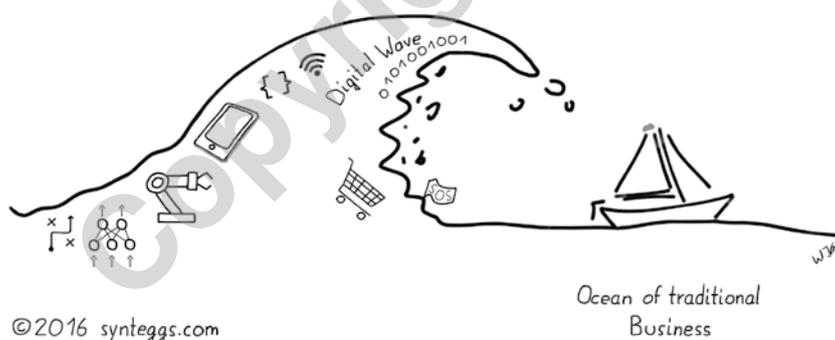
In Wirklichkeit ist das mit dem sich neu erfinden aber ein sehr seltenes Ereignis: als Diogenes in der Tonne lag und Alexander den Großen bat, ihm aus der Sonne zu gehen oder als Galileo Galilei nach dem vatikanischen Verhör vor sich hinmurmelte: „Und sie bewegt sich doch“ oder als Albert Einstein für Mayonnaise das geniale Rezept $E = mc^2$ (Ei = Maisöl mal Citrone zum Quadrat, versuchen Sie's, es ist himmlisch) erfand, waren das solche Momente.

Und jetzt sind wir wieder in so einer Situation: die Welt erfindet sich neu. Tatsächlich. Ob das nun alles hinhaut, das ist eine andere Frage, aber: sie erfindet sich neu. Ob es uns passt oder nicht. Die Welt wird digital und es wird nicht lange dauern, bis es uns körperlich nicht mehr gibt, wir sind nur noch 0-1-0-1-0-1 ..., und wir werden das auch noch ganz natürlich finden. Bis dahin aber, Herrschaften, müssen wir uns mit dem abfinden, was man später als die Kinderkrankheiten, die Masern des digitalen Zeitalters bezeichnen wird. Man könnte sich über das alles totlachen (vielleicht ist das der wirkliche Weltuntergang: wir lachen uns einfach tot und dat wor et dann!), wenn es

nicht Wirklichkeit wäre. Erinnern Sie sich, wie es angefangen hat? Wie sind wir erschrocken, wenn auf der Straße hinter uns plötzlich einer „Hallo“ rief und wir uns umdrehen und sahen, dass er nicht uns meinte sondern „nur“ am telefonieren war. Wir haben nicht geahnt, dass das die ersten Regungen des digitalen Zeitalters waren.

Dann ging es Schlag auf Schlag: Handy überall, mp3 player, Menschen wachsen weiße Schnüre aus den Ohren, Leute mit riesigen Kopfhörern zucken wie in epileptischen Krämpfen im Auto, im Zug, in Museen, im SaunaClub, weil jeder seine persönliche Musik überall und ständig hören will, und wenn sie sich mit Dir unterhalten, halten sie eine der beiden Muscheln gerade mal einen Zentimeter vom Ohr und sagen „Hä?“ und aus. Und jetzt sind wir mitten im Gewusel: Alles läuft digital, jeder ist online. Einkaufen? Online. Steuererklärung? Online. Partnersuche? Online. Poppen? Online. Sex war ja sowieso der erste Artikel im Netz überhaupt. Autofahren? Online in Autos, die miteinander vernetzt sind und deshalb keine Unfälle mehr zulassen. Es sei denn, die Autos beschließen, die lästigen Insassen loszuwerden und sie in einem gigantischen, weltweiten Crash zu bestatten. Und brauchen wir Ersatzteile, eine neue Kaffeemaschine, ein neues Haus oder ein Dessert: her mit dem 3-D-Drucker und dat Dingen wird gedruckt. Also: wir werden alle digitalisiert, Köln wird digitalisiert.

Hier aber stocke ich, denn: man kann das vielleicht mit vielen machen, mit den Kölschen aber kann man es nicht machen, die sind anders. In Köln gab es das alles immer schon, nur nannte man es anders: social network heißt hier Klüngel, „always on“ war der Kölsche immer schon, es langt ein Blick in seine Wirtschaften, Facebook, Instagram, Pinterest oder daWanda - dat heißt in Kölle „Mr kennt sich mr hilft sich“, schon seit Jahrhunderten und im Unterschied zu den digitalen Versionen funktioniert es auch! Und wo wir uns jetzt ja immer jeckere Apps gefallen lassen müssen - Apps sind allerdings bitter notwendig, weil die digitale Welt ja immer unübersichtlicher und komplizierter wird, dazu kommt die uns angeborene Angst vor allem Neuen und das Misstrauen, das es weckt, also da kommt schon einiges zusammen - ist es höchste Zeit, dem Ganzen ein paar kölsche Apps entgegenzusetzen, so da wären:





Die **Avnippel-App**. Du kannst sie beim nächsten Trend-Bestatter dir aufs Handy laden lassen und wenn es so weit ist: dropjedrück und du kriss der tagesgünstigste Sarganbieter aufs Handy.

Kölsch-App. Sie warnt Dich, falls Du aus Versehen mal vor dem falschen Glas sitzt oder in die falsche Wirtschaft geraten bist. Das Handy schlägt sofort Alarm und du kannst das Lokal verlassen. Die App registriert das und zeigt dir natürlich den Weg zum nächsten Kölsch und zwar egal wo du bist, selbst falls es München oder die DomRep (wat ja Köln Süd es) sein sollte: Flugplan und Ticket werden ausgedruckt und du bist in Sicherheit.

Fastelovends-App. Sie ist für dich da, falls du im Karneval mal außer Gefecht sein solltest: gedrückt setzt sich das Handy selbstständig das Mützchen auf und hustet dreimal „Kölle Alaaf“, natürlich im richtigen Moment.

Oder, für den Alltag wichtiger: die **Wickel-App**. Du fotografierst mit dem Handy das Baby und schließt es via Bluetooth mit den Pampers kurz. Wenn Du jetzt im Büro bist vibriert das Handy, wenn das Baby was in die Windel gemacht hat, also „öm“ ist. Jetzt die Wickel-App gedrückt, das Handy holt sich das Foto vom Baby und wickelt es digital, aber vom Feinsten. Besser geht wohl nicht, oder?!

Für Raucher auch fein: die **Marlboro-App** (gibts für andere Marken leider noch nicht): du brauchst nicht mehr selber zu rauchen, du drückst, wenn es dir danach ist, die App und dein Handy raucht in Echtzeit deine Marlboro, du kannst es auf dem Touch-Screen verfolgen. Verbrenn dir aber nicht die Finger, wenn du drauftippst.

Dann gibt es noch die **Driss-App**. Für Vielbeschäftigte. Es ist ja immer mal wieder so, dass man einfach keine Zeit hat, nohm Klo ze loofe. Kann man es nicht, sind medizinische Komplikationen die Folge: Verstopfung, Bauchschmerzen, Koliken, ja selbst Kotsteine sind nicht selten. Da hilft die Driss-App: dropjedrück und das Handy erledigt Dein Geschäft virtuell. Wunderbar. Eine Erlösung.

Genau so wie die **Popp-App** die ideale Entlastung für gestresste Business-Men ist. Immer dasselbe Gefühl: du bist für die Familie unterwegs, deine Frau aber liegt zu Hause im Bett und dreht Däumchen (eine hübsche Umschreibung,

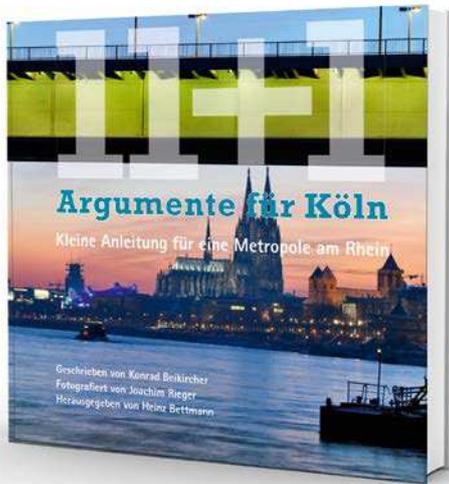
finden Sie nicht auch?!). Da hilft die Popp-App. Auf das Handy Deiner Schönen geladen erledigt sie alles für Dich (nur eines nicht vergessen: unter „Einstellungen“ und „Ton“ bei „lautlos“ auf „vibrieren“ stellen!): sie sieht Dich (Porträt, amerikanisch oder Ganzkörper) auf dem Display und auf deinem Handy hörst du sie schnurren, wenn sie die Popp-App gedrückt hat. Ist das geil? Na also!

Das alles sind kölsche Erfindungen und daran sehen Sie: keine Angst vor dem digitalen Zeitalter. Egal wat kütt, es gibt für alles eine kölsche Lösung und falls uns Herrjott meint, Ding Zick wör jekumme: die **Dom-App** jedrück und du bes im Himmel!

Sie sehen: über die Zukunft lachen ist immer noch besser als Angst vor ihr zu haben. Also: Digitales Zeitalter? Kumme losse!



11+1 Argumente für Köln



Zu haben ist diese „Kleine Anleitung für eine Metropole am Rhein“ im RTZ, info@rtz.de. Wichtig ist hierzu auch unser Aufruf zum Wettbewerb. Schon gelesen?



Konrad Beikircher hat für den Rhein-Zeiger 11 plus 1 Argumente für den Standort Köln auf seine Weise vorgestellt und aufbereitet. Diese Kolumnen haben wir inzwischen in einem kleinen Büchlein zusammengefasst.

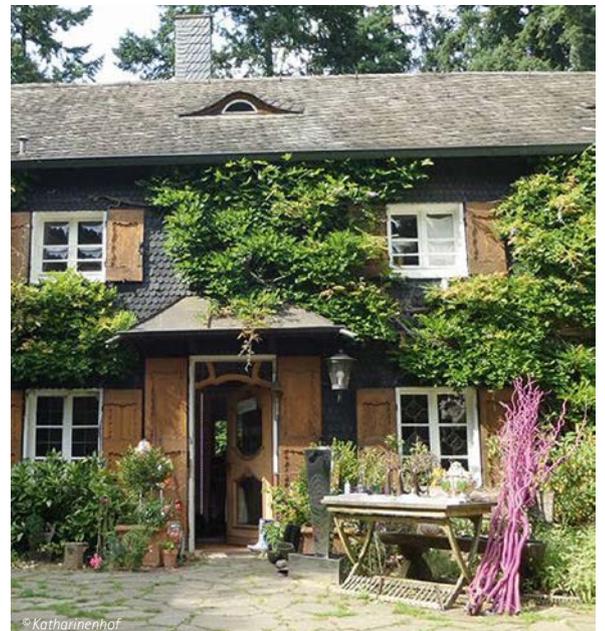
Der Fotograf Joachim Rieger hat Köln fotografiert – seine 20 Bilder ergänzen die Argumente. Dazu einige Cartoons, die für die Argumente und für sich sprechen.

Ein Buch mit 75 Seiten im Format 21 x 21 cm. Mehr muss man nicht sagen über Köln. Wenn man mehr will, muss man Köln erleben. Willkommen in Köln! 

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 in Bonn und erlebt Kulturvielfalt. Dort gibt es am 9. Oktober den Trödelmarkt „Scheunentrödel und Mädelskram“ und am 14. Oktober den „Heurigen mit Federweissem und Zwiebelkuchen“.

Näheres unter www.katharinenhof-bonn.de 



Konrad Beikircher

Natürlich ist Konrad Beikircher – wie seit über 36 Jahren – mit seinen Programmen unterwegs, beispielsweise mit „bin völlig meiner Meinung“. Beikircher: „Also ich bin es leid: Du gehst durchs Leben und fragst Du einen, ist es immer dasselbe: die einen sagen so, die anderen sagen so. Damit ist jetzt Schluss! Ich nehme keine Rücksichten mehr, ich bin völlig meiner Meinung!“ 

Näheres und Termine: www.beikircher.de

Großer Andrang beim Gründertag von UnternehmerSTART Köln



© Fotos auf dieser Seite: Daniel Opoku

Da wurde es voll in der IHK zu Köln – der UnternehmerSTART Köln e. V. hatte zum Gründertag 2016 geladen. Hunderte Besucher kamen am 8. April 2016 in den Börsensaal der IHK Köln. Experten verschiedenster Fachrichtungen informierten über alle Fragen rund um die Existenzgründung. Der Businessplan wurde ebenso behandelt wie Rechtsfragen oder Finanzierungs-, Versicherungs- und Steuerthemen. Neu war der „Start-up-Floor“ im Messebereich; junge Gründer stellten sich den Fragen der Besucher.

Den nächsten Gründertag gibt es am 31. März 2017. Gründungsinteressierte sowie Jungunternehmerinnen und Jungunternehmer haben dann wieder einen Tag lang die Gelegenheit, sich zum Thema Selbstständigkeit umfassend zu informieren. 

Besuchen Sie uns: www.gruendertag-koeln.de

Der Gründertag ist eine Kombination aus Gründermesse und Konferenz. Ein Event, das für angehende Existenzgründer von unschätzbarem Wert ist: Sie suchen jede Menge Informationen, am besten Insider- und Hintergrundwissen. Und natürlich Kontakte, um den Aufbau des Unternehmens schneller und zielgerichteter vorantreiben zu können. Beim Gründertag findet sich alles – in Vorträgen und Diskussionen, aber auch in den Gesprächen mit den Ausstellern.

Bei der seit vielen Jahren regelmäßig stattfindenden Veranstaltung beantworten die Experten viele Fragen direkt – und immer an der Praxis orientiert. Soll es definierter werden, gibt es Terminvereinbarungen. Und in diesem Jahr gab es eine Neuheit: Erstmals präsentierten sich Start-ups mit ihren Ideen und Geschäftsmodellen an eigenen Ständen den Besuchern. Da war Networking groß geschrieben. Und im Rahmen des Gründertalks berichteten die Preisträger des Awards der Wirtschaftsjuvenen Köln von ihren Erfahrungen.



KPMG

Du bist Gründer?

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

SMART START KPMG's team for successfully starting start-ups

© 2016 KPMG AG Wirtschaftsprüfungsgesellschaft. Alle Rechte vorbehalten.



© Frederic Schweizer

Events zur Vernetzung des Life Science Standortes Köln

Life Science Herbst auf dem BioCampus Cologne

Die Monate Oktober und November werden wieder ereignisreich für den BioCampus Cologne (BCC) und seine Nutzer. Neben zwei Veranstaltungen auf dem Campus wird sich der Technologiepark in Köln-Bocklemünd auch wieder auf Messen und Konferenzen präsentieren. Ziel wie immer: Vernetzung der ansässigen Technologie-Unternehmen mit innovativen Akteuren.

In der Konferenzebene des BCC macht am 5. Oktober der BioRiver Management Workshop den Anfang. Der Workshop mit dem Titel „Die 4 Stufen zum erfolgreichen Unternehmen“ richtet sich insbesondere an junge Unternehmen aus der Life-Science-Branche und an BioRiver-Mitglieder (www.bioriver.de).

Am 27. Oktober findet dann in der Lanxess-Arena in Köln die StartupCon (www.startupcon.de) statt (vgl. Seite 25). Auf einer eigenen Ausstellungsfläche bietet der BCC seinen Nutzern die Möglichkeit, sich effizient und mit geringem Aufwand zu präsentieren.

Mit ähnlichem Konzept nimmt der BioCampus mit seinen Nutzern auch an zwei großen Veranstaltungsformaten im November teil: die BIO-Europe (06.-09.11.) und die MEDICA (14.-17.11.).

Mit der BIO-Europe (www.bio-europe.com) macht das bedeutendste Partnering-Event für die europäische Life-Science-Branche in diesem Jahr wieder Halt in Köln. Und der BCC wird auf dem Gemeinschaftsstand des NRW-Clusters BIO.NRW vertreten sein. Die BIO-Europe ist mit seiner Mischung aus Partnering-Börse, Konferenz und Ausstellung eine hervorragende Gelegenheit zum Austausch für Pharma- und Biotechfirmen. Kurz nach der BIO-Europe findet mit der MEDICA (www.medica.de) in Düsseldorf die Leitmesse für die Gesundheitswirtschaft statt. Da neben

der Biotechnologie mittlerweile auch weitere innovative Technologiefelder wie Healthcare und Medizintechnik auf dem BCC angesiedelt werden, ist der BioCampus auch auf der MEDICA auf dem Gemeinschaftsstand NRW vertreten.

Den Abschluss im herbstlichen Veranstaltungsreigen bildet dann wieder ein Event auf dem BCC. Der European Venture Contest bringt seit nunmehr 11 Jahren erfolgreich Technologie-Start-ups und Investoren in Form eines europäischen Pitching-Wettbewerbes zusammen. Zum vierten Mal findet die Vorausscheidung für Nordrhein-Westfalen am 22. November auf dem BCC statt. Für Start-ups aus den Bereichen Life-Science, IT und Cleantech eine gute Gelegenheit, mit Fachleuten und Investoren aus ganz Europa ins Gespräch zu kommen. Anmeldungen unter (www.e-unlimited.com; siehe EVC NRW).

„Mit diesen Aktivitäten wollen wir den BioCampus sichtbarer machen und gleichzeitig unseren Nutzern eine Kommunikationsplattform bieten. Wir freuen uns auf einen ereignisreichen Herbst!“, betont André van Hall vom BCC die Bedeutung der anstehenden Events. Die Vernetzung der ansässigen Unternehmen mit kompetenten Akteuren ist zentraler Bestandteil des BCC-Konzepts. 

BCNP Consultants als Konsortialpartner in EU-Förderprojekt

Neue Wertschöpfungsketten in der Bioökonomie

Das Innovationsprojekt SuperBIO – gefördert im Rahmen von Horizon2020 von der EU mit 3,8 Millionen Euro – zielt darauf ab, neue industrieller Wertschöpfungsketten in der Bioökonomie zu entwickeln.

Dazu bietet das Projektkonsortium klein- und mittelständischen Unternehmen (KMU) zehn verschiedene Innovationsdienstleistungen an. Mit dem Beratungsunternehmen BCNP Consultants ist auch ein Unternehmen des BioCampus Cologne Teil des Konsortiums.

In der Bioökonomie wird Biomasse beispielsweise für die Produktion von Energie, Materialien oder Chemikalien genutzt, die in einer Vielzahl von Branchen eingesetzt werden. Zur Markteinführung müssen daher neue, branchenübergreifende Partnerschaften aufgebaut werden.

In SuperBIO unterstützt das zehnköpfige Konsortium innovative KMU zum einen beim Aufbau von branchen- und länderübergreifenden Wertschöpfungsketten mit Bezug

zur Bioökonomie. Zum andern bieten die Dienstleistungsunternehmen innerhalb des Konsortiums Dienstleistungen im Wert von bis zu 60.000 Euro mit einer Förderquote von bis zu 75 Prozent an: Scale-up und Proof-of-concept, Intellectual-Property-Beratung, Life Cycle Assessment (LCA), technisch-ökonomischen Bewertung, Feedstock-Analyse, Marktforschung, Nachhaltigkeitsberatung, Business Planung, Zugang zu Investoren und Förderberatung. 

Weitere Informationen hierzu finden sich unter www.h2020-superbio.eu,

Kontakt: Tobias Kirchhoff, BCNP Consultants

Creathor Venture, NRW.Bank und KfW veräußern Kölner Krebs-Diagnostik

Myriad Genetics kauft Sividon Diagnostics

Laut Leadinvestor Creathor soll der Kaufpreis bis zu 50 Mio. Euro für 100% des Stammkapitals von Sividon betragen. Teile des Kaufpreises werden mit dem Erreichen konkreter Meilensteine fällig.

Nach Angaben der NRW.Bank erzielte das Investment des Seedfonds Rheinland Venture Capital, geleitet von der Intelligent Venture Capital Management GmbH, Rückflüsse mit einem Vielfachen des eingesetzten Kapitals.

Das Kölner Unternehmen Sividon, das Methoden zur individuellen Behandlung von Krebserkrankungen entwickelt, wurde 2010 gegründet und ist ein Spin-off von Siemens Healthcare Diagnostics. Das Bad Homburger Beteiligungsunternehmen Creathor investierte als Lead-Investor gemeinsam mit den Co-Investoren KfW und der NRW.Bank in der ersten Finanzierungsrunde des Start-ups im Jahr 2011.

Das Kölner Unternehmen konzentriert sich auf die Entwicklung und Vermarktung innovativer in-vitro Diagnostika im Bereich der personalisierten Medizin. Sividons erstes Produkt EndoPredict ist ein In-vitro-Diagnostik-Test zur Identifizierung von Patienten mit primärem Brustkrebs, die ohne Chemotherapie behandelt werden können.

Im Vergleich zu herkömmlichen Stratifizierungs-Tools ermöglicht EndoPredict nach Angaben des Unternehmens die Reduktion der Chemotherapiefälle um bis zu ein Drittel. EndoPredict wurde in fünf Hauptstudien mit rund 4.000 Patienten evaluiert und bisher weltweit an mehr als 13.000 Patienten auf klinischer Basis angewandt.

In zwei unabhängigen klinischen Studien konnte gezeigt werden, dass EndoPredict die Patientinnen mit primärem Brustkrebs identifizieren kann, die unter alleiniger antihormoneller Behandlung und ohne Chemotherapie mit mehr als 95%iger Wahrscheinlichkeit eine tumorfreie Überlebenszeit von mehr als zehn Jahren erwarten können.

In einer seit Anfang 2014 bestehenden Vertriebspartnerschaft mit dem Käufer Myriad Genetics sind alle Verkaufs- und Marketing-Aktivitäten für den von Sividon entwickelten Genexpressionstest EndoPredict in 90 Ländern einschließlich Europa zusammengefasst. 

www.sividon.com

Kontakt: Dr. Christoph Petry

Ihre Sachverständigen für technische Mechanik



Ingenieurbüro CHANNEL
- Sachverständige für technische Mechanik

Das Ingenieurbüro CHANNEL bietet Dienstleistungen in Konstruktion und Berechnung (Festigkeit und Strömung) von Druckbehälter, Wärmetauscher, Ventile und Filter in den Bereichen Behälterbau, Maschinenbau und Apparatebau. Wir sind Sachverständige für technische Mechanik, stark motiviert in der Absicht, hochwertige

Leistungen und Qualität zu erbringen. Das Unternehmen hat sich einem Berufsverband professioneller Unternehmen mit unterschiedlichen Disziplinen und Erfahrungen angeschlossen. Das Ingenieurbüro CHANNEL stellt seine umfassenden Leistungen in Form optimaler technischer Lösungen kunden- und anforderungsorientiert zur Verfügung. Wir unterstützen Sie in Ihrer fachlichen Weiterentwicklung auf Fach- und Projektebene.

**Ingenieurbüro
CHANNEL**

Prashanth Turlapati

*Gottfried-Hagen-
Straße 60-62*

51105 Köln

Tel.: + 49 (0) 221 168 54564

info@ibchannel.net

www.ibchannel.net

UV Innovative Solutions



Foto (v.l.n.r.): Diana Pavesi, Katharina Obladen, Dr. Heinz Bettmann, Tanja Nickel, Andy Jakobs, Thomas Jacobs (beide KVB)

Die UVIS GmbH bringt eine Weltneuheit hervor: Der Bakterien-Killer durch UV-Licht der UVIS UV-Innovative Solutions GmbH wurde am 12. Juli 2016 im RTZ präsentiert. Er sorgt dafür, dass Handläufe von Rolltreppen frei von Bakterien sind. Nutzer von Rolltreppen können also beruhigt die Handläufe anfassen und so ein Stolpern verhindern.

Die beiden Geschäftsführerinnen der UVIS UV-Innovative Solutions GmbH, Tanja Nickel und Katharina Obladen präsentierten vor Vertretern der Kölner Verkehrs-Betriebe AG (KVB) und weiteren Interessenten ihren Bakterien-Killer durch UV-Licht – ESCALITE. ESCALITE ist ein Beispiel für innovative Ideen, die von Kölner Start-ups zum Nutzen der Kunden auf den Markt gebracht werden. Rolltreppen-Nutzer müssen demnächst also weder Krankheiten noch Stolpern auf der Rolltreppe fruchten. Das Treffen zeigt, wie der Technologie-Transfer von Start-ups in die Wirtschaft in der Start-up-Region Köln gelebt wird. Innovative Ideen von Start-ups wie die UVIS GmbH gibt es in Köln reichlich. Über 600 Start-ups haben ihren Sitz in einem der über 20 Inkubatoren und Coworking Spaces

UVIS

*UV Innovative Solutions
GmbH*

*Tanja Nickel
Katharina Obladen*

*Ägidiusstraße 14
50937 Köln*

Tel.: + 49 (0) 221 470 71 74

info@uv-is.com

www.uv-is.com

Audit-Prozess webbasiert und kompetent

Conflance

Conflance automatisiert den Audit-Prozess gängiger Standards (Datenschutz, ISO 27001) mit einer SaaS-Lösung. Eine praxisnahe, schlanke Umsetzung der

Standards ist oberstes Ziel. Unsere Kunden sind hierdurch in der Lage, sich trotz Erfüllung verbindlicher Vorgaben durch Zulieferer oder Gesetzgeber auf ihre unternehmerische Kerntätigkeit zu konzentrieren.

Einen Schwerpunkt der aktuellen Lösung stellt die Unterstützung bei der Sicherheits-Überprüfung von Lieferanten dar. Aufgrund unseres Fachwissens wird dem Kunden ein Komplettpaket angeboten, welches sinnvolle und schlanke Prozesse geschickt mit Fachwissen und vorbereiteten Inhalten verbindet. Dadurch kann bis zu 80 Prozent des Aufwandes in diesem Bereich eingespart werden.

Vor allem kleine Unternehmen ohne eigenen Sicherheitsexperten profitieren von der einfachen und rechtssicheren Abwicklung dieser Themen. Aber auch große Unternehmen können durch eine mögliche Individualisierbarkeit ihre speziellen Anforderungen besonders effizient abdecken.

Conflance GmbH

Bastian Schlaak

*Gottfried-Hagen-Str. 62
51105 Köln*

Tel.: +49 (221) 1699 6277

info@conflance.com

www.conflance.com

Shoppen war nie besser



Shoppen ist ein regionaler Marktplatz, der mit und für den regionalen Einzelhandel entwickelt worden ist. Auf diesem, sowohl als App (IOS & Android) aber auch als Web-Site vorhandenen Marktplatz, können Einzelhändler ihre Waren bewerben und distribuieren. Der Vorteil für den Einzelhändler ist, dass er online auffindbar ist ohne größere monetäre oder zeitliche Investitionen. Schließlich werden auch alle offline Käufe zu 80 Prozent online vorbereitet.

Der Endkunde kann sich gezielt über das Angebot in seiner Nähe informieren und Produkte sodann kaufen. Ein gekauftes Produkt kann dann zurückgelegt und abgeholt werden. Oder Shoppen holt das Produkt aus dem Geschäft ab und bringt es in maximal 90 Minuten oder zum Wunschzeittermin direkt bis an die Haustür des Kunden. Über personalisierte Angebote und Informationen zu vom Kunden favorisierten Produkten oder ganzen Geschäften sowie das integrierte Social-Commerce entsteht eine ganz neue Nähe zum Kunden. Die App wird demnächst in Köln gelauncht und ist für Kunden kostenfrei.

Appital GmbH

Max Zähringer

Ehrenstraße 61-63
50672 Köln

Tel.: +49 (0)221 280 649 33

mz@shoppen-app.com
www.shoppen-app.com

14. – 20. November 2016

LAST
CALL

Gründerwoche Deutschland

Vom 14. bis 20. November 2016 findet die diesjährige Gründerwoche Deutschland statt. Bei der bundesweiten Aktionswoche geht es um Gründergeist und unternehmerische Selbständigkeit. Auch der Bundesverband Innovationszentren wird wieder als Förderer die Gründerwoche unterstützen und ruft seine Mitglieder zur Mitwirkung auf. Hunderte von Kooperationspartnern bieten in der Woche zumeist kostenlose Veranstaltungen an: Workshops, Wettbewerbe, Planspiele und mehr. Und im RTZ gibt es am 15.11. den Workshop „Businessplan“ und am 18.11. den Workshop „CANVAS“.

www.gruenderwoche.de

Unkonventionell werben mit flipside Kassenbonwerbung

Kassenbonwerbung

Schluss mit hohen Werbekosten! Viele Unternehmen, gerade Mittelständler, sehen sich bei Neukundengewinnung hohen Kosten bei traditionellen Printmedien und Intransparenz bei Onlinewerbung gegenüber. Flipside Kassenbonwerbung wird das ändern! Mit Werbung auf der Rückseite von Kassenbons in fast allen bekannten Märkten und Stores des Einzelhandels wird eine alternative Werbemöglichkeit geboten, die es sich lohnt näher zu betrachten. Dabei wird die Rückseite der Kassenbonrollen mit Anzeigen vollfarbig vorbedruckt und anschließend in den ausgewählten Verteilermärkten den Kunden überreicht.

Kassenbonwerbung ermöglicht genaue Zielgruppenansprache durch die passende Auswahl der verschiedenen Verteilermärkte und kostet mit 7,14 Euro pro 1.000 Kontakten nur einen Bruchteil klassischer Medien (40-120 Euro/1.000 Kontakte). Besonders eignet es sich für Gutscheine, mit welchen Interaktivität mit Neukunden hergestellt wird und gleichzeitig der Kampagnenerfolg messbar wird. Erfahren Sie mehr über Kassenbonwerbung und das Unternehmen auf www.flipside-kassenbonwerbung.de

flipside Kassenbonwerbung

Karl Gerlinger

Gottfried-Hagen-Str. 62
51105 Köln

Tel.: + 49 (0) 221 168605 37

Fax: + 49 (0) 221 168605 39

Mobil: + 49 (0) 160 808 39 66

info@flipside-kassenbonwerbung.de
www.flipside-kassenbonwerbung.de



Meike und Francois Lechat mit Ihrer Tochter auf Kreta

Kali Zoé bietet Spezialitäten aus Kreta

Kali Zoé
THE CRETAN WAY OF LIFE

Olivenöle und andere kretische Spezialitäten können nun auch in Deutschland genossen werden. Kali Zoé („The Cretan Way of Life“) bietet Spezialitäten von der griechischen Insel für Kunden aus Deutschland in seinen Internetshop an. Natürlichkeit und Reinheit zeichnen die Produkte aus.

Kali Zoé

www.kalizoeeu.com
info@kalizoeeu.com

Gegründet wurde das Unternehmen von Dr. Meike Lechat gemeinsam mit ihrem Mann, Francois Lechat. Meike Lechat absolvierte am 17. November 2015 einen Businessplan-Workshop im RTZ. „Wir lieben es auf Kreta zu wohnen und schätzen die griechische Lebensweise. Um dies mit anderen Menschen zu teilen, haben wir das Unternehmen Kali Zoé („Gutes Leben“) gegründet“ – beschreibt Meike Lechat ihre Motivation.

Alle Produkte werden von unabhängigen Laboren kontrolliert – Reinheit und Qualität stehen an erster Stelle. Alle Produkte stammen direkt von kretischen Erzeugern, die Traditionen Kretas werden respektiert, Fairness beim Handel und bei den Preisen gepflegt. Zu den Produkten gehören Olivenöle ebenso wie Thymianhonig, Tee, Kräuter oder auch Wein.



27. Oktober 2016

**LAST
CALL**

Start-up-Leitfaden Köln

Um junge und mittelständische Unternehmen sowie Gründungs-Interessenten dabei zu unterstützen, ihre Geschäftsideen – analog oder digital – Wirklichkeit werden zu lassen und Partner zu finden, bringt das RTZ zur „StartupCon 2016“ am 27. Oktober 2016 den „Start-up-Leitfaden Köln“ heraus. Dieser Leitfaden wird unter der Federführung des Jungunternehmers und Fotografen Dr. Daniel A. Opoku gemeinsam mit der Mediengestalterin Diana Pavesi erstellt. Er bündelt die Gründerräume, Veranstaltungen und weitere Ressourcen für Gründer und für kleine und mittelständische Unternehmen und bietet so eine wichtige Orientierungshilfe für Besucher der Start-up-Region Köln.

www.startupregion.koeln

Der richtige Name für das neue Unternehmen

Wie heißt mein Baby?

Die Gründung steht kurz bevor. Das Produkt steht und ist mehr als markttauglich. Der Businessplan ist geschrieben und gereift. Die Bank hat zum benötigten Darlehen positive Signale gesendet. Ein idealer Standort ist gefunden. Im Geiste stelle ich mir gerade vor, am Schreibtisch zu sitzen und einen Anruf entgegen zu nehmen. „Max Mustermann, New Company GmbH, guten Morgen. Was kann ich für Sie tun?“. New Company? So heißt mein neu gegründetes Unternehmen? Nein. Aber wie heißt es denn nun? Wie soll es heißen? Was ist der richtige Name? Er soll attraktiv sein, „meins“ sein.

Der richtige Name? Eine gute Frage. Die entscheidende Frage. Was steckt hinter dieser Frage? Ein Name wird sich ja wohl noch finden lassen, oder? Bisher haben alle Gründer einen gefunden. Richtig. Aber: Gibt es Kriterien für den „richtigen“ Namen? Wenn ja, welche? Woran, liebe Leserin, lieber Leser, denken Sie bei dieser Frage? Was halten Sie von diesen Kriterien:

- Das Produkt meines Unternehmens ist aus dem Namen erkennbar.

- Der Name ist einzigartig – so wie mein Produkt. Und wiedererkennbar.
- Der Name ist kurz und knackig, geht gut über die Lippen.
- Der Name drückt die Corporate Identity aus.
- Der Name steht für den guten Ruf meines Unternehmens.
- Der Name ist ideal für den Webauftritt meines Unternehmens.
- Der Name drückt die Philosophie meines Unternehmens aus.
- Der Name ist durch niemanden geschützt.
- Persönlicher Name oder Firmenname? →



Wenn Sie eine Idee für einen (kurzen) Namen haben, lassen Sie sich von einem Bekannten anrufen und melden sich mit diesem Namen. Wie spricht er sich aus, wie geht es Ihnen dabei? Vielleicht lassen Sie den Anrufer auch einmal Ihren Domain-Namen buchstabieren. Klappt das?

Reichen Ihnen diese Aspekte? Man könnte erschrocken sein, wenn man daran denkt, dass alle diese Kriterien möglichst erfüllt sein sollten. Sind alle Kriterien gleich wichtig? Oder lassen sich Kriterien vernachlässigen? Oder kommen noch weitere hinzu? Betrachten wir die Namensuche einmal im Detail. Dann wird man sehen, dass einige Kriterien eher praktischer Natur sind, andere dagegen tiefgründig.

Der Name als Spiegelbild meines Produktes

Stellen Sie sich vor, Sie gründen einen Frisiersalon. Welcher Name wäre Spiegelbild? Vielleicht „CutHAARstrophal“? Oder „KaiserSchnitt“? „Haarscharf“ oder „Kamm in“?

Oder einfach „Schneider“? Halt: Letzterer ist irreführend, da sollte man vorsichtig sein. Sicher fallen Ihnen weitere Namen ein. Die hier genannten gibt es tatsächlich. Aber sind sie wirklich Spiegelbild? Was wollen Sie Ihren Kunden mit Ihrem Namen sagen? Einen Frisiersalon kann man so nennen, denn die Kunden werden kaum annehmen, dass Sie tatsächlich katastrophal schlecht Haare scheiden. Sie wären ohnehin bald am Ende. Und wenn Sie gut schneiden, kommt so ein Name gut an. In jedem Fall erregt der Name Aufsehen – unter Marketing-Aspekten beinahe genial.

Vielleicht soll der Name Programm sein? Hier ist Manufactum ein gutes Beispiel. Mit der Hand ganz individuell und mit Leidenschaft produziert kommt gut an. Außerdem vermittelt der Name hohe Herstellungs-Qualität. Und gut ist Ihr Produkt ja sicher auch, oder?

Einzigartig, mit Corporate Identity und gutem Image

Der USP: Ein Name so einzigartig wie das das Alleinstellungsmerkmal des Unternehmens – es wäre beinahe ideal. Und sicher möchten Sie sich mit Ihrem Namen einen Namen machen, oder? Hier zeigt sich die Bedeutung einer guten Recherche. Seien Sie aber auch sicher: Wohin Sie auch kommen, es ist schon jemand da. Also: Auch die Schutzfrage ist nicht zu unterschätzen.

Was sind die Bestandteile der Corporate Identity? Passen diese zum Namen – oder umgekehrt? Wichtiges Stichwort ist hier der Wiedererkennungswert. Bild, Wort und Schreibweise sind zunächst elementare Bestandteile. Aber das Wort selbst ist der

Kern, der das Unternehmen und sein Thema repräsentiert. Ein Beispiel kann hier BioCologne sein: Der Name steht für



Biotechnik und Köln. Die Farben repräsentieren verschiedene Bereiche der Biotechnik: die grüne (Pflanzen), die graue (Umwelt) und die rote (Medizin) Biotechnik.

Image ist wichtig, und der Name soll für gutes Image stehen. Irgendwann, denn Image will aufgebaut sein, und das erfordert gute Kommunikation. Im RheinZeiger 27 haben wir dieses Thema bewegt. Irgendwann ist das Image hoffentlich aufgebaut, und dann verbindet der Name Ihr Unternehmen mit einem guten Ruf. Eine Frage: Wenn Sie sich Ihr Unternehmen vorstellen, was sehen Sie dann? Für was (Gutes) soll Ihr Unternehmen stehen? Was inspiriert Ihre Leidenschaft? Welcher Begriff würde Sie überzeugen, so dass Sie bei dem Unternehmen kaufen?

Tipp: Lesen Sie zum Thema Storytelling Seite 30.

4K: Kurz, klar, knackig und vielleicht ein Kürzel?

Kurze Namen prägen sich schnell ein. Wenn es dann noch Namen sind, die gut über die Lippen gehen, vielleicht „bekannte“ Begriffe sind oder an solche erinnern, ist die Wahl gut. Kurze Namen sind auch vorteilhaft als Domain-Name – siehe nächsten Absatz. In einem kurzen Namen lässt sich andererseits die Philosophie des Unternehmens nur schwer unterbringen. Näheres dazu siehe unten.



Beispiel Milka: Kürzel sind nicht immer die Lösung einer verzweifelten Suche. Wer konkret den Namen Milka erfand, ist unbekannt. Aber es ist ein Kürzel: Milch und Kakao sind die Basis, der Rest

in Branding. Und die lila Kuh war dann die Idee eines Künstlers ... Sie können es nachlesen: www.milka.de

Idealer Domain-Name

Was ist ein idealer Domain-Name? Ganz einfach: Ein Name mit wenigen Buchstaben, der sich auch noch gut ausspricht (siehe oben). Wichtig ist auch hier die Recherche, ob der Name schon als Webname existiert. Sie können bei denic.de recherchieren, ob der Name mit der Endung „.de“ schon vergeben ist.

Wir wissen heute, dass unzählige Buchstaben-Kombinationen schon belegt sind. Die Suche nach einem geeigneten Domain-Namen ist daher nicht ganz einfach und häufig entscheidender Faktor der Namensuche selbst. Viele sind bereits dazu übergegangen, für den Webauftritt einen völlig anderen Namen zu wählen, weil der Unternehmensname nicht mehr frei ist oder weil der Unternehmensgegenstand so vielfältig ist. Zum Beispiel finden Sie unter www.come-on.de die Tageszeitung für den Märkischen Kreis. Dann bleibt es dem geschickten Marketing überlassen, diese „Dopple-Namens-Strategie“ der Welt plausibel zu verkaufen. Fantasienamen können auch einen guten Wiedererkennungswert mit sich bringen, wenn Sie denn mal am Markt platziert sind. Hier ist auch Geduld gefragt – und das intensive Branding des Namens.

Oft findet man heraus, dass der gewünschte Domain-Name vergeben ist, aber offenbar nicht wirklich genutzt wird. Den Domaininhaber zu fragen kann sich lohnen, wenn der nicht mit seiner „Domain-Sammlung“ das große Geld verdienen will. Etwas Glück gehört dazu, aber: Wer nicht fragt, bekommt den Namen nicht ...

Tipp: Sie können nachschlagen:
RheinZeiger 26, Oktober 2015, Seite 36

Der Name – meine Philosophie

Dies ist nun ein ganz wichtiges Thema.

Beispiel argus: Diese Personalberatung schaut mit Argusaugen auf die Bewerber, sitzt mit allen im gleichen Boot. Der rote Punkt ist Schiffsmast, Auge und roter Faden gleichzeitig. Die Bögen oben und unten zeigen den Schiffsrumpf und bieten einen geschützten Raum. Name, Logo und Philosophie passen zusammen.



Beispiel agateno: Das Unternehmen bietet Chance Management und Teamentwicklung für Unternehmen an. Der Firmename agateno aus der Sprache der nordamerikanischen Cherokee bedeutet, frei übersetzt, Scout oder Fährtensucher. Wenn agateno Organisationen und Menschen in ihrer Entwicklung unterstützt, versteht das Unternehmen seine Rolle so: Wir finden und weisen einen neuen Weg für Teams und Einzelne. →

Branding: Nehmen Sie einfach die „A – E – I – O – U – Regel“

Hat Ihre Marke eine Verbindung zu diesen Begriffen?

Assoziation Die bewusste oder unbewusste Verknüpfung von Gedanken; die unwillkürliche Verknüpfung von Idee und Unternehmen

Emotion Das Gefühl des Kunden will angesprochen werden; Werbung setzt auf Emotionen, will das „must have“ erreichen

Intention & Inspiration Das Streben auf die Anregung des Kunden richten, mit diesem Produkt die gesuchte Lösung zu haben

Orientierung Dem Kunden eine Hilfestellung, eine Orientierung, DIE Lösung liefern

Unternehmensstrategie Ihr Unternehmen so arbeiten und auftreten lassen, dass die Philosophie, die Welt bzw. die Kunden überzeugt

Rechtsrheinisches Technologie- und Gründerzentrum Köln GmbH

START-ANGEBOT

Für CLEVERE GRÜNDER mit Plan!



Gut beraten gründen und sicher wachsen!

Geschäftsidee! Und nun?

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

FOUNDERS

Club

RTZ Köln GmbH
 Gottfried-Hagen-Str. 60-62
 51105 Köln
 Telefon +49 (0) 221 / 83 911 0
 E-Mail info@rtz.de

www.rtz.de



Beispiel akku: Die Unternehmensberatung hat die Philosophie: „Neue Energien für Ihr Unternehmen!“ Der Firmenname spiegelt die Philosophie wider:

Analyse – Konzepte – Kommunikation – Umsetzung. Das Unternehmen versteht sich als regionale Unternehmensberatung und nimmt seine besondere Verantwortung für Mandanten, Netzwerkpartner und die Region ernst. „akku“ steht aber auch für Energie: Oft werden durch das Tagesgeschäft Energien für wichtige unternehmerische Entscheidungsprozesse entzogen. Akku sorgt dafür, neue Energien freizusetzen für nachhaltigen Erfolg.

Der zugehörige Slogan

Was man in den Namen nicht hineinzwängen kann, lässt sich im Slogan unterbringen. Und einen Slogan braucht man (eigentlich) auch. Hier gibt es schöne Beispiele, die Sie sicher kennen:

- Wir machen den Weg frei.
- Nie war er so wertvoll wie heute.
- There's no better way to fly.
- Wir lieben Lebensmittel
- Zeit und Raum für Gründer

Namen und Ihre Herkunft: Ein paar Beispiele in Kurzform

Google Ein (gewollter) Schreibfehler. Eigentlich müsste es „Googol“ heißen – die mathematische Zahl 10^{100} . So viele Informationen möchte Google bieten.

Adobe Der Fluß Adobe Creek fließt unmittelbar entlang der Häuser, in denen die Gründer John Warnock und Chuck Geschke wohnen.

Nokia Steht schlicht und ergreifend für die finnische Stadt Nokia.

eBay Der Gründer Pierre Omidyar gründete zunächst das Unternehmen Echo Bay Technology Group. Für die Website war „EchoBay.com“ bereits registriert, so dass er den Namen eBay wählte.

Volvo Kommt aus dem Lateinischen und bedeutet: Ich rolle.

Woodox (Handel mit Holzpellets) Der Wortstamm ‚Wood‘ steht (na klar) für Holz, ist also naturverbunden, ohne „öko“ zu sein zu wollen. Gleichzeitig wirkt er über das Suffix „ox“ sehr kraftvoll und zielorientiert.

IKEA (wer kennt das Möbelhaus nicht) Der Gründer heißt Ingvar Kamprad und stammt vom Hof Elmtaryd in Agunnaryd. Also: Vier Initialen bilden den Namen dieses heutigen Konzerns.

ABUS Ein Name, der Qualität und Stabilität vermittelt. Aber der ganz einfach eine Abkürzung darstellt: August Bremicker Und Söhne

Der Name – meine geschützte Marke

Grundsätzlich ist (fast) jeder Name erlaubt – ob Personennamen, Abkürzung oder Fantasienamen. Zu beachten ist immer der Markenschutz. Damit sollte man besser nicht in Konflikt geraten. Wenn Sie nach einiger Zeit Post bekommen von einem Unternehmen gleichen Namens, dann kann dies ein seriöses Problem sein, vielleicht sogar katastrophal. Dann nämlich, wenn Sie aufgefordert werden, den Namen binnen 24 Stunden zu ändern.

Andererseits ist es genauso wichtig, den eigenen gewählten Namen zu schützen. Hier lohnen sich zwei Dinge:

- Eine gute und ausführliche (Internet-) Recherche.
- Die Einschaltung eines spezialisierten Patentanwaltes.

Persönlicher Name oder Firmenname?

Es spricht nichts dagegen, den eigenen Namen als Firmennamen zu wählen. Das hat den vermeintlichen Vorteil, dass der Name nicht streitig gemacht werden kann. Aber auch hier können Schutzrechte bereits bestehen, denn wer hat schon einen wirklich exklusiven Namen? Beim eigenen Namen findet irgendwie dann auch der Domainname – hier gilt aber auch: Er könnte schon vergeben sein.

Auf der anderen Seite ist der eigene Name als Firmenname nicht sonderlich kreativ. Und über den Unternehmensgegenstand oder die Philosophie sagt er auch nichts aus.

Fazit

Bei der Wahl der Firmen- oder /Geschäftsbezeichnung sollten Sie sich beraten lassen. Da kann die IHK behilflich sein oder der Patentanwalt. Schließlich wollen Sie Ihren ganz eigenen Namen haben und auch keine Marke verletzen.

Strukturieren Sie Ihre eigene Recherche: Was ist Ihnen wichtig beim Namen Ihres Unternehmens? Wofür soll das Unternehmen stehen? Welches Gefühl wollen Sie den Menschen, Ihren Kunden vermitteln? Soll er Ihren Unternehmensgegenstand widerspiegeln? In jedem Fall könnte ein brainstorming nützlich sein, das auch verwandte Begriffe berücksichtigt. Vielleicht skizzieren Sie sich so etwas wie ein „CANVAS-Naming-Model“.

Wichtige Rechercheportale:

www.dpma.de

www.denic.de

www.unternehmensregister.de



Größte 1-Tages-Gründer-Konferenz in Deutschland am 27. Oktober in Köln

StartupCon 2016

Am 27. Oktober 2016 geht die StartupCon in die 3. Runde und die Veranstalter gehen auf Rekordjagd. Bis zu 15.000 Gründer, Investoren und Interessierte können in der LANXESS Arena Platz finden. Die StartupCon wäre so die größte, eintägige Veranstaltung für Startups weltweit.

Neue Location – größer und inspirierend. Bei der ersten StartupCon 2014 in Leverkusen tummelten sich rund 300 Besucher und hörten sich interessante Panels und Vorträge an. Beim zweiten Aufschlag lockte die Konferenz 800 Besucher in den Kölner Gürzenich. Erstmals gab es auch eine StartupExpo, eine Gründermesse, die schon nach drei Wochen restlos ausverkauft war. 80 Unternehmen hatten die Möglichkeit sich den Besuchern zu präsentieren. Zahlreiche Panels, Vorträge, Pitches und Workshops ließen die StartupCon 2015 zu einem großen Erfolg werden.

Die dritte Auflage, die StartupCon 2016 tritt an, in der LANXESS Arena alle Rekorde zu brechen. Mehrere tausend Besucher sollen eine rege StartupExpo und ein aufregendes Konferenzprogramm erleben.

50 Workshops

In diesem Jahr spricht das Angebot jedes Business und jeden Gründer an – digitale und analoge, Software und Life Science, E-Commerce und Handwerk. Bei insgesamt 50 Workshops werden Informationen zu allen relevanten Themen vermittelt. Da kommen junge Unternehmen, Gründer, Gründungswillige und ganz allgemein Interessierte gleichermaßen auf ihre Kosten. Die Teilnehmer der Workshops erhalten interessante und lehrreiche Einblicke in die vielfältigen Themen des modernen Entrepreneurship und können mit diesem Wissen ihre Performance und Wettbewerbsfähigkeit weiter optimieren.

Kleine Auswahl der Speaker 2016

Alexander Kölpin | Andreas Kunze | Arun Pudur | Bob Frankston | Marielle Ahrens | Felix Thönnessen | Heiko Hubertz | Jörg Binnenbrücker | Sabine Engel | Stefan Schütze | Oliver Flaskämper | Tim Schumacher | Thomas Jarzombek

Und auch die Oberbürgermeisterin von Köln, Henriette Reker, wird da sein.

150 Top-Referenten

In den Workshops, in Vorträgen und in Diskussionen werden sich auf der diesjährigen StartupCon mehr als 150 Top-Referenten dem Auditorium stellen und mit ihren Beiträgen und Interviews interessante Einblicke in die Welt der Start-ups liefern. Namhafte Unternehmerpersönlichkeiten wie der Milliardär Arun Pudur oder Heiko Hubertz, der zu den 500 reichsten Deutschen gehört, werden ebenso anwesend sein wie erfolgreiche Start-ups der letzten Jahre. Bereits in den vorherigen Ausgaben der StartupCon wurde ein großartiges Line-up präsentiert, zu denen echte Größen aus der Welt der Wirtschaft gehörten. So standen im letzten Jahr unter anderem die Unternehmer Carsten Maschmeyer und Jochen Schweizer, der Investor Frank Thelen und Fußballstar und Social Media Phänomen Hans Sarpei auf der Bühne. →



StartupCon ganz praktisch

Tickets: Interessierte Besucher finden Tickets für die StartupCon auf der Website www.startupcon.de. Studenten können vergünstigte Tickets für 49 Euro erwerben. Dafür reicht eine Mail an student@startupcon.de mit dem Betreff „Studententarif“ von der eigenen Mailadresse der Universität und einer Kopie der Studienbescheinigung.

Anreise: Rund um die LANXESS Arena stehen den Besuchern, die mit dem Auto anreisen, in Parkhäusern direkt an der Arena viele Stellplätze zur Verfügung. Gäste, die mit den öffentlichen Verkehrsmitteln anreisen möchten, können mit der Bahn im Regional- und Fernverkehr bis Köln Messe/Deutz fahren. Vom Flughafen Köln aus fahren in regelmäßigen Abständen S- und Regionalbahnen zwischen den beiden Haltepunkten. Darüber hinaus kann man mit den KVB Linien 1, 3, 4 und 9 ebenfalls direkt bis zur LANXESS Arena vorfahren.

250 Investoren

Auf der StartupCon 2016 wird nicht nur Wissen vermittelt. Für Start-ups besteht die Möglichkeit, bei der Veranstaltung potentiellen Geldgebern und Investoren ihre Ideen und Innovation, ihr Business und – natürlich – sich selbst,

vorzustellen. Wer die Investoren von seiner Idee und seinem Konzept überzeugen kann, hat die Chance, vom Kapital, Know-how und dem Netzwerk der Investoren zu profitieren. Mit einem starken Partner gelingt der nächste Schritt Richtung Erfolg besser und schneller.

300 Aussteller auf der StartupExpo

Nach der erfolgreichen Premiere im letzten Jahr ist auch in diesem Jahr die StartupExpo ein wesentlicher Bestandteil der Gründerkonferenz. Mit dem neu gewonnenen Platz in der LANXESS Arena haben weit mehr neue, junge und „fortgeschrittene“ Unternehmen die Möglichkeit sich zu präsentieren und mit den Start-ups und den Besuchern ins Gespräch zu kommen. Mehr als 300 Aussteller haben die Möglichkeit, bei dieser großen Start-up-Konferenz dabei zu sein. Die Bewerbung ist freigeschaltet, noch sind Plätze frei.

Junge Unternehmen müssen sich in der Branche erst einmal einen Namen machen. Als Teilnehmer bei der StartupExpo haben die teilnehmenden Start-ups die Möglichkeit, sich einen Weg ins Gedächtnis der Besucher zu verschaffen. Die eigenen Ideen, Innovationen und neu erschlossenen Geschäftsfelder bleiben den Besuchern in Erinnerung. Der Name des Start-ups wird mit einer einzigartigen Idee verknüpft. So werden die Besucher der StartupCon und der StartupExpo von heute die Kunden von morgen.

500 Pitches

Im Rahmen der Gründerkonferenz gibt es in diesem Jahr eine Rekordzahl an Pitches. Bis zu 500 kreative Start-ups haben die Möglichkeit, ihre Ideen, ihre Technologie, ihre Innovationen und ihr Konzept den Investoren und Experten in 10-minütigen Pitches vorzustellen. Die Besten werden auch in diesem Jahr prämiert werden.

Oktober 2016

Argumente für Köln

Wir haben fertig. Das Buch zu den 11 plus 1 Argumenten für Köln liegt vor. Köln: Geschrieben von Konrad Beikircher, fotografiert von Joachim Rieger. Man darf die „Kleine Anleitung für eine Metropole am Rhein“ bestellen. Wer einen triftigen Grund hat, bekommt es geschenkt. Und wer noch ein spannendes Argument hinzufügen kann, bekommt es sogar mit Autogramm. Nähere Informationen finden sich auf Seite 14. www.rheinzeiger.de

WETT-
BEWERB

Die Konferenz des Networkings

Die Start-ups und ihre Fragen

Brauche ich einen Businessplan? Welche Rechtsform ist die richtige? Wer kann mir helfen, mein Geschäftsmodell zu optimieren? Wie läuft eigentlich eine Finanzierungsrunde ab? Was wollen die Geldgeber von mir wissen, was erwarten sie von meinem Unternehmen? Wie präsentiere ich meine Idee wirklich gut? Mit wem kann oder muss ich reden, um das Kapital für mein Start-up zu finden? Welchen Anteil meines Unternehmens muss ich für welches Kapital abgeben? Sollte ich einen Prototypen meines Produktes haben?

Das sind nur einige Fragen. Aber sie sind nicht unwichtig. Und Start-ups suchen genau dazu die Antworten. Eine große Gründerkonferenz ist ideal, Networking zu betreiben und Antworten zu finden. Es gilt: Wer nicht fragt, erhält keine Antwort ...

Die Experten und ihr Feedback

Unter den Besuchern tummeln sich vielen Experten aus der Welt der Start-ups. Diese sind in der Branche nicht nur gut vernetzt, sondern haben ein sehr gutes Gespür, um Ideen zu perfektionieren. Und sie sind interessiert, neue Ideen zu hören. Durch Gespräche und das Feedback vieler Experten, haben die Start-ups auf der StartupExpo die Möglichkeit neue Erkenntnisse zu erhalten. Bei mehreren Tausend potentiellen Feedbackgebern ist es sicher, dass Punkte herausgearbeitet werden, wo sich die Start-ups noch verbessern können, um nachhaltig erfolgreich zu sein.

Der Mittelstand und seine Vorteile

Start-ups sind längst nicht die einzigen Profiteure der Konferenz. Auch und gerade der Mittelstand kann hier seinen Nutzen ziehen: Die vielen Ideen aus der Welt der Start-ups bringen Vorteile durch Integration in eigene Produktionsabläufe, durch Investitionen in Start-ups oder deren Kauf oder in vielerlei anderer Hinsicht. Es gibt viele Berührungspunkte zwischen Mittelstand und Start-ups, das Thema Digitalisierung ist nur ein Beispiel für eine echte Win-Win-Situation. Start-ups haben bei Produktionsprozessen, Marketingmaßnahmen oder bei der täglichen Zusammenarbeit oft völlig neue Sichtweisen auf die unterschiedlichen Aspekte und inspirieren so immer wieder etablierte Unternehmen des Mittelstandes. Der profitiert dann etwa durch Stärkung der nationalen oder internationalen Wettbewerbsfähigkeit. Gleichzeitig können die Start-ups ihre Arbeit intensivieren, Aufträge gewinnen und das eigene Unternehmen vergrößern.



Die Unternehmen und ihre Fortbildung

Auch etablierte Unternehmen müssen sich immer wieder im Geist der Zeit weiterentwickeln, neue Akzente setzen und bisherige Abläufe hinterfragen und dem Bedarf anpassen. Unternehmensvertretern, die auf der StartupCon und insbesondere der StartupExpo mit den ausstellenden Start-ups in Kontakt kommen bei der Suche nach neuen Ideen und Investments, bietet sich eine ideale Gelegenheit, neue Unternehmen und vielleicht neue Partner kennenzulernen, sich von den Ideen inspirieren zu lassen. Auch sie haben die Möglichkeit, sich beim Besuch von einem der Workshops fortzubilden oder sich bei Vorträgen der Top-Referenten neue Eindrücke und Erkenntnisse zu sichern. Im Übrigen gibt es bei der Zusammenarbeit von Start-ups und Mittelstand nach Einschätzung vieler Experten noch viel Luft nach oben. Aus einer Kooperation der „Jungen Wilden“ mit den erfahrenen etablierten Unternehmen lässt sich ein riesiges Potential von Ideen, Produkten und Dienstleistungen heben, die oft nur darauf gewartet haben, ausgeschöpft zu werden. Gerade Unternehmen des Mittelstands sind immer auf der Suche nach neuen Geschäftsfeldern, die sie über Kooperationen und Investitionen in Start-ups für sich erschließen können. Plötzlich werden Aufträge sichtbar, an die man vorher nicht herangetraut hätte.



Reden, Diskutieren, Networking und Wissen austauschen

Eindrücke der StartupCon 2015

2015 fand die zweite StartupCon statt – im Gürzenich in Köln. Über 50 Referenten sprachen und redeten in Vorträgen und Workshops, auf der Ausstellerfläche präsentierten sich an die 80 Start-ups, Initiativen und Unternehmen.

Ehemalige Fußballspieler waren auch da und natürlich Carsten Maschmeyer, stark gefragt zur Signierung seines Buches. Ein Reihe von Investoren kamen mit den Start-ups ins Gespräch. Das alles durften rund 750 Besucher genießen.

Auf dem Portal „für-Gründer.de“ kann man dann noch dies lesen: Frank Thelen wird mit seiner Aussage zitiert: „Gründen ist nicht witzig“, derweil Jörg Binnenbrücker seinen Tipp formulierte: „Stellt euch darauf ein, dass Investoren extrem dämlich sind“. Und schon bei der StartupCon 2015 zeigte sich, dass Köln sich offenbar immer mit Berlin messen muss. (vgl. <http://www.fuer-gruender.de/blog/2015/10/startupcon-2015-fazit/>). Wie auch immer, die StartupCon 2015 war ein Erfolg und lieferte verschiedene Erkenntnisse, über die wir auch im RheinZeiger gelegentlich berichtet haben. Und das Start-up „Rausgegangen“ war auch da; einen Bericht darüber können Sie nachlesen im RheinZeiger 27, Seite 46.

Ein aktuelles Thema ist immer wieder das Storytelling. Hierzu Frank Thelen: „Storytelling ist das Wichtigste – der VC muss die Mission verstehen. Ich habe mir noch nie einen Finanzplan angeschaut, sondern investiere in Gründer und Ideen!“ Also bitte. Die Botschaft ist klar. Und in diesem RheinZeiger kann zum Storytelling auf Seite 32 nachgelesen werden.

Jedenfalls war die Konferenz ein voller Erfolg, wie auch auf City NEWS nachzulesen war: Beim Betreten der altehrwürdigen Gemäuer des Gürzenichs in Köln spürte man die euphorische Spannung, die in der Luft lag: in Erwartung, was der Tag so bringen würde, für Gründer und Investoren gleichermaßen. Und am Ende konnte der Veranstalter feststellen: Wir haben unser Ziel erreicht und Entrepreneurgeist vermittelt. 





StartupCon 2016

2.500 Besucher – 300 Aussteller – unzählige Kontakte

10 Gründe, warum man dabei sein muss:

Gigantische Reichweite

Networking ohne Ende mit Unternehmen, Investoren, Presse, ...

StartupExpo

Start-ups bleiben im Gedächtnis der Besucher, den Kunden von morgen

Feedback direkt

Experten liefern Coaching und Feedback spontan und kostenfrei

Investorenjagd

Investoren liefern Ideen, Know how, Partnerschaften und Geld

Kundenfang

Auftraggeber unter den Besuchern bedeuten Chancen für Aufträge

Kooperationen finden

Unternehmer unter den Besuchern suchen häufig Partnerschaften

Presseauftritt erhöht die Reichweite

Das Start-up-Mekka in der Arena lockt Journalisten und Blogger

Köln als Startup Hauptstadt

Die StartupCon ist groß – und Start-ups sind Teil der Erfolgsgeschichte

Bewerbung in einer Minute

Online-Bewerbung für Start-ups braucht nur wenige Sekunden:

www.startupcon.de/startupexpo

Geniale Logistik und Infrastruktur

Jeder Teilnehmer ist gewünscht – daher stimmen Infrastruktur und Logistik



Warum Sie Ihren Kunden Geschichten erzählen sollten

Storytelling

Schon seit einigen Jahren macht in den Marketingabteilungen größerer Unternehmen ein Begriff die Runde: „Storytelling“ DER Schlüssel zum Erfolg. Doch was ist eigentlich Storytelling, und warum beschäftigen sich professionelle Unternehmen mit Geschichten? Ich möchte eine konkrete Antwort versuchen. Und ich möchte Sie inspirieren, Ihre eigene Business-Geschichte zu finden und zu erzählen. Denn: Geschichten erzählen lohnt sich. Versprochen!

Als Kommunikations- und Verkaufstrainer beschäftige ich mich vor allem mit den laut Prof. Dumbledore aus Harry Potter „mächtigsten Werkzeugen der Magie“, den Worten. Fast immer verfolgen wir ein konkretes Ziel, wenn wir kommunizieren. Um dieses erreichen zu können, ist es wichtig, dass unser Gesprächspartner folgen kann. Man spricht auch davon, den Gesprächspartner „abzuholen“. Um zu zeigen, wie schnell und einfach man aneinander vorbeireden kann, verwende ich in meinen Workshops und Seminaren eine einfache, aber sehr wirksame Übung:

Die Teilnehmer werden aufgefordert, das Wort „Geld“ mitig auf einem leeren DIN A 4 Blatt zu notieren und zehn „Sonnenarme“ hinzuzufügen. Sodann bitte ich sie, die ersten zehn Begriffe, die ihnen zum Wort „Geld“ einfallen, an diese Sonnenarme zu schreiben. Nun ist ja Geld kein Fremdwort – jeder von uns hat es in der Tasche, meist in Euro. Das ist wohl auch einer der Gründe, warum die Teil-

nehmer auf die Frage nach übereinstimmenden Begriffen – also Begriffe, die alle Teilnehmer zum Thema Geld notiert haben, zumeist das Wort Euro nennen.

Diese Übung sorgt regelmäßig für ein großes AHA, denn tatsächlich habe ich es noch nie erlebt, dass auch nur ein (!) Begriff von allen Teilnehmern notiert wurde. Manche schreiben „Soll/Haben/Bilanzieren/Sparen“, andere „Luxus/Urlaub/Freizeit/Freiheit“. Wir nutzen die Begriffe, die unserem Alltag, unserer Vorstellungswelt entsprechen, also letztlich unserer individuellen Erfahrung entstammen. Dieser Umstand ist insofern bedeutsam, als dass Missverständnisse in der Kommunikation immer dann fast zwangsläufig sind, wenn es nicht gelingt, im Vorfeld gleiche Voraussetzungen zu schaffen.

Solche Missverständnisse kennen wir auch aus Eltern-Kind-Gesprächen – ein Zeichen, dass beide Seiten die Streitfrage durch die eigene Brille, mithin wenig objektiv betrachten. Gegenseitiges Verständnis lässt sich häufig ganz einfach durch Geschichten erreichen. Geschichten begleiten die Menschheit seit Anbeginn, denn Geschichten können wir uns merken – und das meist, ohne sie mehrfach wiederholen zu müssen. Ein Beispiel:

Bitte lernen Sie den folgenden Satz kurz auswendig und stoppen Sie dabei die Zeit und zählen Sie die Wiederholungen, die Sie benötigen, bis Sie ihn fehlerfrei wiedergeben können:

„zweibein sitzt auf dreibein und isst einbein, da kommt vierbein und nimmt zweibein das einbein weg – hierauf nimmt zweibein das dreibein und wirft dieses nach vierbein.“

Und – haben Sie es geschafft, diesen Satz nach nur einmaligem Lesen auswendig rezitieren zu können? Die meisten von uns brauchen 2-3 Minuten und rund 8 Wiederholungen bis er sitzt. Doch schon am nächsten Tag fällt es den meisten von uns sehr schwer, diesen Satz fehlerfrei wiederzugeben. Der Grund liegt in der Abstraktion – wir haben einfach kein klares Bild im Kopf, wenn wir an den Satz denken, und genau das ist die wesentliche Aufgabe guter



© Angelika Burgert

Storys. Geschichten bereichern die Worte um ein Bild. Verwandeln den obigen Satz doch einmal in eine kleine Geschichte:

„Es sitzt ein Mann (Zwei Bein) auf einem Hocker (Drei Bein) und isst einen Hähnchenschenkel (Ein Bein). Da kommt der Hund (Vier Bein) und nimmt dem Mann (Zwei Bein) den Hähnchenschenkel (Ein Bein) weg, woraufhin der Mann (Zwei Bein) den Hocker (Drei Bein) nimmt und mit diesem nach dem Hund (Vier Bein) wirft.“

Nun haben sie ein Bild im Kopf, mit dessen Hilfe oft ein einmaliges Lesen ausreicht, um den Text dauerhaft zu behalten. Dies ist im Übrigen auch der Grund warum Unternehmen viel Geld für einen so genannten Claim ausgeben – eine Mini-Geschichte, die das Produkt unverwechselbar, sympathisch und begehrenswert machen soll. Beispiele solcher Mini-Storys sind:

„Red Bull verleiht Flügel!“

Toyota: „Nichts ist unmöglich“

SATURN: „Geiz ist geil!“

LIFE'S COOL: „Motiviert lernen und kommunizieren“

Unser Gehirn verknüpft diese Informationen untrennbar miteinander – wollen wir fit sein, denken wir spontan an Red Bull, denn es verleiht ja Flügel – ein Synonym für Fitness. Wollen wir Technik günstig kaufen, gehen wir zu SATURN – übrigens auch, wenn wir objektiv wissen, dass SATURN deutlich teurer als der Wettbewerb ist...

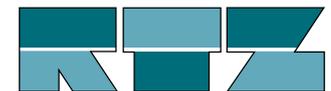
Doch Storytelling ist mehr als nur ein Claim. Storytelling ist mitbestimmend für den Preis, den Ihre Kunden für Ihre Leistung zu zahlen bereit sind und mehr: Erst durch Storytelling befähigen Sie Ihre Kunden dazu, Ihr Unternehmen erfolgreich empfehlen zu können. Auch hierfür nachfolgend ein kurzes Beispiel:

Neulich stand bei uns auf dem Wochenmarkt ein Italiener mit regionalen Köstlichkeiten aus dem Valpolicella. Auf einem Schild stand zu lesen: Endlich wieder da: Der edelste Schinken Italiens! 100 g nur 16,80 Euro. →

Tip: Suchen und finden Sie einen Claim für Ihr Unternehmen!

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





Jürgen Hoffmann
Geschäftsführer
www.lifescool.de

Ich esse wirklich gern und schau auch nicht auf den Cent, wenn ich Gutes kaufe – aber 168,- EUR für 1 Kilo Schinken!?? Das erschien mir dann doch etwas sehr hoch gegriffen, und ich fragte nach dem Grund für den mehr als stolzen Preis. Der Händler freute sich über mein Interesse und erzählte eine Geschichte von bestimmt zwei Minuten Dauer. Neben mir gesellten sich immer mehr Kunden um den Händler und hörten gebannt zu, wie er von dunstigen Nebelschwaden erzählte, die es morgens nur an einer ganz besonderen Stelle im Valpolicella gibt und die durch die geöffneten Fenster in die Lagerstätten dieses außergewöhnlichen Schinkens hineingeweht werden und so dem Schinken seine einzigartige Geschmacksnote verleihen. Dieser Schinken sei weiterhin so bemerkenswert, als dass jedes Jahr gerade einmal 2.500 kg in den offiziellen Handel gelangen. Aus diesem Grund gebe es weltweit kaum 200 Händler, die diesen einzigartigen Schinken überhaupt im Angebot hätten...

Unnötig zu sagen, dass ich einige Scheiben erworben habe – und es mir viele andere gleichtaten. Niemand von uns hätte diesen Schinken gekauft, hätten wir nicht das Gefühl gehabt, etwas wirklich Außergewöhnliches zu erwerben... Ob der Schinken wirklich außergewöhnlich ist? Wir wissen es nicht. Aber sich den Frühnebel vorzustellen, wie er den Schinken umschmeichelt und gleichzeitig zu wissen, dass nur wenige andere je das „Glück“ haben hiervon kosten zu dürfen, hat uns dazu gebracht „zuzuschlagen“.



© Jürgen Hoffmann

In der Marketing-Kommunikation müssen wir andere von unseren Leistungen überzeugen und in ihrer Meinungsbildung zu unseren Gunsten beeinflussen. Bei den meisten nth-bnn-Produkten (nice to have, but not needed) ist eine Antwort auf die Frage „WARUM soll ich das kaufen?“ die größte Herausforderung für Marketingverantwortliche. Denn die Antwort entscheidet allem voran auch über den Preis, den zu zahlen wir als Kunde bereit sind.

Viele wissenschaftliche Studien haben in den letzten Jahren belegt, dass unsere Kaufentscheidungen emotional und nicht rational erfolgen. Anders gesagt: Wir kaufen mit dem Bauch und rechtfertigen mit dem Kopf. Der „Bauch“ unserer Entscheidungen ist die Amygdala, umgangssprachlich auch Reptilienhirn oder Mandelkern genannt. In der Amygdala sind insgesamt 5 „Prüfungen“ hinterlegt, die unsere emotionalen (Kauf)-Entscheidungen beeinflussen und die gezielt angesprochen werden können:

- Existiert ein Ziel mit dem ich mich identifizieren kann?
- Verfügt der Anbieter über die notwendige Kompetenz?
- Gibt es einen konkreten Grund, der für diesen Anbieter spricht?
- Verstärke ich mit dem Erwerb die Zugehörigkeit zu meinem sozial gewünschten Umfeld?
- Habe ich einen gefühlt messbaren Gewinn?

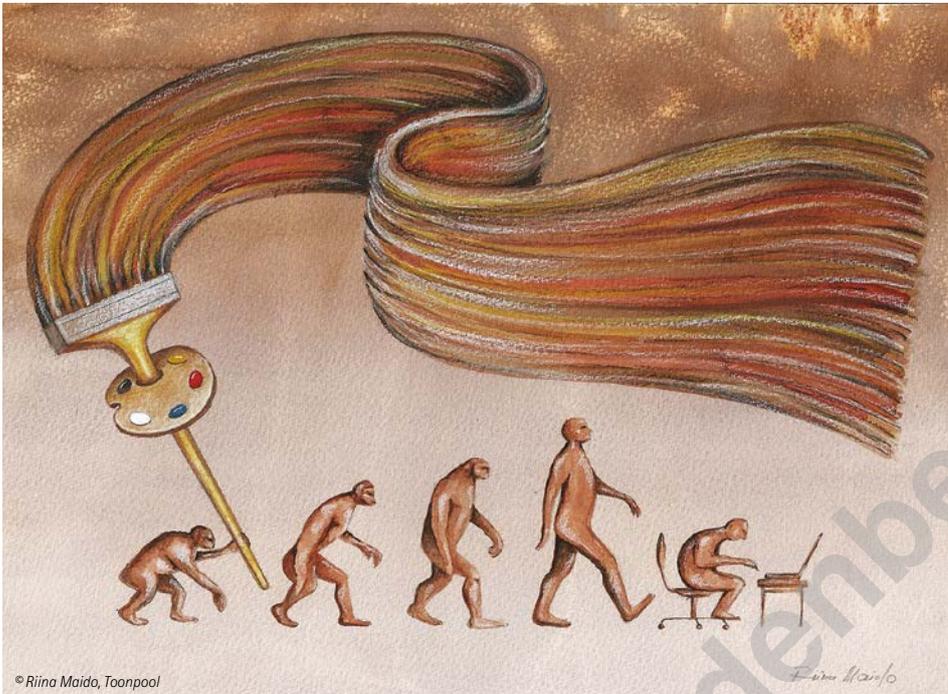
Tipp: Nehmen Sie sich einen ganzen Tag Zeit und schreiben Sie einen Brief an Ihren Freund, den Sie seit Schultagen nicht mehr gesehen haben. Erzählen Sie in diesem Brief vom Beginn Ihres Unternehmertums und warum Sie überhaupt mit dem Geschäft angefangen haben. Schreiben Sie ihm, welche Herausforderungen Sie meistern mussten, um so gut zu werden, wie Sie heute sind. Erklären Sie Ihrem Freund, warum Sie selbst gerne Kunde bei sich wären. Schildern Sie ihm die Begeisterung Ihrer Kunden und last but not least, malen Sie ihm mit Worten ein Bild, warum man sich als Kunde bei Ihnen glücklich fühlt.

Eines ist sicher: Dieser Brief enthält alle Antworten auf Fragen zu Ihrem Business. Sollten Sie allerdings – wie viele andere auch – die „Hürde des leeren Blattes“ nicht nehmen können oder wollen und Unterstützung bei der Formulierung und Umsetzung Ihrer Unternehmens-Story wünschen, bin ich im Zweifel ja nur einen Anruf oder eine E-Mail entfernt. 

Herzlichen Dank für Ihre Aufmerksamkeit und allzeit gute Geschäfte!

Ihr

Jürgen Hoffmann



Ein weltweites Netzwerk verändert die Welt des Menschen

25 Jahre Internet

Das World Wide Web hat sämtliche Bereiche des Lebens verändert. Kaum eine Innovation zuvor hat die Gesellschaft so rasant und drastisch umgekrempelt. Es war am 23. August 1991 als die Öffentlichkeit erstmals auf das Internet, das „World Wide Web“, zugreifen durfte.

Endgültig frei gegeben wurde es zwei Jahre später, und mit dem ersten Browser kam 1993 der Durchbruch. Der „Explorer“ von Bill Gates verdrängte später „Netscape“.

Die Grundlagen für das Internet wurden den britischen Physiker Tim Berners-Lee gelegt – auch wenn sein Name heute wenig bekannt ist. Er wollte aus beruflichen Gründen ein Instrumentarium schaffen, mit dem Forscher weltweit Daten austauschen konnten.

Seine Entwicklung hierzu umfasste folgende Komponenten:

- Eine „Hypertext Markup Language“ (HTML), die beschreibt, wie Seiten mit Hypertextver-

knüpfungen („Links“) auf unterschiedlichsten Rechnern formatiert werden.

- Einen „Hypertext Transfer Protocol“ (HTTP), einen technischen Kanal für Computer, um über das Internet zu kommunizieren.
- Einen „Universal Resource Identifier“ (URI), also eine Webadresse, unter der Inhalte im Netz gefunden werden (heute ist der „Uniform Resource Locator“ (URL) geläufiger). 

Zur rasanten Entwicklung des Internet gehören unter anderem diese Meilensteine:

1976

Apple wurde 1976 von Steve Jobs, Steve Wozniak und Ron Wayne in einer Garage gegründet.

1989

Die Universitäten in Karlsruhe und Dortmund nehmen die ersten echten Internet-Verbindungen in Betrieb – mit Bandbreiten von 10.000 bis 19.000 Bit pro Sekunde.

1990

Erste Modems kommen auf den Markt

1991

Internet für alle

1995

- Ebay wird durch Pierre Omidyar gegründet unter dem Namen AuctionWeb
- Jeff Bezos gründet amazon
- David Filo und Jerry Yang gründen einen Web-Katalog, den sie Yahoo! nennen
- Multimedia wird Wort des Jahres

1998

Mit einem Startkapital von umgerechnet 810.000 Euro gründen Larry Page und Sergei Brin eine kleine Suchmaschinen-Firma unter dem Namen Google

Ach ja: Im Jahr der Google-Gründung nahm das RTZ seinen Betrieb auf ...

1999

- Ein Blackberry kommt auf den Markt, mit dem man Mails von unterwegs beantworten kann
- Die WAP-Technologie macht das Internet mobil
- Eine Million „.de-Domains“ sind registriert.

2004

Netzwerke wie LinkedIn und Facebook werden gegründet

2007

Das iPhone kommt auf den Markt

2009

- WhatsApp wird geboren
- Die GEZ spricht von „neuartigen Empfangsgeräten“ ...

2016

- 3,4 Milliarden Menschen nutzen das Internet; in Deutschland sind es rund 57 Millionen
- Über 65 Prozent der Deutschen kaufen im Internet ein
- In Köln geht der „Digital Hub Cologne“ an den Start

Innovationen aus dem RTZ

Hier eine Auswahl der jungen Technologie-Unternehmen aus dem rechtsrheinischen Ideenhaus RTZ.



Akademie IATE e.V.

Internationale Akademie für Technologische Entwicklung auf dem Gebiet der erneuerbaren Energien

www.akademie-iate.de



CEVEC Pharmaceuticals GmbH

Experte für die Produktion schwer herzustellender Biopharmazeutika unter Verwendung eines auf humanen Zellen basierten Expressionssystems

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



aniCausa – Technology & Consulting

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

www.anicausa.de



Benchmarking Center Europe

Benchmarking von Unternehmen mit Hilfe der Benchmarkingdatenbank von APQC

www.bmc-eu.com



Cryotherapeutics GmbH

Entwicklung und Vermarktung von medizinischen Produkten durch Kryotherapie

www.cryotherapeutics.com



IB-Elektroniks

Marktforschung und Vertrieb der neuesten Technologischen Entwicklungen im Bereich Elektronik

www.elektroniks-home.de



ADMCC – management | consulting | coaching

Ihr Partner für erfolgreiche Unternehmensentwicklung, -finanzierung und -nachfolge

www.admcc.de



dasTraining

Trainingsagentur im Bereich Businessstraining und -coaching sowie betriebliche Weiterbildung

www.dastraining.de



SAITCON GmbH

Software für die Bereiche Projekt-, Dokumenten-, und Kontaktmanagement. Einfache flexible und individuell anpassbare Lösungen für Ihr Unternehmen

www.saitcon.de



future | works – inspire people to change

Veränderungen zukunftsorientiert gestalten und umsetzen

www.futureworks-consulting.de



Confliance GmbH

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

www.confliance.com



Ingenious Knowledge GmbH

Entwicklung von IT-gestützten Bildungslösungen

www.ingeniousknowledge.de



INF AI GmbH

INF AI hat sich auf den Transfer analytischer Technologie für medizinische Diagnostik sowie Entwicklung neuer pharmazeutischer Produkte spezialisiert

www.infai.de



projecta köln

projecta köln ist im Bereich Projektmanagement und Tagungsorganisation tätig. Mit dem Fokus auf Bildung, Gesundheit und Soziales

www.projecta-koeln.de



Flughafen IT

Die Management-, Sicherheits- und Technologieberatung für Flughäfen. Experten für flughafenspezifische IT-Projekte, IT-Systeme und Geschäftsprozesse

www.flughafenit.de



DG BB – Deutsche Gesellschaft für berufliche Bildung

Mit der Deutschen Hotelakademie, ALH-Akademie und Deutschen Sportakademie bietet die DG BB berufsbegleitende und staatlich zugelassene Weiterbildungen

www.dgbb.de



LD - Learning & Development

Personalentwicklung und Coaching im Dienstleistungsbereich; Durchführung von Service-Schulungen

www.ldtraining.de



multiBIND biotec GmbH

Patentiertere 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



Thebing Services GmbH

Die Thebing Services GmbH entwickelt und vertreibt webbasierte, innovative All-In-One Softwarelösungen für Sprachschulen und Sprachreisepartnern

www.thebing.com



Mark Linnamägi Executive Search

Unterstützung von Unternehmen bei der Suche nach hochqualifizierten Mitarbeitern und Führungskräften

www.linnamaegi-es.com



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



MF Messfunk UG

(haftungsbeschränkt) Mess- und Sensorlösungen für Geotechnik, Smart City und Industrie 4.0. Einfachste Installation durch innovative, energiesparende Funktechnologie

www.messfunk.de



Solute Elektronik GmbH

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

www.solute-elektronik.de



Symcode

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

www.symcode.de

Life Science Unternehmen auf Erfolgskurs

CryoTherapeutics

CryoTherapeutics schloss am 7. Juli 2016 eine neue Finanzierungsrunde über 5,2 Millionen Euro ab. Creathor Venture, eines der führenden europäischen Venture Capital Unternehmen, ist Lead Investor bei einer Serie B Finanzierung für CryoTherapeutics, dem Entwickler eines proprietären Katheters zur Behandlung koronarer Herzerkrankungen mit Hilfe von Kälteeinwirkung (Kryoenergie).

Das Medizintechnik-Unternehmen CryoTherapeutics wurde im Dezember 2009 in Deutschland von einem Team aus Großbritannien, den USA und Kanada gegründet. Die Anwendung von Kryoenergie hilft, den häufig praktizierten Einsatz von Stents bei vielen Patienten zu vermeiden, wodurch die Funktionalität des betroffenen Gefäßes erhalten bleibt.

Herzgefäßerkrankungen sind häufig Todesursache. Allein in Deutschland erleiden jedes Jahr mehr als 300.000 Menschen einen Herzinfarkt. Die Behandlung von Herzinfarktpatienten, etwa mit dem von CryoTherapeutics entwickelten Katheter, hat ein Marktpotential von über einer Milliarde Euro.

Dr. John Yianni, Gründer und Geschäftsführer von CryoTherapeutics, kommentierte: „Wir sind hocheifrig, dass wir diese Finanzierungsrunde mit einem in der Medizintechnik sehr erfahrenen Investorenkonsortium abschließen konnten. Zum Konsortium gehören die NRW.BANK, Peppermint CBF, High-Tech Gründerfonds (HTGF), Getz, Kreditanstalt für Wiederaufbau (KfW) sowie mehrere namhafte Business Angels.“

www.cryotherapeutics.com

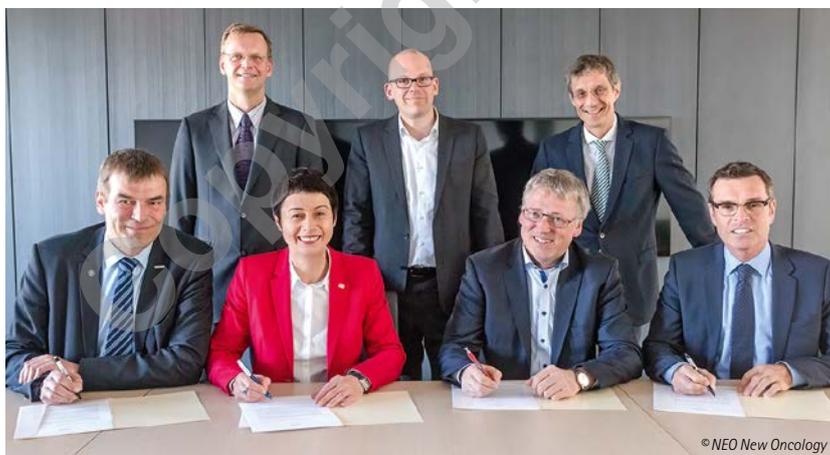
NEO New Oncology

Das Unternehmen NEO New Oncology startete im Sommer 2013 im RTZ. Bereits gut zwei Jahre später musste das Unternehmen nach deutlichem Wachstum seinen Standort in das benachbarte Gebäude der OSMAB-Gruppe verlagern. Im Mai 2016 wurde das Unternehmen an die Siemens Healthineers verkauft.

NEO New Oncology's Diagnostikplattform „NEO“ hilft Pathologen und Onkologen mit umfassenden molekulargenetischen Informationen, zielgerichtete Krebstherapien für Patienten auszuwählen. Das Unternehmen entwickelt auf NGS (Next Generation Sequencing) basierende Tests für die Tumoranalytik, die sowohl Gewebeproben als auch Körperflüssigkeiten analysieren. So wird beim Test „NEO-liquid“ (Liquid-Biopsy-Test) lediglich eine einfache Blutprobe für die molekulargenetische Analyse solider Tumoren benötigt.

„Wir freuen uns darüber, nun Teil von Siemens Healthineers zu sein“, sagte Andreas Jenne, Vorstand der NEO New Oncology AG. „Die globale Präsenz wird uns helfen, zu wachsen und in neue Märkte zu expandieren. Wir möchten gemeinsam mit Siemens Healthineers neue integrierte Lösungen für die Krebsdiagnostik entwickeln, unser Test-Portfolio erweitern sowie Dienstleistungen bieten, die Medizinern helfen, die richtige Therapie für ihre Patienten auszuwählen.“

Ebenfalls im Mai hat das Lungennetzwerk NOWEL, ein Zusammenschluss führender Experten aus den Bereichen Onkologie, Pneumologie und Pathologie, mit der BARMER GEK einen Vertrag zur besonderen Versorgung abgeschlossen. Deutschlandweit wird Patienten damit Zugang zur NEOliquid Technologie ermöglicht, und somit eine umfassende molekulare Tumordiagnostik an Blut („Liquid Biopsy“) gewährleistet.



© NEO New Oncology

Vertragsunterzeichnung NOWEL mit der Barmer GEK

Von links hinten nach rechts vorne: Ralf Diedrichsen, Barmer GEK Niedersachsen/Bremen, PD Dr. Lukas Heukamp, Medizinischer Direktor, NEO New Oncology, Prof. Dr Frank Griesinger, Sprecher NOWEL, Direktor Klinik für Hämatologie und Onkologie, Pius-Hospital, Innere Medizin-Onkologie Medizinischer Campus Universität Oldenburg, Holger Vosgerau, Regionalgeschäftsführer der Barmer GEK Niedersachsen, Dipl. Kffr. Elisabeth Sandbrink, Geschäftsführerin des Pius-Hospitals, Dr. Markus Tiemann, Hämatopathologie Hamburg, Dr. Andreas Jenne, Vorstand NEO New Oncology.

Berufsbegleitende Ausbildungen für ganzheitliche Gesundheit



Seit 50 Jahren bietet die ALH-Akademie berufsbegleitende Ausbildungen für ganzheitliche Gesundheit und Beratung an.

Dazu zählen die staatlich zugelassenen Lehrgänge Heilpraktiker, Fachfortbildung Kinderheilkunde, Fachpraktiker Dorn-Breuß, Gesund-

heitsberater, Ernährungsberater, Heilpraktiker (Psychotherapie), Psychologischer Berater, Suchtberatung, Seelsorger und Persönlichkeitsentwicklung. Hier werden Ihnen praxisorientierte Fähigkeiten sowie aktuelles Fachwissen zur persönlichen Weiterentwicklung und beruflichen Qualifikation vermittelt. Die Basis für flexibles, multimediales Lernen bietet das moderne und mediengestützte Lernsystem Flexuc@te. Es passt sich mit Blended Learning, praxisorientierten Seminaren und interaktiven Online-Trainings Ihrem Leben an. Sie erhalten außerdem jederzeit qualifizierte fachliche Beratung sowie individuelle Betreuung durch persönliche Fachtutoren! 

ALH-Akademie

Katja Witulla

Christina Clayton

Gottfried-Hagen-Straße 60

51105 Köln

Tel.: +49 (0) 221 422929 - 12

Fax: +49 (0) 221 422929 - 10

info@alh-akademie.de

www.alh-akademie.de

Biotechnik für Menschen: Gesundheit und Unternehmertum

Biotechnologie ist heute in zahlreichen Lebensbereichen im Einsatz und ist damit, vergleichbar zur Informationstechnologie, zu einer unverzichtbaren Schlüsseltechnologie geworden. So spielt die Biotechnologie eine bedeutende Rolle in den Bereichen Gesundheit, Ernährung, Ökonomie und Ökologie.

Ein gesundes, langes und aktives Leben ist der Wunsch vieler Menschen – Biotechnologie ist der Schlüssel für die Verbesserung der Lebensqualität durch diagnostische und therapeutische Innovationen in der Medizin. Nicht nur die Medizin, sondern auch viele Bereiche der Ökonomie und Ökologie profitieren von innovativen Lösungen aus der Biotechnologie.



Zu den biotechnischen Errungenschaften zählen beispielsweise die Herstellung von neuartigen Wirkstoffen und Pharmazeutika, die optimierte Produktion von Nahrungsmitteln und nachwachsenden Rohstoffen, oder die Entwicklung innovativer Materialien. Alle diese Bereiche werden von molekularbiologischen Ansätzen berührt und

verändert. Insbesondere mit der Etablierung neuartiger „Gene Editing“-Verfahren wie CRISPR/Cas9 eröffnen sich völlig neue Möglichkeiten mit Blick auf künftige Entwicklungen und Innovationen in den genannten Branchen und darüber hinaus.

Um die Vielfalt der biotechnologischen Anwendungen und ihre gesellschaftliche und ökonomische Bedeutung zu beleuchten, gibt in diesem Jahr die mittlerweile sechste Auflage des bundesweiten Informationsangebotes „Biotech>inside“ des Arbeitskreises der BioRegionen in Kooperation mit dem BIO Deutschland e. V.

Dabei boten bzw. bieten verschiedene BioRegionen der Bundesländer spezifische Informationen im Rahmen von parlamentarischen Frühstücksrunden oder parlamentarischen Abenden an.

BIO.NRW lud zum Parlamentarischen Frühstück am 21. September 2016 in der Landesvertretung NRW in Berlin.

20 Jahre BioRegio Wettbewerb

Das diesjährige Parlamentarische Frühstück stand ganz im Zeichen der Erfolge, die sich in den zwanzig Jahren die seit dem BioRegionen Wettbewerb entwickelt haben. Das Cluster BIO.NRW und die NRW BioRegionen luden Bundestagsabgeordnete zum Parlamentarischen Frühstück ein, um das Erreichte vorzustellen und zu diskutieren. Die wissenschaftlichen und wirtschaftlichen Erfolgsgeschichten aus weit mehr als zwanzig Jahren Biotechnologie in NRW und ihre Bedeutung für die weitere Entwicklung des Leitmarktes Life Science und die Zukunftstrends in NRW standen im Fokus der Veranstaltung. 



www.bio.nrw.de



www.biodeutschland.org

Fernstudiengänge in Naturwissenschaften und Technik

Für Laborfachkräfte gibt es seit kurzer Zeit eine neue Möglichkeit, durch ein Fernstudium einen beruflichen Schritt weiter zu kommen. Diese Möglichkeit bietet Springer-Campus. Die Studiengänge können berufsbegleitend absolviert werden und ermöglichen den „Bachelor of Science“.

Die Johannes Gutenberg-Universität (JGU) Mainz veranstaltet gemeinsam mit dem Wissenschaftsverlag Springer ein berufsbegleitendes Fernstudium „Biologie“. Das Angebot richtet sich an einschlägig berufstätige Laborantinnen



und Laboranten sowie und technische Assistentinnen und Assistenten aus dem naturwissenschaftlichen Bereich. Das Fernstudium dauert 4 Jahre. So kommen die Absolventen einen Schritt weiter, ohne den Job aufzugeben. Und ein akademischer Abschluss läßt sich auch erreichen: An der JGU Mainz können die Absolventen den Bachelor of Science „Molekulare Biologie“ erwerben. Eine ähnliche Möglichkeit gibt es im Bereich Chemie. Das Fernstudium Bachelor Chemie wendet sich an Laborfachkräfte, die im chemischen Bereich tätig sind. Dieses wird seit Herbst 2015 in Kooperation mit der Hochschule Ostwestfalen-Lippe angeboten.

Die Fernstudiengänge sind von der Akkreditierungsagentur AQAS e.V. akkreditiert und von der staatlichen Zentralstelle für Fernunterricht (ZFU) zugelassen und zertifiziert. 

Nähere Informationen und die Zulassungsvoraussetzungen finden sich unter www.springer.com/gp/springer-campus

Buchbesprechung

Strategische Positionierung – Geschäfts- und Servicebereiche auf Kundenbedarf fokussieren

Gerade Existenzgründer beschäftigen sich vor allem mit der Frage, wie das Geschäftsmodell gestaltet werden soll, wie sich das Unternehmen strategisch ausrichten möchte. Dabei ist jedes Unternehmen in einer einzigartigen, in seiner ureigenen strategischen Ausgangslage. Die Bedürfnisse der Kunden und die Gestaltungsmöglichkeiten der unternehmerischen Geschäftsmodelle unterscheiden sich von Branche zu Branche.

Auch innerhalb einer Branche unterscheiden sich die Anforderungen an Geschäftsbereiche und Service-Bedarfe. Was sind die Anforderungen an das Management, an die Bereichsleiter? Wie lässt sich Wettbewerbsfähigkeit nachhaltig sichern? Reichen Standardstrategien aus oder müssen individuelle Lösungen gefunden werden? Diese Fragen stellen sich umso mehr, je mehr wir über disruptive Geschäftsmodelle nachdenken. Und ganz vorne die Frage nach dem Leitbild – die Grundlage für Strategie und Erfolg.

Immer wieder suchen Unternehmen nach (allgemein) gültigen Regeln der Strategieentwicklung – neu gegründete Unternehmen ebenso wie etablierte Unternehmen. Und dann sind Theorien

schön – aber die Mitglieder des Managements haben ihr Unternehmen durch den ganz normalen, nicht selten harten Alltag zu steuern. Und da hilft in erster Linie eine ganz pragmatische Betrachtung.

Das Buch bewegt sich im Alltag, in der Praxis, und das fällt positiv auf. Dies verwundert nicht, denn die Herausgeber und Autoren kommen allesamt aus der Praxis. Sie wissen, welche Fragen der unternehmerische Alltag stellt. Und so gibt das Buch zahlreiche praktische Hinweise, liefert pragmatische Konzepte ebenso wie Lösungsbeispiele. Angesprochen werden dabei alle Ebenen der Organisationsleitung. Bei alledem werden verschiedene Organisationen, auch Non-Profit-Organisationen oder auch die Anwendbarkeit im Ausland angesprochen.

Dieses Buch ist für Gründer ebenso empfehlenswert wie für etablierte Unternehmen. Ein Buch aus der Praxis für die Praxis. Es ist schon hilfreich bei der Entwicklung des Businessplans im Vorfeld der Gründung. Und wie das Unternehmenskonzept immer wieder zur Positionsüberprüfung hervorgehoben werden soll, so ist auch dieses Buch ein sehr guter Begleiter durch das Unternehmensleben. 

Gebundene Ausgabe

253 Seiten

Sprache: Deutsch

Springer Gabler

1. Auflage Juli 2016

ISBN 978-3658119058

39,99 Euro



Kalker Tafelrunde – Frühstück morgens halb neun in Kalk

Airport 4.0 – der digitalisierte Flughafen

Martin Dall war zu Gast – Geschäftsbereichsleiter Controlling/Logistik und Prokurist bei der Flughafen Köln Bonn GmbH. Er stellte Möglichkeiten vor zur Digitalisierung von Geschäftsprozessen und Vorgängen im Flughafenbetrieb.

Flugreisen sind Alltag. Für Urlauber, für Unternehmerinnen und Unternehmer. Jeder, der schon einmal geflogen ist, kennt das: Schlange stehen, suchen, lange Wege durch den



@ Joachim Rieger

Flughafen laufen, um schließlich das gesuchte Gate zu finden. Und zwischendurch einen Kaffee, eine Zeitung oder vielleicht auch Reiseutensilien kaufen. Das alles kann nervig sein.

Hier bieten die vielfältigen Möglichkeiten der Digitalisierung Lösungen an – auch hier spielt das Smartphone eine große Rolle. Im Übrigen sind die Margen aus dem klassischen Flughafengeschäft kräftig unter Druck geraten. Hier werden Lösungen gesucht, Prozesse mit digitalen Medien effizienter zu gestalten.

Diese Frage bewegt ihn: Wie erreicht man frühzeitig den Passagier und versorgt ihn mit maßgeschneiderten Informationen? Und verdient dabei auch noch Geld!

Es bleibt viel zu tun bei der Digitalisierung von Flughäfen. Der Airport 4.0 ist noch nicht erreicht. Hier ergeben sich viele Chancen für Start-ups, Lösungen zu liefern. 



Fernstudium Biologie | Chemie

für Bio- und Chemielaboranten, TA's sowie verwandte Lehrberufe

Ihr Weg zum Bachelor

Sie haben eine Ausbildung zum BTA, CTA, MTA, PTA o. ä. gemacht und möchten einen Schritt weiter kommen, aber Ihren Beruf nicht aufgeben? Dann sind unsere Fernstudiengänge Biologie und Chemie genau der richtige Weg für Sie. **Jetzt informieren unter springer-campus.de!**

Jetzt
anmelden



Wirtschaft neu denken: Nachhaltiges Unternehmertum, nicht nur in Köln

Wertewandel

Wir schreiben das Jahr 2016. Das Internet wird 25 Jahre alt. Vieles am „World Wide Web“ ist selbstverständlich geworden, Digitalisierung ist das große Thema. An anderer Stelle diskutiert man darüber, ob und ggf. wie das Internet das Leben verändert.

Forderungen werden laut, den Menschen wieder in den Mittelpunkt zu rücken. Die Bedeutung der „Green Economy“ wächst. Man erwartet, dass der Anteil gekaufter nachhaltiger Produkte in den Jahren bis 2025 auf 65 Prozent steigen wird. Konsumenten in Deutschland geben für „Öko-Produkte“ bereits jetzt jährlich rund 50 Milliarden Euro aus.

Place, Promotion) haben sie außerdem einen nicht unerheblichen Einfluss auf das Kaufverhalten ihrer Kunden.

Und Marketing ist unumgänglich, auch für nachhaltige Unternehmen. Auch und gerade sie müssen ihre Kunden und deren Bedürfnisse kennenlernen, müssen sie in ihrem Kaufverhalten bestärken, vermehrt auf die Qualität und die Produktionsbedingungen ihres Einkaufs zu achten.

In enger Kooperation mit der Alanus Hochschule für Kunst und Gesellschaft in Alfter bei Bonn entsteht seit einiger Zeit ein neuer Ansatz, der zum einen Verbraucher zu einem bewussteren Konsumverhalten motiviert und zum anderen Unternehmen ein innovatives Marketinginstrument zur „Corporate Social Responsibility“, also zur nachhaltigen Unternehmensführung und deren Kommunikation vermittelt. Unternehmen haben eine Verantwortung für die Gesellschaft, ihr Ziel muss es sein, ökonomische, soziale und natürliche Ressourcen zu erhalten. Durch ihre Marketingaktivitäten (Stichwort „4P“: Product, Price,

Das Unternehmen Wertewandel hat an der Alanus Hochschule ein solches Instrument zur CSR-Kommunikation entwickelt: Ein Bonusprogramm, mit dem Unternehmen ihre Kunden gezielt für den Kauf nachhaltiger Waren belohnen können. Damit sollen nicht nur Kunden angesprochen werden, die bereits auf den Inhalt ihres Warenkorb achten, sondern insbesondere bei denjenigen ein Bewusstsein geschaffen werden, die dies bislang nur selten oder gar nicht tun. Die Transparenz und Innovation des Konzeptes von Wertewandel unterstützt dies. Anfang 2016 erhielt Wertewandel dafür bereits eine Auszeichnung durch den Rat für Nachhaltige Entwicklung der Bundesregierung.

Das Bonussystem wird zunächst in Form einer App angeboten. Ein erster Testlauf der Smartphone-App im Raum Bonn hat bereits begonnen, der Marktstart ist für Anfang des Jahres 2017 geplant.



 wertewandel

Interessenten und Unternehmen, die am Wertewandel teilnehmen möchten, erhalten weitere Informationen unter www.wertewandel.de.

Die Währung der digitalen Welt

Bitcoin

Bitcoin ist der Name für die digitale Währungseinheit, die weltweit verwendbar ist und von der auch ganz normale Münzen zur Verfügung stehen.

Überweisungen werden über das Internet mithilfe einer speziellen Peer-to-Peer-Anwendung von einem Rechner-Netzwerk abgewickelt, sodass anders als im herkömmlichen Bankverkehr keine zentrale Abwicklungsstelle benötigt wird. Eigentumsnachweise zu Bitcoins können in einer persönlichen digitalen Brieftasche („Wallet“) gespeichert werden. Eine solche Wallet muss sich der Nutzer zunächst einrichten.

Bitcoin – das Wort kommt aus dem Englischen und bedeutet „digitale Münze“. Dieses Zahlungssystem wurde erstmals 2008 in einem unter dem Namen „Satoshi Nakamoto“ beschrieben. Ein Jahr später kam eine Open Source Referenz-Software dazu auf den Markt. Das Bitcoin-Netzwerk basiert auf einer dezentralen Datenbank („Block Chain“), die von den Teilnehmern gemeinsam mit Hilfe einer Bitcoin-Software verwaltetet wird und in der alle Transaktionen verzeichnet sind. Die einzige Bedingung für die Teilnahme ist der Betrieb eines Bitcoin-Clients; alternativ kann man auch entsprechende Online-Dienste nutzen (z. B. für mobile Geräte). Das Bitcoin-System unterliegt damit keinen geographischen Beschränkungen.

Wie funktioniert „Bitcoin“?

Bitcoin ist eine Kryptowährung, also ein Geldsystem, das auf kryptographischen Prinzipien aufbaut. Kryptographie ist kurz gesagt die Wissenschaft der Ver- und Entschlüsselung von Informationen. Im Gegensatz zu den meisten anderen Währungen liegt Bitcoin keine Einrichtung zu Grunde, welche die Geldeinheiten verwaltet (s. o.). Um die Verwaltung und Verteilung der Bitcoins kümmern sich stattdessen die Bitcoin-Teilnehmer bzw. die User, die auf ihren Computern den Bitcoin-Client installiert und aktiviert haben.

Diese User bilden ein Netzwerk und tauschen sich untereinander aus, dabei gibt es keinen zentralen Server der die Kontrolle darüber hat, da die einzelnen Teilnehmer direkt miteinander kommunizieren. Ein solches Netzwerk nennt man „Peer-to-Peer-Netzwerk“ oder kurz P2P. Das Bitcoin-System ist somit ein dezentrales Geldsystem, hat keine zentrale Regulierungsstelle und unterliegt nicht der Kontrolle eines Staates, einer Bank, oder einer anderen Autorität.



Bitcoin: Vorderseite der Münze und Rückseite

Bitcoins in der Hosentasche!

Man bezahlt, indem man einen QR-Code scannt. Als Händler empfängt man so Zahlungen zuverlässig und sofort. Bitcoin Wallet – die Brieftasche – ist die benötigte App; Beispiele für mobile Bitcoin-Apps finden sich viele – im Bild sind einige Logos dargestellt.

Kurs des Bitcoin

Auch der Bitcoin hat einen Kurs. Der Umrechnungskurs von Bitcoin in andere Zahlungsmittel bestimmt sich durch Angebot und Nachfrage. Ein Bitcoin lag am 15. August 2016 bei 514,07 Euro.

Bitcoin Wallets



Weblinks

- <https://play.google.com/store/apps/similar?id=com.coinbase.android&hl=de>
- bitcoin-start.de
- bitcoin-einfach.de/wallet/blockchain
- bitcoin.org/de/wie-es-funktioniert



Rückblick: Business-Talk: Familienfreundlichkeit in digitalen und traditionellen Unternehmen? (Teilnehmer von rechts nach links: Christina Kampmann (Ministerin Familie, Kinder, Jugend, Kultur und Sport des Landes NRW), Dr. Sandra von Möller (Geschäftsführerin der Bära GmbH & Co. KG und Vize-IHK Präsidentin), Dr. Lorenz Gräf (Geschäftsführer des Coworkingspace Startplatz), Dirk Lunken (Leiter des zentralen Personalwesens der Ford Werke GmbH), Uwe Kessel (Geschäftsführer Rotonda Business-Club)



Rotonda Business-Club baut nach einem Rekordjahr weiter aus Menschen verbinden und Zukunft gestalten

Der Rotonda Business-Club wurde kürzlich in einem bundesweiten Vergleich zum besten Business-Club Deutschlands gewählt. Der TOP-Club hat sich vom Geheimtipp auch überregional zum Treffpunkt für unternehmerisch tätige Menschen entwickelt.

Der Rotonda Business-Club

Ansprechpartner
Uwe und Uli Kessel

Tel.: + 49 (0) 99 77 500
www.rotonda.de

Alle für Unternehmer relevanten Themen von Gründung über Unternehmensentwicklung bis zur Nachfolge sind hier beheimatet. Die Entwicklungen der letzten 12 Monate spiegeln sich auch in einem starken Mitglieder-Wachstum wieder. Um den über 1000 Veranstaltungen pro Jahr weiter gerecht zu werden, haben die beiden Geschäftsführer mit dem Ausbau weiterer Clubräume jetzt die Kapazitäten für weiteres Wachstum geschaffen. Aber was zeichnet den Club im Herzen Kölns aus? Was ist das Erfolgsrezept hinter dieser Entwicklung? Warum wird man Mitglied? Ein Blick hinter die Kulissen.

Zugang und gute Geschäfte

Im Club treffen schon seit der Gründung in den 90er Jahren Entscheider und Mitdenker aus Unternehmen zusammen und nutzen den gemeinsamen Rahmen, um sich auszutauschen, Potenziale der Zusammenarbeit zu entdecken – und sich inspirieren zu lassen. Im Zuge der Neuausrichtung in 2015 und Ausbau der Mitgliederbetreuung hat der Club den Nerv der Zeit getroffen. Mitglieder können über den Service mir Ihren geschäftlichen Anliegen gezielt das Club-Netzwerk bis in die höchsten Entscheiderkreise nutzen. Typische Anfragen sind:

- Wir wollen in einer neuen Branche Fuß fassen und suchen einen Partner?
- Ich suche einen Nachfolger für mein Unternehmen?
- Wir benötigen Kapital für unser Start-Up?
- Können Sie mir einen Experten empfehlen?
- Wir suchen einen zuverlässigen Lieferanten?
- für unseren Markteintritt in Deutschland suchen wir einen Importeur. Können Sie jemanden empfehlen?
- Wie gehen andere Entscheider mit dem Thema Digitalisierung um?
- Wir suchen Partner für ein gemeinsames Projekt?
- ...

Nächste öffentliche Veranstaltungen (Auszug)

5. Oktober 2016 | Rituale einer lernenden Organisation: Erfahrungen aus sechs Jahren leaner und agiler Organisationsentwicklung bei sippgate

10. November 2016 | Sanierung der Bühnen Köln – sind Großprojekte in Deutschland noch möglich?

17. Januar 2017 | Jahresauftakt mit Prof. Dr. Beckert (Max Planck Institut für Gesellschaftsforschung)

24. Januar 2017 | Rotonda Karnevalssitzung im Maritim

Clubleben und breites Programm

Der Club lebt von den Initiativen der Mitglieder. Die Mitglieder treten bei den Veranstaltungen häufig als Gastgeber auf. Die meisten Veranstaltungen sind in der Regel nicht öffentlich und die Teilnehmer werden persönlich eingeladen. Im Rotonda Business-Club trifft man sich mit Partnern auf Augenhöhe, um sich inspirieren zu lassen, weiterzudenken, aber auch mal abzuschalten. Das lockere, aber professionelle Ambiente des Rotonda Business-Clubs bietet dafür alle Voraussetzungen. Die Anfragen sind enorm vielfältig. Das spiegelt sich in einem breiten Club Programm aus Politik, Kultur, Wirtschaft und privaten Veranstaltungen.

Anlaufpunkt für Kapital: Smart-Money, Venture Kapital und Finanzierung

Unternehmerische Vorhaben benötigen auch die entsprechenden finanziellen Mittel. Je nach Unternehmensphase (Pre-Seed., Gründung, Wachstum, Nachfolge, ...) gibt es im Club entsprechende Angebote und Möglichkeiten.

In den letzten fünf Jahren haben sich die Rotonda Business-Angels als erster Ansprechpartner für junge Unternehmen und Start-Ups im Rheinland entwickelt. Neben Sprechstunden im RTZ und im Startplatz gibt es auch die Möglichkeit sich direkt mit seinem Vorhaben zu bewerben.

Zusätzlich hat sich in der XL Investor Lounge ein weiterer Kreis gebildet, der sich an Vorhaben mit größerem Kapitalbedarf richtet. Hier werden Wachstumsphase, Unternehmensnachfolgen aber auch Management Buy-In oder Gesellschafterwechsel finanziert. Die Mitglieder nutzen diesen diskreten Raum, um Partner für Vorhaben zu finden.



Der Rotonda Business-Club in Zahlen

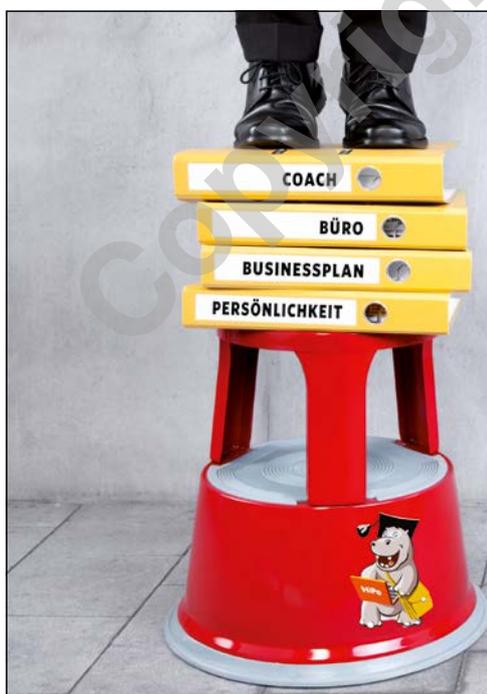
Anzahl Mitglieder	850
Verbände, Vereine, Organisationen und Netzwerke, die den Club für Ihre Treffen regelmäßig nutzen	> 40
Veranstaltung im Club pro Jahr	> 1.000
Besucher im Club pro Jahr	ca. 13.000

Von Mitgliedern für Mitglieder: Die Rotonda Akademie

Die eigenen Kompetenzen stetig erweitern, sich und sein Unternehmen zukunftsfähig im Markt platzieren ist Kernaufgabe der Unternehmensentwicklung. In der Rotonda Akademie geben Mitglieder und Trainer (mit entsprechender Empfehlung durch Mitglieder) Ihr Know-how weiter. Getreu dem Charakter des Clubs stehen Themen der persönlichen Kompetenzerweiterung sowie innovative Methoden der Arbeitswelt und Unternehmensentwicklung im Mittelpunkt.

Ausblick

In 2017 wird die international Lounge des Clubs ein Programm für internationale Themen und Publikum bieten. Gemeinsam mit den wichtigsten Organisationen aus dem Rheinland soll ein neuer Anlauf- und Knotenpunkt für den Austausch über Ländergrenzen hinweg entstehen. 



High Potential Companies braucht das Land

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

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

Wir können das und würden gerne mit Ihnen reden. Vielleicht besuchen Sie uns auf: www.rtz.de



Rechtsrheinisches Technologie- und GründerZentrum Köln GmbH

Auftritt auf der Bühne des World Wide Web

Domainnamen finden

Als Gründer hat man so viel zu erledigen, dass für die Auswahl der richtigen Domain und die Erstellung der Website meist wenig Zeit übrig ist. Dabei verschafft bereits der Name Ihrer Domain den Besuchern einen ersten entscheidenden Eindruck von Ihrem Angebot.



Christina Boenig

www.netcologne.koeln

Domainstore:

www.dotcologne.de

Mit einer Domainendung wie .koeln oder .cologne geben Sie sich direkt als Jungunternehmer aus dem Wirtschaftsstandort Köln zu erkennen und zeigen den Kölner Bürgern auf den ersten Blick Ihre Liebe zur Stadt. Oder Sie machen Ihre Branchenzugehörigkeit deutlich und weisen auf Ihr Angebot hin, indem Sie eine Domainendung wie .shop, .bio, .bike oder .software wählen.

Passt der gewählte Name zu den verkauften Produkten oder dem Dienstleistungsangebot und findet der Besucher dort was er erwartet? Ist der Name einprägsam und einfach zu schreiben? Gerade bei den beliebtesten Domainendungen wie .de, .com oder .net sind einprägsame Namen kaum noch verfügbar. Anstatt auf zu lange oder schwer zu merkende Domainnamen auszuweichen, haben Sie mit einer neuen Domainendung die Möglichkeit, sich Ihre individuelle Wunschadresse zu sichern. Durch eine branchen- oder geographische Domainendung wird Ihre URL darüber hinaus noch kürzer und eindeutiger. Ihre Kunden prägen sich Ihre Internetadresse schneller ein und Ihre Domain hat einen größeren Wiedererkennungswert.

Eine regionale oder branchentypische Domainendung macht Ihre Domain aber nicht nur aussagekräftiger, sondern sie sorgt auch dafür, dass Sie von Suchmaschinen schneller gefunden werden. Sucht ein potenzieller Kunde beispielsweise nach Ihrem Firmennamen in Köln, wird Ihre

Homepagebaukasten

Mit Homepagebaukästen lassen sich private und geschäftliche Websites in Eigenleistung gestalten. Je nach Anbieter sind die Bedienung und die angebotenen Funktionen sehr unterschiedlich. Hier lohnt es sich zu prüfen, ob die angebotene Software auch wirklich die benötigten Funktionen enthält.

Am besten wählt man direkt ein Produkt, das zum einen die individuelle Gestaltung der Seiten nicht einschränkt und zum anderen möglichst viele integrierbare Funktionen (Blogs, Online-Shop, Terminmanagement) enthält.

NetCologne – Domain- und Homepageprodukte

Infos rund um die Domain- und Homepageprodukte der NetCologne sind im Domainstore unter www.dotcologne.de zu finden.

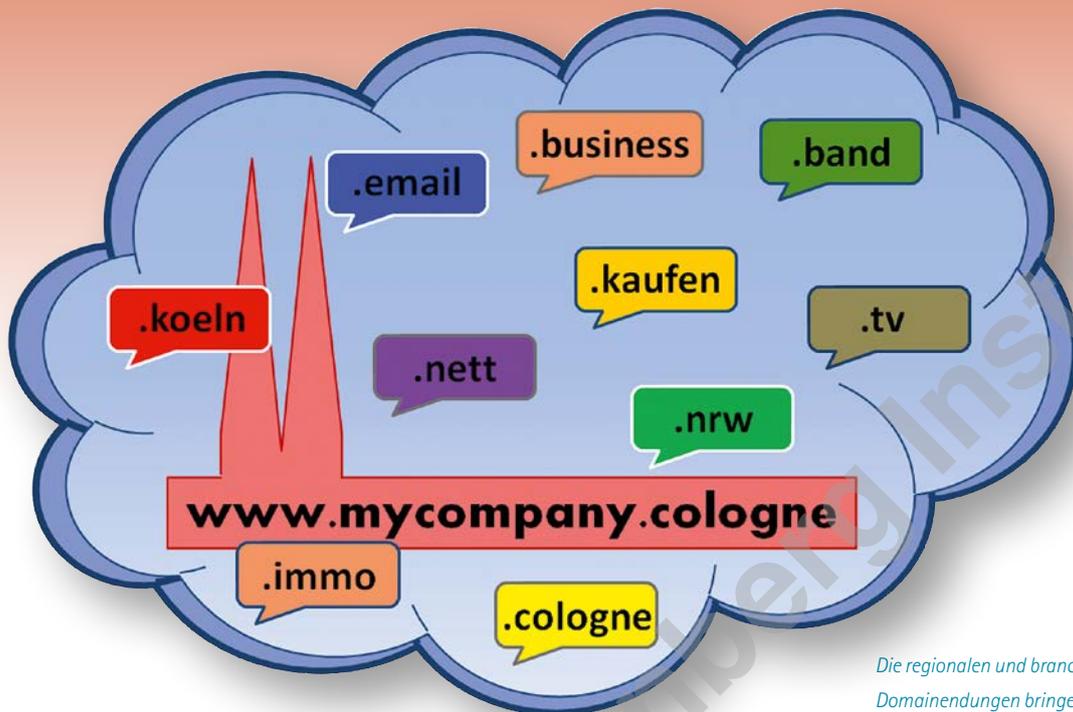
Neben den Standarddomains stehen auch spezifische Domainendungen zur Auswahl. Mit dem Homepagebaukasten und klassischen Webhostingpaketen rundet das Unternehmen sein Produktangebot ab.

Webseite sicherlich mit .koeln im Domainnamen in den Suchergebnissen weiter vorne erscheinen, als mit einer .de-Domain.

Unabhängig davon, ob Sie eine Dienstleistung anbieten, eine Technologie entwickeln oder ein lokales Ladengeschäft betreiben, mit einem attraktiv gestalteten Internetauftritt verschaffen sich Ihre Besucher direkt einen positiven Eindruck von der Qualität Ihres Angebots. Die Möglichkeit, sich online beim lokalen Händler über Öffnungszeiten, die genaue Adresse oder aktuelle Angebote zu informieren, wird heute als Selbstverständlichkeit betrachtet. Ein Großteil der Besucher Ihrer Webseite nimmt dann persönlichen Kontakt auf oder betritt sogar anschließend Vorort Ihr Geschäft und wird zum echten Kunden.

Mit einem Homepagebaukasten professionelle Webseiten zum kleinen Preis gestalten

Als Existenzgründer sind die finanziellen Mittel für die Beauftragung einer Webagentur zum Erstellen einer professionellen Webseite begrenzt. Gleichzeitig fehlen häufig die Zeit oder auch die technischen Kenntnisse, um die Programmierung selbst vorzunehmen. Ein gelungener Internetauftritt kann dabei einen ausschlaggebenden Beitrag zum Erfolg Ihres Unternehmens leisten. Bereits die Einstiegsseite entscheidet darüber, ob ein potenzieller Kunde Ihren „Laden“ betritt oder nicht. Hier lohnt es sich, auf einen Homepagebaukasten wie ihn NetCologne anbietet zurück-



Die regionalen und branchenspezifischen Domainendungen bringen Bewegung ins Internet.

zugreifen. Die Gestaltung eines professionellen Webauftritts ist damit sehr einfach und erfordert keinerlei Programmierkenntnisse. Gleichzeitig ermöglichen die vielfältigen Funktionen des Programms, jede Webseite individuell und professionell anzupassen, damit sie perfekt zum jeweiligen Unternehmen, Verein oder Event passt.

Die Zeiten, in denen man an der Webseite erkennen konnte, welches Programm verwendet wurde, sind zum Glück vorbei. Die Auswahl an modernen Design-Vorlagen ist groß und jede Vorlage kann farblich beliebig angepasst werden. Durch die intuitive Bedienbarkeit lassen sich Logos und eigene Bilder einfach einfügen und Texte, wie man es von einem herkömmlichen Textverarbeitungsprogramm gewöhnt ist, bearbeiten. Per Drag and Drop kann man nicht nur Funktionen wie Routenplaner, Terminreservierungen, einen Online Shop und eigene Videos einfügen, sondern auch Social Media Funktionen wie Facebook und Twitter. Ist schließlich alles fertig gestaltet, bedarf es nur noch eines einfachen Mausclicks und schon ist die Webseite online.

Früher mussten Website-Versionen für mobile Endgeräte wie Handys extra aufwendig programmiert werden. Heute ist dies dank des sogenannten responsiven Designs nicht mehr nötig. Egal, ob die Webseite mit Handy, Tablet oder Desktop aufgerufen wird, die Struktur und Schrift des Webauftritts passt sich automatisch der Bildschirmgröße an.

Sie haben schon einen Internetauftritt und möchten lediglich ein moderneres Erscheinungsbild präsentieren? Kein

Problem – selbst ein bestehender Webauftritt lässt sich mit Hilfe der Importfunktion blitzschnell in ein neues modernes Design überführen. Das Schöne dabei: Sie können zwischen verschiedenen Designs beliebig hin und her wechseln, der Inhalt fügt sich automatisch in die neue Vorlage ein.

Die eigene Verwaltung seines Webauftritts hat aber noch mehr Vorteile. Bei keinem anderen Medium lassen sich Informationen so schnell aktualisieren wie auf der eigenen Homepage. So behalten Sie in der Preisgestaltung und bei aktuellen Themen gegenüber Ihrer Konkurrenz immer die Nase vorn. 



Start-ups – die die Erotikwelt verändern

Wollten Sie nicht schon immer einen Vibrator haben, der sich per App vom Smartphone aus steuern lässt? Amorelie wurde vor vier Jahren von Lea-Sophie Cramer in Berlin gegründet. Seitdem hat sich das Unternehmen beinahe stürmisch entwickelt, fährt heute Umsätze im zweistelligen Millionenbereich ein. Das alles mit digitalen und nachhaltigen Produkten voll im Trend der Zeit. Ähnlich „nachhaltig“ arbeitet auch Einhorn, die vegane Kondome aus Naturkautschuk vertreiben. Das neue Portal „Ohlala“ vermittelt Dates, die dazugehörige App läßt sich in Städten wie Köln bereits nutzen.

www.amorelie.de; www.ohlala.com; www.einhorn.my

Digitalisierung, Smartphones und die Wirtschaft von heute

Digitale Start-ups rund um das Smartphone

Wir haben in Deutschland rund 82 Millionen Einwohner. Und 114 Millionen aktive Handyverträge. Im letzten Jahr lebten auf der Erde rund 7,3 Milliarden Menschen, Handyverträge weltweit gab es in 2015 rund 7,4 Milliarden (vgl. www.statista.com). Für 2016 erwartet man einen Absatz von Smartphones von rund 28 Millionen Stück – allein in Deutschland.

Das Smartphone ist unser täglicher Begleiter und eines der wichtigsten Werkzeuge im digitalen Zeitalter geworden. Wofür lässt sich ein Smartphone nutzen, wie lässt es sich mit Energie versorgen und wie schließlich entsorgen?

Wertewandel

Nachhaltigkeit und Smartphones: Das Unternehmen Wertewandel hat ein innovatives Instrument zur CSR-Kommunikation entwickelt, bei dem der Kauf nachhaltiger Produkte mit Bonuspunkten belohnt wird (vgl. Seite 40). Dafür wurde Wertewandel durch den Nachhaltigkeitsrat der Bundesregierung 2016 ausgezeichnet.

Mobile Box

Handy-Recycling und Umweltschutz: Nicht mehr benutzte Handys stellen durchaus ein Entsorgungsproblem dar – aber sie sind auch ein wertvoller Ersatzteil- und Rohstoff-Lieferant. Diese Idee war für Till von Pidoll und Eric Schumacher Grund genug, das Unternehmen Mobile Box zu gründen. Das Team von Mobile-Box sammelt in Partnerschaft mit dem Bund für Umwelt und Naturschutz Deutschland (BUND) bundesweit alte Handys und führt diese anschließend einer umweltgerechten Verwertung zu.

Denn alte Handys sind alles andere als nutzlos. Ist Wiederverwendung nicht möglich, führt umweltschonendes Recycling mittels moderner Technologien zur Wiedergewinnung seltener Rohstoffe. Dies schont Ressourcen, garantiert Datenlöschung und liefert Unterstützung für BUND-Projekte.

Seit Beginn des Jahres ermöglicht Mobile-Box auch Unternehmen ausgediente Dienstgeräte sinnvoll und sicher ver-

werten zu lassen. Weitere Informationen erhalten Sie auf Anfrage bei dem Umwelt-Start-up direkt.

Mobile Box wurde durch den Nachhaltigkeitsrat der Bundesregierung 2015 ausgezeichnet. Ganz nebenbei führen sie Interessenten auf eine Webseite, die gute Anleitungen gibt zum nachhaltigen Verhalten: <http://nachhaltiger-warenkorb.de/#!/topic/start>.

Ampero

Vom Handy-Recycling zur Handy-Nutzung: Energie ist ein Grundbedürfnis, auch für Smartphones. Die heutige Zeit ohne Smartphones? Undenkbar! Akku leer? Katastrophe! E-Mails checken, Telefonate führen, Termine planen und immer auf dem neuesten Stand bleiben – das alles ist gerade in der Geschäftswelt essentiell. Umso wichtiger, dass dieser „Universal-Taschen-PC mit Kamera“ stetig läuft und ein geladener Akku bereit steht. Ein voller Akku ist aber schnell mal entladen oder steht nicht selbstverständlich zur Verfügung. In Hotels, Gastronomiebetrieben, auf Messen und Flughäfen kann es schon mal eng werden mit dem Handystrom. Das Energy-Sharing-System von Ampero ist die perfekte Lösung. Nutzer können einfach in Hotels, Cafés, Tagungsstätten oder am Flughafengate einen Ampero, die kreditkartengroße Powerbank ausleihen, tauschen und zurückgeben. So bleiben sie mobil – mit geladenem Akku.

In Kombination mit einer Smartphone App, mit der der User Amperos in seiner Nähe finden kann, wird dies zum USP des jungen Unternehmens und macht das Sharing-System mit dem Netzwerk von Anbietern zu einer überaus praktischen Lösung eines Problems. 

MOBILE - BOX
DIE RECYCLING-BOX FÜR DEIN HANDY

 wertewandel

AMPERO
ENERGY SHARING

Wirtschaft neu denken

Digitalisierung, Smartphones und der Mensch: Wir schreiben das Jahr 2016. Das Internet wird 25 Jahre alt. Am 23. August 1991 durfte auch die breite Öffentlichkeit erstmals auf das weltweite Netz zugreifen (vgl. Seite 33).

In diesem Jahr, 2016, startet in Köln der „Digital Hub Cologne“. Zahlreiche „Start-ups“ treffen sich auf der Gründerkonferenz StartupCon, um über die zukünftigen Möglichkeiten der Digitalisierung zu reden. Vieles am „World Wide Web“ ist selbstverständlich geworden.

An anderer Stelle diskutiert man darüber, ob und ggf. wie das Internet unser Gedächtnis verändert. Forderungen werden laut, den Menschen wieder in den Mittelpunkt zu rücken. Der Markt für nachhaltige Produkte nimmt zu, die Bedeutung der „Green Economy“ wächst. Wir haben in den letzten RheinZeiger-Ausgaben mehrfach darüber berichtet. Es ist auch kein Geheimnis, dass immer mehr Menschen regel-



mäßig nachhaltige Produkte kaufen – man erwartet, dass deren Anteil in den Jahren bis 2025 auf 65 Prozent steigen wird. Konsumenten in Deutschland geben für „Öko-Produkte“ bereits jetzt jährlich rund 50 Milliarden Euro aus.

Der von der Alanus Hochschule angebotene BWL-Studiengang mit dem Motto „Wirtschaft neu denken“ wird in diesem Jahr zehn Jahre alt.

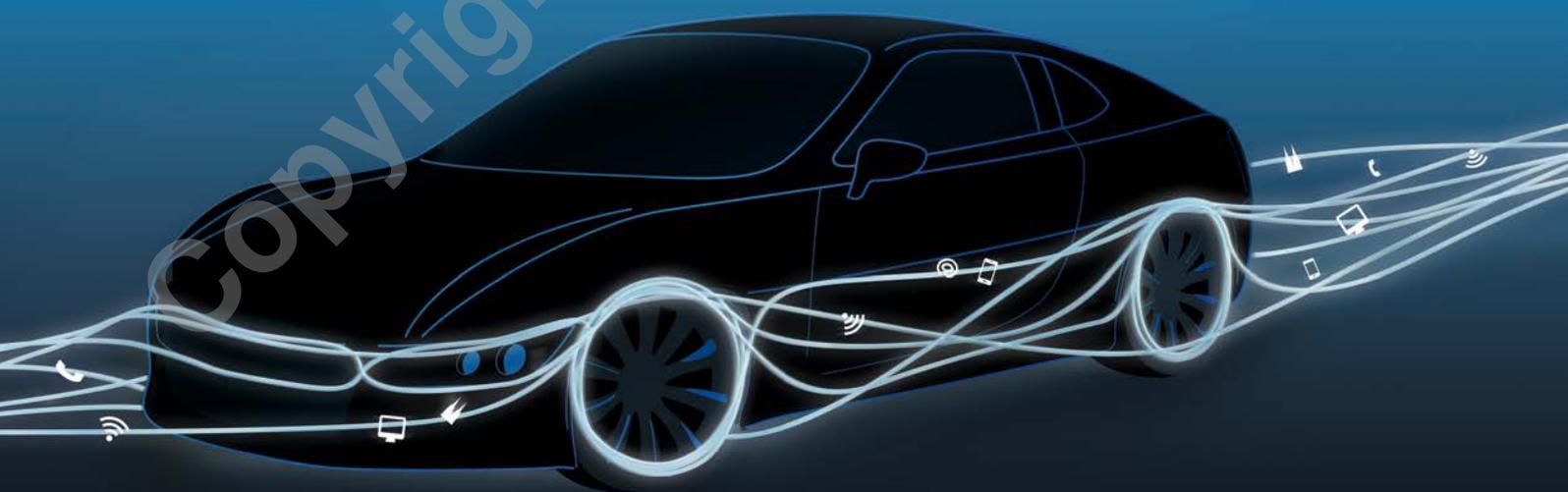
Über den neuen Studiengang haben wir im RheinZeiger 27 berichtet.

Am 19. September 2016 gab es an der Hochschule eine Diskussion zu diesem Thema, an der auch der Gründer der dm-Drogeriekette, Götz Werner teilnahm. Die Veranstaltung zeigte: Bei aller Digitalisierung ist Nachhaltigkeit wichtig, machbar und wirtschaftlich. 

HIGHSPEED.

Für Ihr Unternehmen.

Lassen Sie sich beraten:
www.netcologne.koeln/business

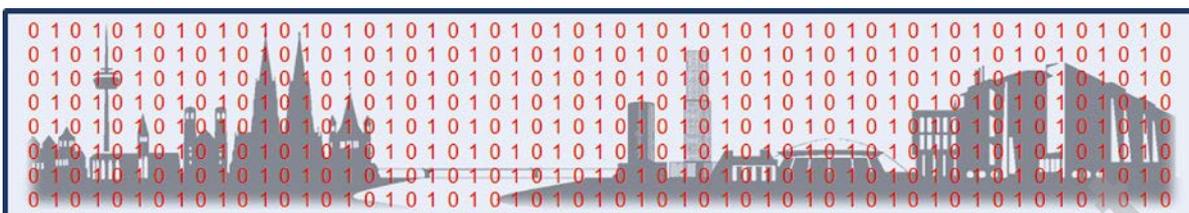


Mit Höchstgeschwindigkeit auf der Überholspur.

Ganz gleich, welche Bandbreite Sie benötigen, wir haben die passende Lösung für Ihr Unternehmen – von 10 Mbit/s bis 10 Gbit/s.



WEIL UNS VIEL VERBINDET



Köln – eine Wirtschaftsmetropole

Start-up-City Cologne

Hier gibt es eine vielfältige und differenzierte Wirtschaftsstruktur, geradezu ideale Voraussetzungen für den Start eines neuen Unternehmens. In dieser Metropole sind viele Existenzgründer unterwegs. Gerade auch in Köln, weil hier immer wieder neue Ideen geboren werden, neue Zukunftstechnologien entstehen. Sie alle sitzen in den zahlreichen „Gründerräumen“, die Köln zu bieten hat. Und die wiederum findet man – auf dem Portal „startupregion.koeln“ oder im Booklet „Start-up-Leitfaden Köln“.

DAS Buch

*Start-up-Leitfaden Köln
Format DIN A6, 80 Seiten
ISBN 978-3-981 7232-3-6*



DAS Buch

Köln bietet den Start-ups eine hervorragende Basis für Kooperationen mit Unternehmen aus allen Branchen. Dies ist eine pulsierende Stadt mit 17 Millionen interessanter Menschen im Umkreis von 100 km, ein Verkehrsknotenpunkt mit Anbindung in alle Richtungen – mit Flughafen oder Hauptbahnhof, mit Breitband-Internet oder Medienvielfalt. Mit allem, was eine Startup-City auszeichnet. Eben auch mit Gründerräumen.

Ob ein klassisches Gründerzentrum gesucht wird, ein Coworking Space oder einfach nur ein Schreibtisch – links- und rechtsrheinisch finden sich zahlreiche Möglichkeiten für Startups – optimale Voraussetzungen, um innovative Ideen in die Praxis umzusetzen. Ob Community-Support oder Kapitalgeber und Förderer – in Köln findet ein Startup schnell Kontakt zu starken Netzwerken und Partnern, die das Unternehmen weiterbringen.

Hier gibt es keine Frage, die nicht ein Start-up aus einem der zahlreichen „Gründerräume“ beantworten könnte. Und dieses Buch ist der Wegweiser zu diesen Gründerräumen, Inkubatoren, Gründerzentren oder Coworking-Spaces und damit zu den Start-ups in dieser Region. Ein Leitfaden für andere Start-ups, für Kleine und Mittelständische Unternehmen, für Verbraucher, für die Welt.

Der „Start-up-Leitfaden Köln“ gibt es im RTZ und auf der Gründermesse „StartupCon 2016“ am 27. Oktober 2016 in der Lanxess Arena.

DAS Portal

Hol dir Schubkraft für deine Idee. Genau das ist auf der Startseite zu lesen. Und: Köln bietet dir die optimalen Voraussetzungen, um deine Idee umzusetzen. Egal, was du starten willst: hier kann dir geholfen werden. Ob Community-Support oder Kapitalgeber und Förderer – in Köln findest du schnell Kontakt zu starken Netzwerken und Partnern, die dich weiterbringen.

Um durchzustarten braucht es neben der großen Branchenvielfalt auch eine perfekte Infrastruktur. Zentrale Lage, optimale Anbindung in alle Richtungen, schnellstes Internet und fortschrittliche Technologien? Check! Eine pulsierende Stadt voller interessanter Menschen? Check! Hier findest du alle Infos zum perfekten Start für dein Business in der Startup-Region Köln. Check!

Zur Start-up-Region Köln gibt es natürlich das richtige Portal. Dort sind sie alle zu finden: Gründerzentren, Inkubatoren, Coworking Spaces. Dieses Portal ist wie das Buch Wegweiser zu allen Informationen über den Gründerstandort Köln. 

Gründergipfel NRW 2016



**GRÜNDER
GIPFEL
NRW 2016**

Die Gründerszene von Nordrhein-Westfalen trifft sich am 4. November 2016 in Köln

Nordrhein-Westfalen ist eine Gründerregion – in 2015 gab es durchschnittlich 238 Existenzgründungen pro Tag. Auf dem GRÜNDERGIPFEL NRW 2016 können sich Interessierte, Gründerinnen und Gründer umfassende Informationen holen, damit die Gründung zum Erfolg wird. Der GRÜNDERGIPFEL NRW versteht sich als Dialogforum,

Infobörse und Netzwerk. Bei der eintägigen Veranstaltung informieren und beraten Expertinnen und Experten des Bundeswirtschaftsministeriums, der NRW.BANK und des STARTERCENTER NRW rund um die Themen Gründung und Wachstum. Weitere Akteure aus der nordrhein-westfälischen und bundesdeutschen Gründerslandschaft ergänzen das Angebot. Neben den Beratungsgesprächen haben Interessierte auch die Möglichkeit, sich in Talkrunden und Foren zu verschiedenen Aspekten der Gründung und Entwicklung von Unternehmen zu informieren. Im Mittelpunkt steht aber auch beim GRÜNDERGIPFEL NRW 2016 das Networking. Die Teilnahme ist kostenlos. Eine Anmeldung nicht erforderlich.

Gründergipfel NRW 2016

Freitag, 4. November 2016

XPOST

Gladbacher Wall 5
50670 Köln

www.rtz.de und

www.gruenderwoche.de

9. Juni 2016

Gründerökosystem

Am 9. Juni fand mit gut 30 Teilnehmern in Eschborn der interaktive Workshop zum Thema "Stärkung des regionalen Gründerökosystems" statt, den das RKW gemeinsam mit dem BVIZ organisiert hatte. Die Teilnehmer analysierten ihr eigenes Gründerökosystem und arbeiteten mit den Experten des RKW Kompetenzzentrums Stärken und Schwächen heraus. Anhand von Best-Practice-Beispielen konnten eigene Maßnahmen zur Gründungsförderung erarbeitet werden. Alles in allem ein lebendiger und erfolgreicher Workshop.

www.rkw-kompetenzzentrum.de

**LAST
CALL**

startupregion.koeln

Hol dir Schubkraft
für deine Idee.

Starte jetzt in Köln durch.



In Kooperation mit



Eine Nachfolge-Erfolgsgeschichte aus dem rechtsrheinischen Köln

Viel HAARmonie

Vor einem Jahr hat Jasmin den Friseursalon an der Olpener Straße übernommen. Jasmin, eine junge Friseurin, die ihren Beruf vor 23 Jahren lernte. Seit einem Jahr ist sie nun selbstständig, junge Unternehmerin mit einer Vision: Service und Qualität für Kunden mit Anspruch.

„Damals, als ich meinen Job lernte, waren es noch gute Zeiten.“ Jasmin schwärmt von ihrem Jobeinstieg. „Billig-Ketten und Massenabfertigung gab es kaum. Allround-Service und Exklusivität waren gefragt.“ Es war natürlich damals die Zeit der Dauerwelle – auch bei den Herren. Viele Kundinnen und Kunden kamen einmal wöchentlich. „Waschen – Legen – Föhnen“ war das Thema. In dieser Lehrzeit lernte die Friseurin, wie man Frisuren gestaltet, aber auch wie ein Salon geführt wird. Material einkaufen,

Lager führen, Seminare und Weiterbildungen besuchen. Kommunikation musste ebenso trainiert werden – Small Talk gehört zu jeder Frisur – wie Beratung oder Anleitung von Auszubildenden. Heute führt sie ihren eigenen Salon.

Und genau den besuche ich, denn er wurde mir empfohlen. Es ist Dienstagmorgen, ich betrete den Salon „Jasmins Viel HAARmonie“. Den Termin habe ich vorher vereinbart. „Guten Morgen Herr Bettmann“, werde ich begrüßt. Aha, sie hat meinen Namen parat. Das fällt mir auf. „Eine Tasse Kaffee?“ ist die erste Frage, die Jasmin dann stellt. Ich nehme gerne an. Der Salon ist hell; modern eingerichtet mit viel weißen Möbeln und großen schmunken Spiegeln. Eine riesige Schere steht in der Ecke – na die ist wohl nur zur Dekoration.

Ich darf auf dem Frisierstuhl Platz nehmen. Es beginnt ein Gespräch über mögliche Frisuren und Schnitte, die zu mir passen würden. Beratung inbegriffen also. Ein Vorschlag zum Schnitt gefällt mir, ich stimme zu. Jasmin faltet noch ein paar Tücher zusammen, legt sie in ein Regal. Dann werden meine Haare gewaschen, Kopfmassage inbegriffen, und natürlich setzt Jasmin auch bei mir nur Exklusivprodukte ein. Jasmin schamponiert und massiert – der Wohlfühleffekt beginnt. Nach der Haarwäsche folgt der Schnitt. Und der Small Talk. Dazu gehört vor allem eine Diskussion über den Aufbau eines Friseursalons, das dazugehörige Marketing und – ja, die richtige Philosophie.

Was ist das Besondere, der USP, genau dieses Friseursalons? Jedenfalls nicht ein „cut-to-go“-Konzept. Jasmins Vision ist eher so etwas wie ein Allround-Service. Ganz nach dem Motto: „Wir bieten mehr als nur Frisur.“ So exklusiv wie ihre Haarpflege-Produkte soll auch ihre Leistung sein. Ein Wellness-Salon quasi. Wer ihren Salon verlässt, sollte sich rundum wohl fühlen – und natürlich mit der Frisur absolut zufrieden sein. Das Glas Sekt zu Beginn könnte ebenso dazu gehören wie Massage, Nageldesign oder auch Kosmetik. Zwischenzeitlich schnippelt Jasmin mit Messer und Schere an meinen Haaren. Das Ergebnis kann ich schließlich im Spiegel betrachten. Ich bin überaus zufrieden; ich komme wieder.



© Fotos auf dieser Seite: Heinz Bettmann



VIEL HAARMONIE

Viel HAARmonie

Olpener Str. 53, 51103 Köln, Tel.: +49 (0) 221 87 27 82, www.facebook.com/Jasmins-viel-Haarmonie



© Fotos auf dieser Seite: Sebastian Hoofs



Mit Leidenschaft
und Überzeugung fertige
ich Maßbekleidung.

Klassisches Handwerk mit modernem und digitalem Marketing

Maßschneider Sebastian Hoofs

Ein junges Unternehmen, das auf 100 Prozent Handarbeit „Made in Cologne“ setzt, ist heutzutage selten. Dass es funktionieren kann, beweist Maßschneider Sebastian Hoofs. Seit 2015 baut er sein Maßatelier im Kölner Norden auf und erschließt neben der klassischen Handwerkskunst weitere Geschäftsfelder. Sein Geheimnis: Höre erst auf dein Herz und entwickle dann ein Geschäft daraus.

Unabhängigkeit – das ist Sebastian Hoofs wichtig. Er setzte auf 100 % Eigenkapital bei der Gründung und hat sich bewusst gegen eine exklusive Innenstadtlage entschieden. Er investierte in den Ausbau seines Wohnhauses im Kölner Norden. Die Kunden sind heute dankbar für diese Entscheidung: Sie schätzen die persönliche Atmosphäre und die gute Erreichbarkeit über die Autobahn.

Einen echten Maßanzug, gefertigt in 80 bis 100 Stunden Handarbeit und perfektioniert über 3 oder 4 Anproben, kauft man eben nicht beim Samstag-Nachmittags-Shopping. Das klingt logisch, aber widerspricht doch der klassischen Logik bei der Standortwahl. Bei Sebastian Hoofs merkt man, dass er Marketing nicht zum Zweck betreibt, sondern mit dem Herzen – und digital. Die Gestaltung der Webseite musste zuerst ihm ganz persönlich gefallen und dann natürlich auch gut bei Google gefunden werden.

Mit der Gründung hat er neben der Maßschneiderei auch eine Akademie für Hobbyschneider eröffnet, weil er das Wissen der Maßschneider in den nicht professionellen Bereich übertragen möchte. Aus Blogbeiträgen wurden mit der Community die ersten Kurse entwickelt. Diese wurden

gut angenommen, und heute sind es bereits mehr als 6 Spezial-Kurse, die Hoofs jeden Monat anbietet und die rund 30 Prozent des Umsatzes ausmachen. Seit kurzem bietet er sein Wissen auch in Form von E-Books an, weil nicht alle Interessierten den Weg bis nach Köln machen können.

Dieses eigentliche Nebengeschäft gibt ihm nun die Sicherheit, bereits nach einem Jahr die erste Schneiderin fest einstellen zu können. Sie passt fachlich und menschlich einfach perfekt dazu. Sie bringt als junge, dynamische Frau die Möglichkeit, einen ganz neuen Geschäftszweig zu eröffnen: Business-Maßbekleidung für Damen. 

Das Web 2.0 macht es möglich, schnell eigene Ideen einem breiten Publikum vorzustellen.

Sebastian Hoofs

× MAßSCHNEIDER ×

www.sebastian-hoofs.de



Unser Engagement für den Mittelstand.

Der Mittelstand ist das Rückgrat unserer Wirtschaft, Motor für Wachstum und Innovation. Er schafft Ausbildungs- und Arbeitsplätze und investiert in Forschung und Entwicklung. Bereits jedes zweite Unternehmen in Köln und Bonn vertraut auf die Leistungen unseres Hauses. Damit sind wir der wichtigste Finanzpartner des Mittelstandes in der Region.

Gut für Köln und Bonn.

 Sparkasse
KölnBonn