START-UP CAMPUS OWL

Das Gründungsmagazin des Exzellenz Start-up Center.OWL





Vision.
Freiheit.
Innovation.
Leidenschaft.
Verantwortung.



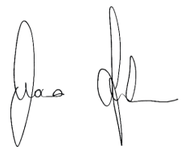




Der Kreativitätskosmos der Hochschulen ist von großer Bedeutung für die Bewältigung der großen Herausforderungen unserer Zeit wie dem Weg zur Klimaneutralität und der Energiewende. Wissenschaft und Forschung schaffen neue Möglichkeitsräume für die Transformation.

Start-ups aus den Hochschulen sind dabei wichtige Impulsgeber und Problemlöser: Sie tragen wissensbasierte Lösungen in die Gesellschaft, sie schaffen Arbeitsplätze und stärken die Wettbewerbsfähigkeit unserer Wirtschaft.
Das Engagement und die beeindruckenden Fortschritte der Universität Paderborn bei der Integration von Gründungskultur und -unterstützung in die Forschung, die Lehre, den Transfer und die Entscheidungsverfahren der Verwaltung sind deshalb überaus erfreulich. Gleiches gilt für die Zusammenarbeit mit der Fachhochschule Bielefeld, der Technischen Hochschule Ostwestfalen-Lippe und mit weiteren Akteuren, die das gesamte Start-up Ökosystem der Region stärkt.
Das im Bau befindliche Gründungszentrum schafft einen Ort für Begegnungen und wirksame Unterstützung von Gründerinnen und Gründern. Den Studierenden und den wissenschaftlichen Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern wünsche ich viel Erfolg bei der Arbeit an ihren Prototypen in den neuen Werkstätten.
In einer Zeit der Krisen ist kreatives unternehmerisches Denken und Handeln mehr denn je gefragt. Damit Ideen aus der Forschung ihren Weg in die Gesellschaft finden, müssen wir gründungsfreundliche Rahmenbedingungen schaffen. Deshalb werden wir die Initiative „Exzellenz Start-up Center“ fortsetzen und als Landesregierung den Wandel hin zur gründungsaffinen Hochschule weiterhin fördern.
Wie dieser Wandel konkret und erfolgreich gestaltet werden kann, zeigt das vorliegende Magazin eindrucksvoll.

Mona Neubaur
Ministerin für Wirtschaft, Industrie, Klimaschutz und Energie des Landes Nordrhein-Westfalen



Transfer exzellenter Forschung in exzellente Gründungen

Ein hochschulweites Gründungsökosystem ist essenziell, um wissenschaftliche Erkenntnisse in die Gesellschaft zu tragen sowie Lösungen für aktuelle Herausforderungen zu entwickeln. Die innovationsbasierten Ausgründungen aus dem Exzellenz Start-up Center.OWL (ESC.OWL) sind dabei vielfältig: Neben Deeptech-Gründungen, die in OWL als Region der Spitzentechnologie in NRW und landesweiter Vorreiter der digitalen Transformation besonders ausgeprägt sind, fördern wir auch vermehrt Gründungen in den Bereichen Social und Female Entrepreneurship sowie mit regionalen Unternehmen im Bereich Corporate Entrepreneurship. Unser Ziel ist es, Unternehmensgründung allen zugänglich zu machen.
Hinter uns liegt ein ereignisreiches Jahr, in dem wir wieder die Möglichkeit hatten, Studierende, Gründende und Netzwerkpartner in unserer garage33 zusammenzubringen. Zahlreiche innovative Start-ups wurden ausgegründet, entwickelten sich mit unserer Unterstützung weiter und feierten gemeinsam Erfolge. Über diese Start-ups, aber auch viele weitere Gründungsthemen, möchten wir auch in diesem Jahr in unserem Magazin „Start-up Campus OWL“ berichten.
Ein großer Dank geht an das Land NRW und insbesondere an das MWIKE für die Förderung des ESC.OWL, aber auch an unsere Partner für ihren Zuspruch und ihre Zusammenarbeit, an die Hochschulleitungen und Hochschulangehörigen für ihre Unterstützung sowie an alle derzeitigen und zukünftigen Gründer:innen für ihre Begeisterungsfähigkeit, ihren Mut und ihre Entschlossenheit etwas Besonderes zu leisten.
Wir freuen uns auf die nächsten Monate, auf die Fertigstellung unseres Start-up Campus, auf weitere Erfolge unserer Start-ups und neue Gesichter in unserem Netzwerk.

Prof. Dr. Rüdiger Kabst & Prof. Dr. Sebastian Vogt
Wissenschaftlicher Leiter & Geschäftsführer TecUP



Intro

6 **Das Start-up Ökosystem des ESC. OWL im Wachstum**
Ein starkes Netzwerk aus Spitzenforschung, Gründungsszene, Vernetzung und Förderung sowie einem regionalen Mittelstand und Weltmarktführern

8 **Team ESC.OWL**

Exzellenz Start-up Center.OWL

11 **Exzellenz Start-up Center.OWL**
Das Land NRW bescheinigt herausragende Leistung

14 **Nachhaltige Gründungsförderung in NRW**
Interview: Dr. Johannes Velling, Leiter der Abteilung „Digitalisierung, Startups und Dienstleistungen" im MWIKE

18 **5 Jahre garage33**
Wachstum und Profilierung des Gründungsquartiers

20 **FH Bielefeld: Center for Entrepreneurship 2022**

24 **TH OWL: Ein besonderer Studiengang feiert seinen 2. Geburtstag**

Erfolgsstories

30 **ladeplan**
Ladeinfrastrukturplanung – nur intelligenter

32 **KATMA CleanControl**
Neue Standards der LKW-Laderaumreinigung

34 **TrainOs**
Realistische OP-Simulation durch metachirurgische Trainingsplattform

36 **Steets**
Pragmatismus trifft Innovation: Weltweit einzigartiges Krücken-Zusatzmodul für mehr Leichtigkeit

39 **PlusNine**
Von einer "Schnapsidee" zum fertigen Produkt

40 **Credular**
Im Kampf gegen den Fachkräftemangel mit Augmented Reality in der Industrie

42 **Foamdynamics**
Revolution in der PUR-Produktion

44 **Matchmap**
Find events you love to share

46 **Chinkilla**
'Making the world safer by empowering women to fight back'

48 **maxcluster**
Managed E-Commerce Hosting

50 **Widgetbook**
Verbesserte Kommunikation zwischen Designer:innen und Entwickler:innen

52 **Synctive**
Abo-Modelle für den deutschen Maschinenbau

54 **Additive Marking**
Flexible und sichere Lieferketten mittels 3D-Druck

56 **Exatrek**
#NextLevelFarming durch intelligentes Maschinentracking

Ausgezeichnet!

58 **Ausgezeichnet!**
Preise und Auszeichnungen unserer Gründer:innen und Gründungsteams in 2022

Events

62 **Eventkalender 2022**
Was war wann los? Eine Übersicht

65 **Unsere Highlights 2022**
Wir blicken zurück auf vier Großveranstaltungen

Netzwerk & Investor:innen

72 **Regionales Start-up Ökosystem**
garage33 Beirat und finanzielle Stifter ziehen beeindruckende Zwischenbilanz

74 **Seit Stunde Eins mit an Board**
Interview: Michael Dreier, Bürgermeister der Stadt Paderborn

76 **Der Next Level Demo Day**
Start-ups des garage33 Accelerators pitchen ihre Geschäftsideen

78 **Investments in 2022**
Start-ups schließen erfolgreiche Finanzierungsrunden ab

80 **Business Angel und Investor**
Interview: Reinhard Rabenstein, ehemaliger CTO bei Diebold Nixdorf

82 **„Die Chemie muss stimmen"**
Interview: Robert Sure über sein erstes Start-up Investment in der garage33

84 **OWL Start-up Pitch 2022**
Netzwerkevent bringt Gründer:innen mit überregionalen Investor:innen zusammen

Academy

88 **Die garage33 Academy**
Das Geheimnis erfolgreicher Gründer:innen

90 **garage33 Top Talents 2022**
Das Top Talent Programm geht in die zweite Runde

92 **garage33 launcht Accelerator für exzellente Hochschulausgründungen**

Zahlen, Daten, Fakten

94 **Zahlen, Daten, Fakten**
Wachsende Kennzahlen durch aktives und vernetztes Start-up Ökosystem

Leuchtturm für Gründungsvorhaben

98 **Coaching im FoodLab-OWL**
Gründungsförderung für die Bereiche Lebensmittel, Getränke und Kosmetik

102 **Industrial Automation Lab**
Umsetzung der Gründungsideen in einer industriellen Umgebung

104 **Der Maker Room in der garage33**
Der Prototyp des zukünftigen Maker Space für die Produktentwicklung

106 **Prototyping im Maker Room**
Interview: Vincent Glomm und Karina Schulte von MAJI

108 **Update zum Bau des Start-up Campus OWL**
Unser neues Zuhause wächst

Fokusthemen: Corporate, Social & Female Entrepreneurship

113 **I. Corporate Entrepreneurship**
Reale Corporate Challenges verbinden Unternehmen und Studierende

114 **Cargo Digital World als Manufaktur für LogTech Start-ups**
Interview: Andreas Hartmann und Dr. Tim Brühn über die Ausgründung der Cargo Digital World AG

116 **seed2series als Innovationsvehikel für Intrapreneurship-Projekte**
Interview: Andree Flach, GEA Group AG, über unser Corporate Start-up Programm

118 **II. Female Entrepreneurship**
Wir fördern Unternehmerinnengeist

120 **Trauergestalt**
Trauern und Trösten in neuer Gestalt

122 **Renephro**
Dialyse neu gedacht

124 **Digimenz**
Im Kampf gegen Demenz

126 **warespace**
Eine Gründerin in einer von Männern dominierten Branche

128 **III. Social Entrepreneurship – Lokal globale Verantwortung leben**
Wie Social Entrepreneurship zu einer zukunftsfähigen Gesellschaft beiträgt

130 **Ziele & Trends**
Ziele der nachhaltigen Entwicklung der UN bis 2030

132 **UFUNDI**
Social Start-up bietet Künstler:innen aus Tansania eine Plattform

134 **V-Food**
Vertical Farming – Gamechanger für Mensch und Umwelt

136 **JoBooking**
Recruiting talents at school

138 **Frumo**
Nachhaltiger Baustoff aus Lebensmittelabfällen

Wissens- und Technologietransfer

140 **Transferpotentiale in den Fakultäten**
…aus Sicht der Gründungsbotschafter

142 **Suchen. Erkennen. Fördern.**
Interview: Transferscout Dr. Liang Wu erklärt, wie aus Forschungsexzellenz Gründungsexzellenz entsteht

144 **Das „p" in Start-up steht für Promotion**
Von der Wissenschaft in die Gründung mit dem Workshop „Prototype your PhD"

146 **Gelebter Wissens- und Technologietransfer**
Interview: Dr. Thomas Reiher, Mitgründer der AMendate GmbH

148 **Warum Chemiker:innen jetzt gründen sollten**
Interview: Martin Bellof und Stefan Weber, Projektmanager der chemstars.nrw

151 **5 Sorgen vor der Start-up-Gründung**
Wir verraten dir, warum es keinen Grund zur Sorge gibt!

Evidence 2 go

154 **Forschung**
Paderborn Unit of Research on Entrepreneurship

154 **Overconfidence Bias unter Gründungsinteressierten im garage33-Ökosystem**

156 **Die Rolle von hierarchischen kulturellen Werten für die Ideation und das Prototyping von Hackathon-Teams**

158 **Women's entrepreneurship and well-being at the base of the pyramid**

159 **Wenn die Vision einer Idee bei der Umsetzung verloren geht**

How to start up

162 **Always respect yourself – als Kreis passt du in kein Quadrat"**
Interview: Paula Brandt über ihr neuestes Buch WHY I CARE und den Weg zu nachhaltigem Erfolg

166 **Entrepreneurial Mental Well-being**
Die mentale Gesundheit ist genauso wichtig wie jedes KPI

168 **Stipendien für Start-ups**
Welche Fördermittel in der Anfangsphase unterstützen können

171 **Warum sich gründen lohnt**
Carolin König, Mitgründerin von VanSite, über Verantwortung, Freiheit und die Entfaltung eigener Ideen

172 **So findest du deine Geschäftsidee**

174 **Mit dem passenden Stipendium die Online-Redaktionen revolutionieren**
azernis digitalisiert die Redaktionskonferenzen

176 **Durch das Hole-In-One ins eigene Unternehmen**
Erfahrungsbericht eines Gründungscoaches

178 **Eine Woche im Architektur Start-up ClipHut**
Ein Beitrag aus der Perspektive der Gründenden

180 **Abbildungsindex**

182 **Impressum**

Inhaltsverzeichnis

Das Start-up Ökosystem des ESC. OWL im Wachstum

Ein starkes Netzwerk aus Spitzenforschung, Gründungsszene, Vernetzung & Förderung sowie einem regionalen Mittelstand und Weltmarktführern

Autoren **Prof. Dr. Rüdiger Kabst, Prof. Dr. Sebastian Vogt**

Ostwestfalen-Lippe (OWL) ist die Region der Spitzentechnologie in Nordrhein-Westfalen und landesweiter Vorreiter der digitalen Transformation. Als digitale Modellregion, Heimat des Spitzenclusters Intelligente Technische Systeme (it's OWL) und der Fraunhofer Institute IEM und IOSB-INA gestaltet OWL die Zukunft. Hierbei verfügt die Region nicht nur über eine Hochschullandschaft mit Spitzenforschung, sondern zugleich als Region der familiengeführten Hidden Champions über mittelständische Technologie- und Weltmarktführer, um gemeinsam Forschungserkenntnisse zu marktfähigen Produkten und Geschäftsmodellen zu transferieren. Aufbauend auf diesem Nährboden leistet das Exzellenz Start-up Center.OWL (ESC.OWL) wertvolle Pionierarbeit zum Aufbau eines OWL-weiten Start-up Ökosystems, welches die Spitzenposition der transferorientierten Forschung an der Schnittstelle zwischen Informatik, Ingenieurwesen, Natur- und Wirtschaftswissenschaften sowie Kulturwissenschaften gezielt als Wettbewerbsvorteil und Differenzierungsmerkmal nutzt.

Unser Start-up Ökosystem befindet sich im stetigen Aufbau und Wachstum. Seit der Erstausgabe vor einem Jahr ist viel passiert – so hat das ESC.OWL nicht nur viele neue Start-ups hervorgebracht, sondern auch sein Corporate Entrepreneurship Netzwerk erweitert und wertvolle Förderer sowie Investor:innen hinzugewonnen.





Hinweis: Das Schaubild stellt einen Ausschnitt unseres Start-up Ökosystems dar – ohne Anspruch auf Vollzähligkeit der Akteure.

Team ESC.OWL

garage33, Team UPB



Anton Veynshter
Techcoaching & Enabling



Arthur Hartel
Leitung Gründungscoaching



Dr. Benjamin Krebs
Leitung PURE & Lehre



Carla Duitmann
Controlling



Carola Pense
Leitung Marketing, Netzwerk & Events



Catharina Vonnahme
Netzwerkmanagement



Dirk Leffrang (bis September 2022)
Transferscouting Wirtschaftswissenschaften



Dominik Schäfer
Crew Maker Space



Erik Scheiderbauer
Assistenz Marketing



Felix Budde
Assistenz Forschung & Lehre



Frederic A. Starmann
Qualifizierung



Frederik Tasche
Transferscouting Maschinenbau



Isabelle Sonje
Assistenz Gründungscoaching



Dr. Isabelle Milz
Controlling



Prof.- Dr.-Ing. J. Christoph Scheytt
Gründungsbotschafter EIM



Prof. Dr. Jochen Baumeister
Gründungsbotschafter Naturwissenschaften



Juliane Wetzler
Gründungscoaching



Katharina Guth
Gründungscoaching



Katharina Weßling
Corporate Entrepreneurship & Vernetzung



Larissa Rieke-Nutz
Transferscouting Kulturwissenschaften



Dr. Lars Achterberg
Leitung Qualifizierung



Lea Hansjürgen
Leitung Transferscouting



Leah Engel
Qualifizierung



Lena Gold
Marketing (Public Relations & Grafik)



Lennart Engel
Leitung Maker Space



Dr. Liang Wu
Transferscouting Elektrotechnik, Informatik und Mathematik



Lisa Hönisch
Projektsteuerung & Gebäudemanagement Start-up Campus



Luana Scannella
Assistenz Forschung & Lehre



Maike Niewind
Corporate Entrepreneurship & Vernetzung



Malte Dreyer (bis September 2022)
Transferscouting Maschinenbau



Marieke Funck
Corporate Entrepreneurship & Vernetzung



Marina Kabst
Drittmitteladministration



Max Zdunek
Foto- & Videografie



Nadine Holste
Qualifizierung & Talent Management



Dr. Nicole Satzinger (bis September 2022)
Transferscouting Naturwissenschaften



Niklas Bäuerle
Assistenz Coaching & Marketing



Prof. Dr. Oliver Müller
Gründungsbotschafter Wirtschaftswissenschaften



Olivia Koslick
Assistenz Qualifizierung



Patrick Mehnert
Qualifizierung



Robin Menne
Administration & Maker Space



Prof. Dr. Rüdiger Kabst
Wissenschaftliche Leitung



Prof Dr. Sebastian Vogt
Geschäftsführung



Dr. Slawa Tomin
Leitung Corporate Entrepreneurship & Vernetzung



Sumaya Islam
PURE & Lehre



Prof. Dr. Sven Lindberg
Gründungsbotschafter Kulturwissenschaften



Tasmia Khan
Assistenz Lehre & Transferscouting



Theresa Huck
Administration & IT



Prof. Dr. Thomas Tröster
Gründungsbotschafter Maschinenbau



Tim Hosch
Gründungscoaching



Tobias Rebert
Gründungscoaching



Tobias Buchta
Assistenz Lehre



Vanessa Naumann
(Content) Marketing

CFE Team FH Bielefeld



Prof. Dr. Bernhard Wach
Leitung

Team TH OWL



Lilli Bretz
Ideengenerierung & Ideen-validierung



Lukas Gawor
Coaching & Finanzierung



Martin Kalis
Coaching



Michael Wabiszczewicz
Coaching & Start-up Finanzierung



Nikolas Rolf
Sensibilisierung & Scouting



Philipp Korte
Projektmanagement & Marketing



Dr. Stefanie Pannier
Transferscouting & Coaching



Theresa Nerlich
Entrepreneurship Education / Qualifizierung



Prof. Dr. Tim Kampe
Leitung



Prof. Dr. Uwe Rössler
Leitung



Alexander Syga
Business Coach



Prof. Dr. habil. Andreas Welling
Leitung



Britta Schattenberg
Incubator Coach Food



Dirk Prager
Gründungsscout



Hanna Rohrbeck
Inkubator Coach Food



Imke Weishaupt
Accelerator Coach Food



Prof. Dr.-Ing. Jan Schneider
Specialist Beverage Technology



Prof. Dr. phil. Josef Löffl
Leitung des Instituts für Wissenschaftsdialog



Dr.-Ing. Lukasz Wisniewski
Specialist IoT und Digitalisierung



Prof.'in Dr. rer. nat. Martina Sokolowsky
Specialist Sensory Science and Beverage Technology



Mona Khakzadan
Coordination Marketing and Events



Niels Hendrik Fliedner
Accelerator Coach IoT



Pauline Klemme (bis September 2022)
Head of Incubator



Saurav Borborah
Coordination International Founders



Sergej Grunau
Head of Accelerator



Thomas Schellenberg
Business Coach



Thomas Weber
Incubator Coach IoT



Tosca Albrecht
Head of Scouting



Dr. phil. Ziad Zaki Mahayni
Vertretungsprofessur

Exzellenz Start-up Center.OWL

Das Land NRW bescheinigt herausragende Leistung

Autorin Lena Gold

Eine vom Ministerium für Wirtschaft, Industrie, Klimaschutz und Energie des Landes NRW (MWIKE), eingesetzte Expert:innen-Jury hat dem Exzellenz Start-up Center.OWL (ESC.OWL) der Universität Paderborn eine herausragende Leistung bescheinigt. Auf dieser Grundlage empfahl sie, die Förderung bis Ende 2024 fortzusetzen. Wenn die zugesagten Nachhaltigkeitsfinanzierungen aus eigenen Mitteln umgesetzt sind, soll die Förderung sogar bis 2025 verlängert werden. Unter Konsortialführung des Technologietransfer- und Existenzgründungs-Centers der Universität Paderborn (TecUP) baut das ESC.OWL gemeinsam mit dem Center for Entrepreneurship der Fachhochschule Bielefeld (FH Bielefeld) und der Technischen Hochschule Ostwestfalen-Lippe (TH OWL) einen Gründungscampus für OWL auf. Es ist eines von insgesamt sechs ausgezeichneten Exzellenz Start-up Centern in NRW und verfolgt das Ziel, die Gründungskultur an den Hochschulen national sowie international wettbewerbsfähig und nachhaltig aufzustellen.

„Ich freue mich, dass die Exzellenz Start-up Center ausgezeichnete Arbeit leisten und deshalb von der Experten-Jury so positiv evaluiert wurden. Wir setzen hier mit erheblichen Landesmitteln eine langfristige Strategie für mehr und bessere Gründungen aus den ausgezeichneten Universitäten unseres Landes um. Damit wird das Start-up-Ökosystem insgesamt deutlich gestärkt, um Nordrhein-Westfalen bis 2025 zu einer TOP 10 Start-up-Region in Europa zu entwickeln“, so Prof. Dr. Andreas Pinkwart, ehemaliger Minister für Wirtschaft, Innovation, Digitalisierung und Energie des Landes Nordrhein-Westfalen.

Prof. Dr. Rüdiger Kabst, wissenschaftlicher Leiter des TecUP erklärt: „Innovationsbasierte Gründungen aus Hochschulen sind ein wesentlicher Treiber für Wirtschafts- und Beschäftigungswachstum. Schnelle und kundennahe Geschäftsmodellentwicklung, wie es Start-ups vorleben, sind unerlässlich, um wettbewerbsfähig zu sein und digitale Champions auch in Deutschland aufzubauen. In den Hochschulen besteht ein hohes Innovationspotential, welches es durch mutiges Unternehmertum im Sinne der Zukunftsfähigkeit unserer Gesellschaft zu heben gilt.“

„Um visionäre und zugleich zukunftsweisende Projekte wie das Exzellenz Start-up Center oder den Bau des Akzelerator.OWL als neuen Start-up Campus und Heimat der regionalen Gründungsszene umzusetzen, braucht es neben einem starken Team und Partnern, die an einem Strang ziehen, vor allem Unterstützende auf allen politischen Ebenen. Ich freue mich sehr, dass wir dieses tragfähige Netzwerk in den vergangenen Jahren aufbauen konnten. Das überaus zusprechende Votum der Expert:innen-Jury bestätigt die Wahrnehmung, dass sich rund um die garage33 ein Start-up-Ökosystem formiert, dessen Strahlkraft weit über die Landesgrenzen hinaus reichen“, so TecUP-Geschäftsführer Prof. Dr. Sebastian Vogt.

„Die Einschätzung der Experten-Jury ehrt uns sehr und ist ein Zeichen dafür, dass Wissenschaft und Wirtschaft in unserem Exzellenz Start-up Center beispielhaft vernetzt sind“, ergänzt Prof. Dr. René Fahr, Vizepräsident für Wissens- und Technologietransfer der Universität Paderborn.

„Die Einschätzung der Experten-Jury ehrt uns sehr und ist ein Zeichen dafür, dass Wissenschaft und Wirtschaft in unserem Exzellenz Start-up Center beispielhaft vernetzt sind."

Leuchtturm für Gründungsvorhaben in der digitalen Transformation

Als Universität Paderborn, in deren Leitbild die Gründungsförderung fest verankert ist, zeichnen wir durch vernetzte strategische Konzepte und Maßnahmen den Weg von Forschungsexzellenz hin zu Gründungsexzellenz. Als Exzellenz Start-up Center in Ostwestfalen-Lippe unterstützen wir junge

Unser Ziel ist es, uns zu einem Leuchtturm mit internationaler Strahlkraft für Gründungsvorhaben zu entwickeln.

Wissenschaftler:innen bei der Gründung erfolgreicher Start-ups. Mit einem Projektvolumen von 20 Millionen Euro werden die Maßnahmen zur Überführung von Forschungserkenntnissen mit großem Marktpotenzial in überzeugende Geschäftskonzepte weiter verstärkt. Unser Ziel ist es, uns zu einem Leuchtturm mit internationaler Strahlkraft für Gründungsvorhaben zu entwickeln. Die Schwerpunkte liegen, wie in der Region OWL selbst, in den Bereichen digitale Transformation, Internet der Dinge (IoT) und Business-to-Business-Gründungen (B2B-Gründungen). So soll gerade die Zahl der B2B-Gründungen in enger Kooperation zwischen Wissenschaft und technologieorientierter Wirtschaft in Ostwestfalen-Lippe erheblich gesteigert werden.

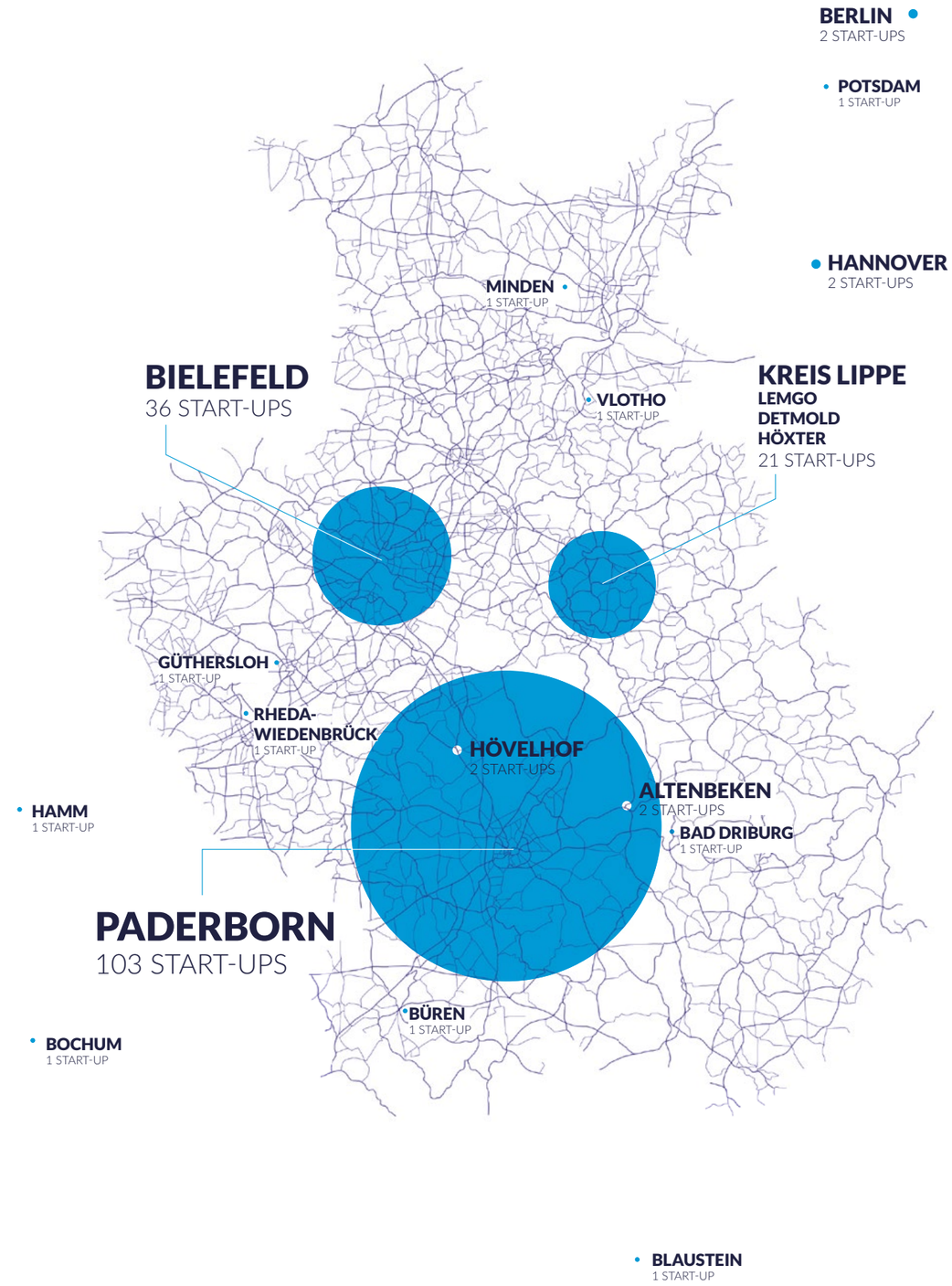
Die Schwerpunkte liegen, wie in der Region OWL selbst, in den Bereichen digitale Transformation, Internet der Dinge und Business-to-Business-Gründungen.

Grundstein für langfristige Erfolge

Gemeinsam mit der FH Bielefeld und der TH OWL sensibilisieren wir unsere jungen Wissenschaftler:innen für unternehmerisches Denken und Handeln und unterstützen die Ideengebenden in jeder Phase des Gründungsprozesses. In unserem Exzellenz-Programm konnten wir unter anderem zwei Entrepreneurship-Professuren einwerben, von denen jeweils eine an der FH Bielefeld sowie der TH OWL Sensibilisierungs- und Qualifizierungsaufgaben vorantreibt. Weitere Maßnahmen sind die Etablierung von Gründungsbotschafter:innen an den fünf Fakultäten der Universität Paderborn sowie an der FH Bielefeld und der TH OWL in Verbindung mit den neu eingerichteten Entrepreneurship-Professuren sowie die Einführung von Transferscouts an allen Fakultäten und allen drei Hochschulen, um das Gründungspotenzial von Forschungsergebnissen zu identifizieren. Auch die Talentförderung durch das Top Talent Programm, das überdurchschnittlich engagierte Studierende während des Studiums für Unternehmertum qualifiziert, eine Hightech-Gründungsunterstützung durch Veranstaltungen zu Prototyping und zur Geschäftsmodellentwicklung sowie der Aufbau eines Maker Spaces als Zugang zu Prototyping-Kapazitäten sollen uns näher an unser Ziel bringen.

Neben dem ESC.OWL haben auch die Zentren an der RWTH Aachen, der Ruhr-Universität Bochum, der TU Dortmund, der Universität zu Köln und der Westfälischen-Wilhelms-Universität Münster eine Förderempfehlung erhalten. Damit würdigt die Jury die Arbeitsergebnisse der Universitäten. Nach Zahlen des Monitoringberichts des Stifterverbandes für die Deutsche Wissenschaft ist von 2019 bis 2021 die Gesamtanzahl der Gründungen aus den sechs Exzellenz Start-up Centern von 129 auf 191 pro Jahr gestiegen, das entspricht einem Wachstum von fast 50 Prozent. Bis 2024 wollen die sechs Universitäten insgesamt 238 Gründungen pro Jahr erreichen.

Wir freuen uns sehr über das Ergebnis der Expert:innen-Jury und arbeiten unermüdlich daran, die Gründungsförderung weiter auszubauen. Was seit der ersten Ausgabe des Magazins Ende 2021 im ESC.OWL passiert ist, erfährst du auf den folgenden Seiten.



Das Schaubild zeigt, wo die durch uns betreuten Start-ups sitzen.

Nachhaltige Gründungsförderung in NRW

Ein Interview mit Dr. Johannes Velling, Leiter der Abteilung „Digitalisierung, Startups und Dienstleistungen" im Ministerium für Wirtschaft, Innovation, Digitalisierung und Energie des Landes Nordrhein-Westfalen

Interview **Lena Gold**

Gründungen aus der Wissenschaft sind ein wesentlicher Innovations-, Wirtschafts- und Beschäftigungsfaktor für Deutschland insgesamt, aber insbesondere auch für NRW als Bundesland mit hoher Dichte an Hochschulen. Wie sieht Ihre Agenda für die Legislaturperiode in Bezug auf Hochschulausgründungen aus? Mit welchen Programmen bzw. Maßnahmen möchten Sie dieses Potential in den nächsten Jahren für NRW heben? Welche Rolle nehmen die Exzellenz Start-up Center.NRW (ESC.NRW) in dieser Agenda ein?
Wir wollen nachhaltig ein optimales Gründungsklima in NRW schaffen und die Start-up- und Innovationskultur zu einem Aushängeschild NRWs machen. Die neue Landesregierung setzt auf Kontinuität bei der Unterstützung von Gründungen, weitet die bestehenden Aktivitäten punktuell aus und setzt neue Akzente in bestimmten Bereichen, beispielsweise bei Social- und Women-Entrepreneurship oder Climate Tech. Start-ups wurden im Koalitionsvertrag der Regierungsparteien in der Tat ein besonders großer Umfang gewidmet. Im Koalitionsvertrag heißt es zu diesbezüglichen Aktivitäten im Hochschulsektor: „Deshalb werden wir die Initiative ‚Exzellenz Start-up Center.NRW' verstetigen und an weiteren Universitäten und Hochschulen für angewandte Wissenschaften ausbauen. Wir schaffen ein Gründungsbudget für die Hochschulen, dass diese in eigener Verantwortung und bürokratiearm zur Unterstützung von Gründerinnen und Gründern verwenden können." Dies ist als klarer Auftrag an die Landesregierung zu verstehen, die erfolgreiche Maßnahme Exzellenz Start-up Center.NRW weiterzuführen und auszuweiten. Außerdem wird die Bedeutung von Patenten als Gründungsbaustein für Ausgründungen anerkannt und eine Nutzung zu fairen Bedingungen gefordert.

Die ESC.NRW haben seit 2019 einen bedeutenden Beitrag dazu geleistet, das Transfer- und Gründungspotential aus Hochschulen zu stärken, um NRW neben bspw. Berlin oder München als gründungsstarkes Bundesland zu entwickeln. Wie beurteilen Sie den Mehrwert der ESCs und die weiteren Potentiale?
Bei den Exzellenz Start-up Centern hat die damalige Landesregierung bewusst viel Geld in die Hand genommen, um an den ausgewählten sechs Universitäten einen Quantensprung beim Thema Entrepreneurship und Ausgründungen zu erreichen. Die jährlichen Mittel betragen ein Vielfaches etwa der Mittel, die im Rahmen der EXIST-Wettbewerbe des Bundes bereitgestellt wurden. Mit den Mitteln konnten so Strukturen an den geförderten Universitäten aufgebaut werden, die eine enorme Wirkung in die ganze Universität hinein entfalten. Man kann in der Tat sagen, in der Geschichte Deutschlands gab es nie zuvor eine solche Kraftanstrengung, diese Themen so stark voranzubringen. Die ESC.NRW nehmen eine zentrale Rolle in der Identifizierung von Gründungsthemen an Universitäten, in der Verbreitung von Entrepreneurship-Gedanken und dem Angebot an Lehrveranstaltung etc. ein. Studierende sollen für das Thema Gründung sensibilisiert und motiviert werden und schließlich auch bei der Umsetzung einer Gründungsidee professionell begleitet werden. Ziel ist es, ein international sichtbares Innovationsökosystem mit dem Gründungsstandort Nordrhein-Westfalen zu schaffen. Ich nehme bereits jetzt wahr, dass unsere Exzellenz Start-up Center in NRW ihre Aufgabe als Leuchttürme im regionalen Ökosystem ausüben und damit als Magnet für Gründerinteressierte aus In- und Ausland dienen.



„Die ESC.NRW nehmen eine zentrale Rolle in der Identifizierung von Gründungsthemen an Universitäten, in der Verbreitung von Entrepreneurship-Gedanken und dem Angebot an Lehrveranstaltung etc. ein."

Eines der sechs ESC.NRW-Projekte bildet das Exzellenz Start-up Center.OWL (ESC.OWL) an der Universität Paderborn mit der Projektleitung aus der garage33/TecUP ab. Wie sehen Sie die Innovationsregion OWL und insbesondere das durch den ESC.OWL entwickelte Gründungspotential?
Bereits in der Vergangenheit hat die Region OWL ihr Innovationspotential unter Beweis gestellt, etwa durch das Spitzencluster Intelligente Technische Systeme OstWestfalenLippe (it's OWL), eine Kooperation von über 180 Unternehmen. Das ESC.OWL nimmt eine besondere Rolle in dem Innovationssystem ein, indem es die Stärke der Universität Paderborn aufgreift und auf bereits bestehenden Strukturen zur Gründungsförderung aufbaut. Durch den Bau des Akzelerator.OWL mit Maker Space wird das ESC.OWL zukünftig noch stärker als Magnet für Innovation und Start-ups in die Region wirken und besondere Angebote schaffen. In OWL entstehen insbesondere B2B-Gründungen des Internets der Dinge, der additiven Fertigung und der industriellen Transformation. Außerdem wird durch die Einbindung der Technischen Hochschule Ostwestfalen-Lippe und der Fachhochschule Bielefeld durch die Universität Paderborn das Gründungsökosystem in der gesamten Region OWL nachhaltig gestärkt. Durch die Beratungsangebote des TecUP sowie der Partnerhochschulen, durch umfangreiche Sensibilisierungs- und Qualifizierungsprogramme, verschiedene Veranstaltungsformate, den Zugang zu Wagniskapital und Prototypingkapazitäten im zukünftigen Maker Space, finden Gründungsinteressierte und Gründungsteams die idealen Voraussetzungen, um ihre innovationsgetriebenen Gründungsvorhaben umzusetzen. Die Steigerung der innovativen, digitalen Unternehmensgründungen wird sich nachhaltig positiv auf die gesamte Wirtschaftsregion Ostwestfalen-Lippe auswirken.

„Durch den Bau des Akzelerator.OWL mit Maker Space wird das ESC.OWL zukünftig noch stärker als Magnet für Innovation und Start-ups in die Region wirken und besondere Angebote schaffen."

Nach der erfolgreichen Zwischenevaluation im Frühjahr 2022 durch eine ausgewählte Jury konnten alle ESC.NRW-Projekte ihre Weiterführung bis Ende 2024 sicherstellen, darüber freuen auch wir uns sehr. Was wünschen Sie sich für die Restlaufzeit der ESC-Projekte und wie sehen Sie die Weiterentwicklung dieser Exzellenz-Start-up-Initiativen?
Für die Restlaufzeit wünsche ich mir, dass die bereits aufgebauten Strukturen sich weiter verfestigen, stabilisieren und dadurch „wetterfest" gemacht werden und die Universitäten ihre Zusagen zur

Nachhaltigkeit einhalten. Außerdem sollen die ESC.NRW zunehmend in die Regionen hineinwirken und sich der Gedanke der Professionalisierung der Entrepreneurship-Aktivitäten auf weitere Hochschulen übertragen. Ich gehe davon aus, dass alle ESC-Projekte ihre abgesteckten Ziele, KPIs und Meilensteine bis zum Ende der Projektlaufzeit erreichen. Eine enge Verzahnung zwischen den ESC-Projekten und Hochschulen sowie weiteren Gründungsprojekten ist ein wichtiges, weiteres Ziel zur nachhaltigen Gründungsförderung in NRW, wie auch eine internationale Sichtbarkeit des Gründungsstandortes NRW zu schaffen.

In welchen Branchen sehen Sie aktuell besondere Potenziale für Ausgründungen?
Ein übergreifendes Thema ist sicherlich Nachhaltigkeit, wie auch der Deutsche Startup Monitor 2022 deutlich zeigt – ein Querschnittsthema, das viele Bereiche betrifft, immer mehr Gründungsteams interessiert, attrahiert und sich als Querschnittsgedanke durch viele Gründungsvorhaben zieht. Außerdem wird auch weiterhin Software as a Service eine wichtige Rolle spielen und B2B-Geschäftsmodelle werden noch mehr an Dynamik gewinnen – hier ist NRW bereits gut aufgestellt. Sicherlich werden wir auch in den Bereichen Life Science, Health Care und Climate Tech viele gute Ideen sehen. Besondere Potenziale für Ausgründungen stellen immer innovative High-Tech-Ideen dar, welche einen wichtigen Beitrag zur Lösung globaler Herausforderungen wie der Klimakrise leisten. Hierfür wurde das maßgeschneiderte Accelerator-Programm HIGH-TECH.NRW aufgesetzt, in welchem innovative Gründerinnen und Gründer mit Hochschulen, Industrie, Unternehmen und Investorinnen und Investoren vernetzt sowie eine Venture-Plattform und Brücken für eine klimafreundliche und wettbewerbsfähige Wirtschaft gebaut werden.

„Besondere Potenziale für Ausgründungen stellen immer innovative High-Tech-Ideen dar."

Wie Sie bereits erwähnt haben, werden Initiativen wie Social Entrepreneurship, Women Entrepreneurship oder Climate Entrepreneurship einen besonderen Stellenwert in der Agenda der Landesregierung haben. Wie intendieren Sie, diese Themen zu entwickeln bzw. zu fördern?
Der Koalitionsvertrag setzt eine Reihe von Akzenten und liefert Ansätze, denen wir nachgehen werden. Das Potential von Frauen im Gründungsgeschehen bleibt noch zu ungenutzt. Das hat viele Ursachen, die wir einzeln angehen müssen und werden – u. a. durch die Ermutigung von Frauen über weibliche Vorbilder oder die Mobilisierung von Investorinnen und Mentorinnen über paritätisch besetzte Entscheidungsgremien. Initiativen wie „FRAUEN unternehmen" sollen gestärkt werden. Beim Thema Social Entrepreneurship sind wir bereits gut aufgestellt und werden unsere Aktivitäten weiter verstärken. Im Bereich Green- und Climate Tech haben wir beispielsweise mit dem KUER.NRW Businessplan Wettbewerb bereits einen eigenen Wettbewerb in NRW für grüne Gründungen. Auch mit dem Global Entrepreneurship Centre und dem Circular Valley führen wir seit geraumer Zeit viele Aktivitäten durch. Insgesamt setzen wir auf Diversität im Start-up-Kontext und wollen daher sowohl den Anteil an Gründerinnen und Gründern mit Migrationsgeschichte deutlich erhöhen. Man kann sicher sein, dass all diese wichtigen Themen mit einer grünen Wirtschaftsministerin eine hohe Aufmerksamkeit genießen werden.

Wo sehen Sie in der NRW-Start-up-Szene noch weiteren Entwicklungsbedarf und wie können die ESC.NRW dabei unterstützen?
Zum einen brauchen wir ein Start-up Ökosystem, welches sich selbst nährt, in dem erfolgreiche Gründerinnen und Gründer ihr Wissen und Geld auch wieder ins System einspielen, also ein Ökosystem, welches Stärke ausstrahlt. Dies ist eine permanente Aufgabe, in dem die ESC.NRW als zentrale Player natürlich eine wichtige Rolle einnehmen. Gerade das Thema Scale-ups ist in NRW noch ausbaufähig. Nicht zuletzt aus diesem Grund haben wir mit dem Scale-up. NRW Programm an diesem Punkt im letzten Jahr angesetzt. Die ESC.NRW können beim Wachstum und der Internationalisierung unterstützen. Vor allem aber haben die ESC.NRW die zentrale Aufgabe und sind unverzichtbar, wenn es darum geht, die Zahl der Start-ups und insbesondere die Zahl der Deep-Tech-Start-ups, die durch die Technologietiefe häufig einen Hochschul- bzw. Wissenschaftshintergrund haben, zu erhöhen und Entwicklungen aus diesen Bereichen zu beschleunigen. Die NRW-Start-up-Szene bedarf aber auch einer weiteren Förderung durch die Politik, um sich weiterentwickeln zu können. Politische Maßnahmen wie beispielsweise ein Gründungsfreisemester an Universitäten, wie in der letzten Legislaturperiode in NRW umgesetzt, tragen zur Gründungsförderung bei. Ebenso ist die weitere Sensibilisierung innerhalb NRWs in Hinblick auf die Start-up-Kultur und Gründungsunterstützung von essenzieller Bedeutung und der Zugang zu Wagniskapital zu verbessern. Insbesondere bei der Sensibilisierung können die ESC.NRW eine unterstützende Rolle als zentrale Anlaufstelle für Gründungsthemen darstellen, sowie das Verzahnen von Wissenschaft und Wirtschaft.

Neben dem ESC.OWL läuft an der Universität Paderborn ebenfalls das Bauprojekt Start-up Campus OWL mit dem Projekttitel Akzelerator. OWL mit einem integrierten Maker Space für Gründungsinteressierte, Ausgründungen und Partnerunternehmen. Welche Vorteile sehen Sie hierbei für das ESC.OWL – gerade in Bezug auf die Stärken der Region OWL wie digitale Transformation, IoT, Industrie 4.0 und Additive Manufacuring?
Durch den neuen Start-up Campus wird eine zentrale Begegnungsstätte für alle Stakeholder der Gründungsszene, Studierende sowie Unternehmer und Unternehmerinnen geschaffen. Neben der Transformation von Wissen in nachhaltige Geschäftsmodelle, schafft dieser Ort eine Fläche für zufällige Begegnungen zwischen den verschiedenen Interessengruppen und fördert somit die Sensibilisierung für das Thema Gründung. Zusätzlich bietet der Maker Space die Möglichkeit zum Prototyping, Ideen in einen Prototyp umzusetzen und die Wirtschaft insbesondere mit dem IIoT-Space zu unterstützen. Somit stärkt der neue Campus die Zusammenarbeit zwischen Unternehmen der Region OWL und der Universität Paderborn.

TecUP als Gründungscenter der Universität hat im Jahr 2017, initiiert durch regionale Wirtschaft und Kommunal- und Landespolitik, das Innovationsquartier garage33 als Freiraum für Gründer:innen und Unternehmer:innen aufgebaut, um zum einen den Start-up Zugang zu Unternehmen zu ermöglichen, andererseits regionalen Unternehmen Zugang zu Methoden und Personen zu ermöglichen, um disruptive Innovationen und Geschäftsmodelle zu entwickeln und umzusetzen. Hierdurch sollen junge, aber auch etablierte Unternehmen ihr Innovationspotential und ihre Zukunftsfähigkeit stärken. Inwiefern ist ein starkes Netzwerk rund um jedes Exzellenz Start-up Center bzw. allgemeiner die Öffnung der Hochschulen für Transfer und Gründungen essenziell? Stehen diese Aspekte auch auf Ihrer Agenda? Wenn ja, welche Initiativen wollen Sie in der kommenden Legislaturperiode diesbezüglich angehen?
Eine starke Vernetzung und Verzahnung zwischen den Exzellenz Start-up Centern, Hochschulen und der Wirtschaft ist von essenzieller Bedeutung, insbesondere im Rahmen von Transfer und Gründungen. Zum einen kann nur so eine gegenseitige Befruchtung zwischen Forschung und Unternehmung gewährleistet werden. Zum anderen können durch die Forschung von heute Unternehmensideen von Morgen geschaffen und die Wirtschaft nachhaltig gefördert werden. Dafür wird sich die Landesregierung auch in der neuen Legislaturperiode einsetzen. Der Koalitionsvertrag gibt den Rahmen für neue Initiativen vor. Das bisher Erreichte kann sich bereits mehr als sehen lassen, aber es bleibt genug zu tun.

„Eine starke Vernetzung und Verzahnung zwischen den Exzellenz Start-up Centern, Hochschulen und der Wirtschaft ist von essenzieller Bedeutung."



Dr. Johannes Velling

Dr. Johannes Velling ist Leiter der Abteilung „Digitalisierung, Start-ups und Dienstleistungen" im Ministerium für Wirtschaft, Industrie, Klimaschutz und Energie des Landes Nordrhein-Westfalen und verantwortet u.a. die Bereiche Digitale Wirtschaft, Start-ups und Spin-offs, Entrepreneurship und Finanzierungen. Vor dem Wechsel nach NRW 2018 entwickelte er über knapp 15 Jahre die Start-up-Förderung des Bundesministeriums für Wirtschaft und Klimaschutz, darunter die verschiedenen Bundesprogramme zur Mobilisierung von Wagniskapital für Start-ups wie die Konzeption des High-Tech Gründerfonds, das Programm „Existenzgründungen aus der Wissenschaft (EXIST)", den INVEST-Zuschuss für Business Angel sowie den German Accelerator im Silicon Valley, in New York, Boston und Singapur.

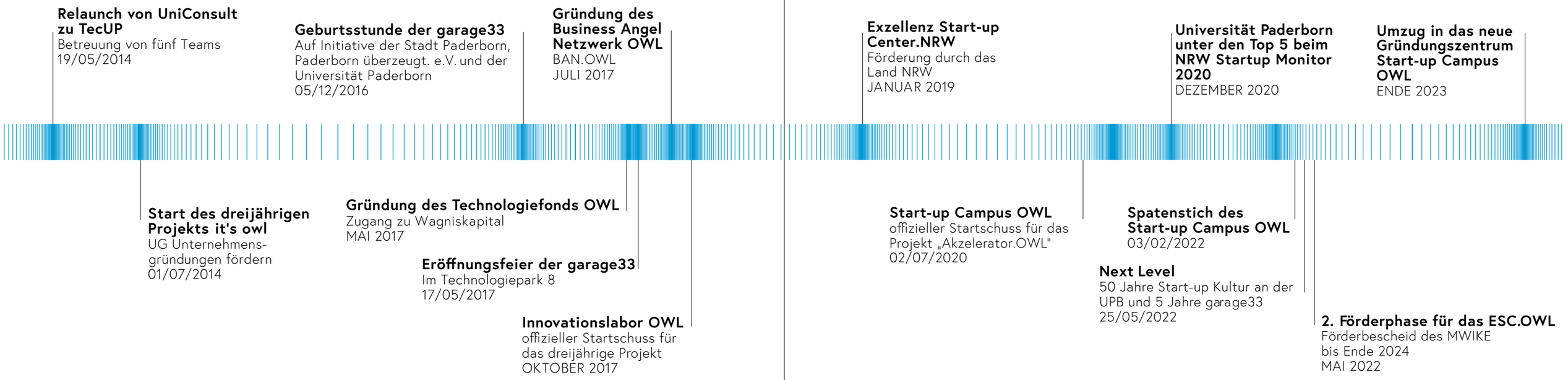
5 Jahre garage33

Wachstum und Profilierung des Gründungsquartiers

Autorin **Lena Gold**

Als Exzellenz Start-up Center.NRW setzt sich das TecUP für die Sensibilisierung und Qualifizierung im Themenfeld Existenzgründung aus der Hochschule ein und versteht sich als Schnittstelle zwischen Wissenschaft und Wirtschaft. Forschungsexzellenz soll dabei in Gründungsexzellenz überführt werden, um die Erkenntnisse für Wirtschaft und Gesellschaft nutzbar zu machen. Durch Lehrveranstaltungen mit Fokus auf Entrepreneurship und Innovationsmanagement an der Universität Paderborn, durch Events und Workshops sowie durch individuelles Coaching und Hilfestellung bei Anträgen hochschulspezifischer Förderprogramme werden jungen Ideengebenden Wege in die Selbstständigkeit aufgezeigt. Die Teilnehmenden unseres Inkubationsprogamms treiben ihre wissens- beziehungsweise technologiebasierten Gründungsideen proaktiv voran und überzeugen mit Originalität und Innovationsgrad. 2016 wurde auf Initiative der Stadt Paderborn, Paderborn überzeugt. e.V. und der Universität Paderborn die garage33 ins Leben gerufen und am 17. Mai 2017 im Technologiepark 8 eröffnet. Im Freiraum der garage33 setzen wir nicht nur auf eine gute Vernetzung und den Austausch von Gründer:innen und gestandenen Unternehmer:innen, sondern auch auf den Zugang zu Wachstumskapital – so etwa über den hier ansässigen und von uns mitinitiierten Technologiefonds OWL oder auch das Business Angel Netzwerk OWL (BAN.OWL). Rund um die garage33 ist mittlerweile ein starkes und stetig wachsendes Netzwerk aus Förderern, Business Angels, Investor:innen und Premium Partnern entstanden. Im Mai 2022 feierten wir im Rahmen des 50-jährigen Uni-Jubiläums ein halbes Jahrhundert erfolgreicher Hochschulausgründungen und gleichzeitig auch unser eigenes fünfjähriges Bestehen. Das Netzwerkevent „Next Level“ bot aktuellen Ausgründungsprojekten der Universität eine Plattform und machte das Potential, die Vielfalt und das Wachstum der Gründungsszene in Ostwestfalen-Lippe (OWL) sichtbar.

„Die Universität Paderborn blickt auf eine lange Gründungskultur zurück. In den vergangenen 50 Jahren haben über 300 erfolgreiche Hochschulausgründungen mehr als 10.000 Arbeitsplätze geschaffen, über 90 Prozent davon in OWL. Seit der Gründung des TecUP im Jahr 2014 konnten wir 104 Start-ups erfolgreich auf den Markt bringen“, zieht Prof. Dr. Rüdiger Kabst eine beeindruckende Bilanz. Das Wachstum und die Profilierung der regionalen Gründungslandschaft sei durch die wertvolle Unterstützung des garage33-Netzwerks ermöglicht worden. „Die Anschubfinanzierung des Landes NRW und der Stifter des OWL-Gründungsökosystems hat entscheidend dazu beigetragen, solch zukunftsweisende Projekte wie den Aufbau der garage33, die Gewinnung des Exzellenz Start-up Center oder des Akzelerator.OWL in der Region umzusetzen.“ Bei Eröffnung der garage33 in 2017 umfasste das Team dreizehn Mitarbeitende, mittlerweile sind wir auf ein rund 50-köpfiges, interdisziplinäres Team angewachsen. Unsere Bereiche gliedern sich in wissenschaftliche Leitung & Geschäftsführung, Administration & Controlling, Maker Space & Akzelerator. OWL, Gründungscoaching, Transferscouting, Qualifizierung, Marketing, Netzwerk und Events, Lehre & Forschung mit der „Paderborn Unit of Research in Entrepreneurship“ (PURE) sowie Corporate Entrepreneurship & Vernetzung. Mit dem Personalzuwachs und der stetig steigenden Anzahl an betreuten Gründungsteams verfünffachte die garage33 ihre Fläche in den vergangenen fünf Jahren auf 2.000 Quadratmeter. Mitarbeitende und Gründende arbeiten Tür an Tür und unsere garage33-Arena bietet Platz für Lehrveranstaltungen, Vorträge und eine Vielzahl an Events. Als nächster großer Wachstumsschritt wird sie im Herbst 2023 ein neues Gebäude beziehen. Der Start-up Campus OWL mit dem Projekttitel „Akzelerator.OWL“ soll die neue Heimat für Gründer:innen werden. In der hochmodernen Immobilie der Universität Paderborn auf dem Gelände des sogenannten Paderborner Zukunftsquartiers entstehen auf rund 7.000 Quadratmetern Arbeitsräume, ein Maker Space, Werkstätten, Co-Working-Flächen und eine Bürolandschaft. Das mit rund 23 Millionen Euro vom Land geförderte Bauprojekt zielt auf die nachhaltige Stärkung der Gründungskultur in Paderborn und darüber hinaus ab.



Center for Entrepreneurship der FH Bielefeld

2022

Autorin **Dr. Stefanie Pannier**

CFE 2022 – Präsenz die glänzt

Im Jahr 2022 ging es im Center for Entrepreneurship sowohl zurück zu Bewährtem als auch nach vorne. Zurück zum gemeinsamen Arbeiten, Austauschen, Kaffeetrinken, Pitchen sowie Netzwerken und vielem mehr. Die Teams und Mitarbeitenden konnten endlich wieder ihre Büros und das Co-Working, die Werkstätten und Labore sowie den neuen Kicker ausgiebig nutzen. Die ersten Begegnungen beinhalteten dabei zunächst ein: „Dich habe ich mir viel größer vorgestellt!“ oder „Deine Stimme klingt real ganz anders!“ – und dann ging es direkt nach vorne mit neuen Ideen, Projekten und Zielen.

Das CFE hat sich als Anlaufstelle für alle Fachbereiche etabliert

Im Laufe des Jahres sind 15 weitere Gründungsprojekte aus verschiedenen Fachrichtungen, Branchen sowie mit unterschiedlichen Hintergründen neu im CFE gestartet. Daraus entstanden ist eine bunte Mischung an Teams, die sich gegenseitig sowohl auf fachlicher als auch auf persönlicher Ebene bereichern. Dies zeigte sich nicht nur bei der täglichen Arbeit im Gründungszentrum, sondern ganz besonders im CFE-Camp und bei den Netzwerkveranstaltungen.

Gründungsforum – im Zeichen der Pandemie mit Blick nach vorn

Das Jahr startete noch digital, und zwar mit dem Online Gründungsforum 2022: “Raus aus der Coronafalle – mit Zuversicht und Selbstbewusstsein in die Unternehmensgründung. Innovative Geschäftsmodelle in Zeiten der Pandemie?!“
Gut 60 Teilnehmende diskutierten auf Einladung der WEGE mbH, des Gründungsservice der Universität Bielefeld und des Center for Entrepreneurship der FH Bielefeld am 26. Januar 2022, wie innovative Geschäftsmodelle durch Kreativität aus der analogen „Welt“ in ein digitales Umfeld transformiert werden könnten. Dabei standen die Fragen im Fokus: „Wie kommt man selbstbestimmt zum eigenen Unternehmen?“, „Wie lassen sich gesellschaftsrelevante unternehmerische Gründungen planen und finanzieren?“, „Was kann man von guten Lösungen anderer lernen?“ und „Was sind Erfolgsfaktoren für die Gründung im Team?“ Neben Fachvorträgen zu diesen Fokusthemen konnten sich die Teilnehmenden zudem an insgesamt vier Thementischen intensiv zu den gründungsrelevanten Aspekten Markenbildung, effizientes Digital-Marketing, Investor:innensuche bei sozialen und grünen Gründungsprojekten und Storytelling im Marketing austauschen. Den Abschluss bildete eine Talkrunde zum Thema „Dos und Don'ts bei innovativen Geschäftsmodellen“.

Netzwerken schafft Verbindungen und erhöht die Sichtbarkeit – nicht nur in OWL

Im Jahr 2022 gab es auch wieder viele Gelegenheiten, an Wettbewerben teilzunehmen, zu pitchen und sich zu vernetzten. Ein besonderes Event stellte dabei die Roadshow für Gründende in NRW dar. Unter dem Motto „Meet, Greet & Beat“ versammelten sich Gründer:innen und Interessierte am 11. Mai bei unserer Partnerin der Uni Paderborn. Bei dieser Gelegenheit konnten die Teams der verschiedenen ESC.OWL Standorte zusammenkommen und ihre Vorhaben unter anderem vor Akteur:innen aus Politik und Wirtschaft präsentieren.
Bereits eine Woche später war der Women Entrepreneurs in Science Circle (WES) zu Gast im Konferenzbereich der FH Bielefeld. Insgesamt fünf Gründerinnen der Uni Paderborn, der TH OWL und der FH Bielefeld gestalteten gemeinsam mit den Kolleginnen des WES sowie dem CFE einen Abend voller Geschichten und Erfahrungen rund um ihre Gründungsvorhaben. Vor einem interessierten Publikum berichteten sie von ihren Projekten, ihren Visionen und Motivationen sowie von Herausforderungen und wie sie diese gemeistert haben.



Eingeleitet wurde die Veranstaltung von der Präsidentin der FH Bielefeld, Frau Prof. Dr. Ingeborg-Schramm-Wölk, die in ihrem Grußwort auf die Bedeutung der Sichtbarkeit junger Frauen im Gründungsökosystem hinwies. Sie bewunderte den Enthusiasmus, mit dem die Gründerinnen ihre Visionen verfolgen und wünscht sich, dass noch mehr Frauen diesem Vorbild folgen werden. Hannah Jensen und Romina Bayer vom WES führten durch den Abend, moderierten die Paneldiskussion und schafften eine anregende und motivierende Atmosphäre.
Prominent vertreten war das CFE ebenfalls beim „Tag der offenen Tür“ der FH Bielefeld. Über 5.000 Studieninteressierte, Studierende und ihre Eltern, Anwohner:innen, Angehörige von Beschäftigten und Kinder aus der Region staunten über spannende Experimente, Schnuppervorlesungen und die Vielfalt der Angebote an der Hochschule. Nach zwei Jahren Pandemie fand der „Tag der offenen Tür“ der FH Bielefeld endlich wieder in Präsenz statt. Am Stand des CFE konnten sich die Besucher:innen nicht nur über die Angebote der Gründungsförderung informieren, sondern Preise am Glücksrad oder beim Torwandschießen gewinnen. Beim Gründungsteam Credular des CFE gab es die Möglichkeit, mit Augmented Reality zu experimentieren und erste Erfahrungen mit dieser Zukunftstechnologie zu machen.
Kurz darauf folgte das Finale des „startklar Businessplanwettbewerbs“ der OWL GmbH. Drei Teams des CFE – JoBooking, Credular und Foamdynamics – schafften es unter die TOP 10 – ein Riesenerfolg für die jungen Projekte und eine große Motivation, beim nächsten Wettbewerb auch einen Preis mitzunehmen. Dies gelang ihren Kolleg:innen im Rahmen von zwei weiteren Wettbewerben:
Das Team WeAreFiber belegte beim WES Summit den 3. Platz und Matchmap ist das diesjährige Gewinnerteam des Andrea Heininger Awards!

Unterzeichnung Entrepreneurial Skills Charta – ein klares Statement

Mit der Unterzeichnung der Entrepreneurial Skills Charta bekennt sich die FH Bielefeld ganz offiziell zu einer erfolgreichen und nachhaltigen „Entrepreneurship Education". Wir reihen uns damit in den Kreis der Hochschulen und Universitäten ein, die eine hochwertige State-of-the-Art Lehre und Kompetenzentwicklung in diesem Feld verfolgen. Die Entrepreneurial Skills Charta bestärkt uns, den bereits eingeschlagenen Weg fortzusetzen. Wir freuen uns, dass wir in der FH bereits heute den Großteil der Forderungen der Entrepreneurial Skills Charta erfüllen. Von Seiten der FH Bielefeld hat Prof. Dr. Bernhard Wach an der Entwicklung der Charta mitgearbeitet.

Mit der Unterzeichnung der Entrepreneurial Skills Charta bekennt sich die FH Bielefeld ganz offiziell zu einer erfolgreichen und nachhaltigen „Entrepreneurship Education".

CFE-Zertifikat

Die Entrepreneurship Education wird seit 2021 durch das Zertifikatsprogramm Entrepreneurship ergänzt. In die Entwicklung des Hochschulzertifikats floss umfangreiches Feedback von Expert:innen ein, zudem durchlief das Vorhaben einen umfassenden wissenschaftlichen Qualitätssicherungsprozess.





Das Zertifikat bietet Studierenden die Möglichkeit, vertieftes Entrepreneurship Know-how durch einen offiziellen Beleg nachzuweisen. Voraussetzung ist der Besuch diverser curricularer und extra-curricularer Veranstaltungen und Formate sowie eine relevante Praxiserfahrung; darunter fallen die Umsetzung einer eigenen Geschäftsidee oder ein Praktikum im Start-up mit Entrepreneurship-Orientierung oder Praktika mit einem Fokus auf Intrapreneurship in bestehenden Unternehmen.

Das CFE-Camp – unsere Basis für alle Gründungsvorhaben

Das CFE-Camp ist das Herzstück unseres Inkubatorprogramms und findet zweimal jährlich zu Beginn jeder Kohorte statt. Nach den digitalen Varianten konnte es im August wieder raus gehen – ab ins Grüne in eine Bildungsstätte irgendwo im Nirgendwo. Im CFE-Camp bekommen die neuen Teams eine Woche lang ein Intensivprogramm zum Thema Gründen und allem was dazu gehört. Die CFE Coaches liefern, gemeinsam mit externen Expert:innen, jede Menge Input und unterstützen bei der Umsetzung der Inhalte im Hinblick auf das eigene Vorhaben. Ausflüge in die Natur und Kickerturniere gehören ebenso zum Programm wie Grillabende und Getränke am Lagerfeuer. Die Projekte nehmen in dieser Zeit ordentlich Fahrt auf und eines ist danach klar: Ab jetzt geht es so richtig nach vorne los!

Generationday – hier glänzen alle

Zurück und nach vorne blickten wir auch bei unserem alljährlichen Event dem „Generationday“ – nach langer Pause ein absolutes Highlight. Auf dem Gelände von „Dein Caravan“ – eine Gründung unseres Alumnus Jens Timo Brinkmann – konnten sich junge mit bereits etablierten Gründer:innen in lockerer Atmosphäre kennenlernen. Unter dem Motto „Alte Hasen treffen junges Gemüse“ wurden Erfahrungen ausgetauscht, von Ups and Downs erzählt und Visionen geteilt. Auch unsere Netzwerkpartner:innen und Mentor:innen berichteten von ihrer Zusammenarbeit mit den Teams sowie den aktuellen Entwicklungen in den verschiedenen Branchen und Märkten. Alexander Krekker und sein Team von „Lekker Krekker“ – ebenfalls eine Ausgründung der FH – sorgten für das leibliche Wohl, sodass bei Burger & Co viele inspirierende Momente entstehen konnten.

Ausbau der Social Entrepreneurship Angebote

In Kooperation mit der Social Entrepreneurship Akademie (SEA) wurde in 2022 der Workshop SEA:start durchgeführt, um innovative Lösungsansätze zu entwickeln, die wirtschaftlich tragfähig, gesellschaftlich wirkungsvoll und ökologisch nachhaltig sind. Zudem absolvieren Angehörige des CFE eine Train-the-Trainer Ausbildung der SEA, um zukünftig Nachhaltigkeit und Entrepreneurship von Beginn an zu verknüpfen und so globalen Problemen und Herausforderungen mit innovativen und auch technologischen Lösungen zu begegnen. Dieses Engagement trägt zur wachsenden Zahl der von uns betreuten nachhaltig orientierten Teams bei und vergrößert die Wissensbasis für den Innovation Campus der FH Bielefeld.

CFE@Innovation Campus der FH Bielefeld

Die FH Bielefeld möchte mit dem Innovation Campus for Sustainable Solutions (InCamS@BI) ein umfassendes, zukunftsfähiges Profil in Forschung, Lehre und Transfer entwickeln. Dafür gab es in der zweiten Förderrunde der Bund-Länder-Initiative „Innovative Hochschule“ grünes Licht. Der Schwerpunkt wird zunächst auf forschungsbasiertem Transfer in der Materialforschung und der „Circular Economy“ gelegt. Hier



sollen exemplarisch Strukturen geschaffen und Arbeitsweisen entwickelt werden, von denen dann Transferaktivitäten in weiteren Forschungsfeldern profitieren können. Das CFE wird diesen Innovationsprozess als wesentlicher Akteur gezielt mitgestalten. Ziel ist es, die FH Bielefeld im regionalen Innovationsökosystem so zu positionieren, dass sie Klimaneutralität, Wertschöpfung und Arbeitsmarkt in der Region Ostwestfalen-Lippe nachhaltig stärkt.

Next Stop Gründung – mit Vollgas voraus

Im Rahmen unserer neuen Kampagne „Next Stop Gründung“ in den Stadtbahnen von mobiel sowie an den jeweiligen Standorten der FH Bielefeld möchten wir noch mehr Menschen da abholen, wo sie gerade stehen und mit dem Thema Gründung in Verbindung bringen. Bei uns erhält jede:r einen Fahrplan mit allen wichtigen Stationen auf dem Weg zur Gründung sowie Freifahrkarten für unsere vielfältigen Angebote. Damit kann die Reise zum Zielort „Unternehmertum“ auf unterschiedlichen Linien, mit Umsteigemöglichkeiten und im persönlichen Tempo erfolgen.

Studiengang der TH OWL feiert seinen 2. Geburtstag

Gründen studieren – mit Masterabschluss

Autor:innen **Thomas Weber, Tosca Albrecht, Alexander Syga**

Im Studiengang „Applied Entrepreneurship (Master of Science)“ der Technischen Hochschule Ostwestfalen-Lippe (TH OWL) arbeiten die Studierenden bereits während ihres Studiums am eigenen Gründungsprojekt. Dabei lernen die angehenden Gründer:innen alles, was sie zum Start für eine erfolgreiche Laufbahn benötigen. Von der Entwicklung eines tragfähigen Geschäftsmodells, über das Entwerfen und Testen von Prototypen mit neuen, innovativen Technologien bis hin zu Verhandlungen mit potentiellen Partnerunternehmen und dem Aufbau einer erfolgreichen Marketingstrategie. Unterstützt werden sie von Coaches, Lehrenden, Forscher:innen und Gastdozent:innen aus der Praxis. Ziel des Studiengangs ist es, eine optimale Basis für die eigene Gründung zu schaffen, indem die wesentlichen Meilensteine der Vorgründungsphase bereits bewältigt und wichtige Kontakte schon im Studium hergestellt werden. Im Idealfall erhalten die Studierenden nach ihrem Abschluss eine erste Finanzierung zur Weiterentwicklung ihrer Produktideen und können so den Grundstein für ein nachhaltig erfolgreiches Start-up legen.
Im September 2020 an der TH OWL gestartet, feierte der Masterstudiengang Applied Entrepreneurship in diesem Jahr seinen zweiten Geburtstag – und wir unsere ersten erfolgreichen Absolvent:innen.

Ziel des Studiengangs ist es, eine optimale Basis für die eigene Gründung zu schaffen.

Erfolgsgeschichten der Studierenden

Vincent Glomm hat schon früh seine Leidenschaft für das Unternehmertum entdeckt und entwickelte während seines Bachelorstudiums in Fulda Eventkonzepte für Kneipen. Eine Arbeit als Angestellter kam nicht mehr in Frage, da seine Ideen als Physiotherapeut bei seinen Vorgesetzen stets auf taube Ohren stießen. „Ich wollte die Dinge selbst in die Hand nehmen und Verantwortung übernehmen“, erinnert er sich an die damalige Situation. Der projektbezogene Masterstudiengang Applied Entrepreneurship war für ihn die erste Wahl, um sich auf seinen weiteren Werdegang als Unternehmer vorzubereiten.
Sein Masterstudium begann mitten in der Coronapandemie, als die Vorlesungen und Seminare via Videokonferenzen und E-Learning stattfanden. Während dieser Zeit entwickelte er die Vision, Arbeitsplätze flexibler sowie ergonomischer zu gestalten. Durch die enge Vernetzung der Fachbereiche an der TH OWL konnte er sein Vorhaben in einem Wahlpflichtfach der Innenarchitektur vorstellen und Karina Schulte dafür gewinnen, gemeinsam innerhalb eines Jahres das Unternehmen „MAJI Office Solutions“ aufzubauen.
Vincent erklärt: „Durch die Digitalisierung steigt die Arbeitszeit im Sitzen am Schreibtisch kontinuierlich an, zudem fällt beim Homeoffice der Weg zur Arbeit weg. Dieser Bewegungsmangel kann zu Verspannungen, Schmerzen oder sogar orthopädischen Einschränkungen und irreversiblen Schäden führen. Unser Ziel ist es, die Arbeitsumgebungen der Zukunft so zu gestalten, dass Menschen von egal wo, ihren Bedürfnissen entsprechend arbeiten können.“
Um dieses Problem anzugehen, konzentrieren sich Karina und Vincent auf drei Aspekte: erstens die Entwicklung von Produkten, die die Nutzer:innen dabei unterstützen, dynamischere Haltungen am Schreibtisch einzunehmen und Beschwerden vorzubeugen, zweitens auf die Wissensvermittlung hinsichtlich einer nutzungsfreundlichen Arbeitsplatzgestaltung, welche sowohl für Privatpersonen als auch Unternehmen in Form von ergonomischen Arbeitsplatzanalysen per Online-Meeting und Ergonomie Coachings angeboten wird und drittens auf die



Internationaler Austausch in der Nachmittagssession des Masters – gemeinsames Gruppencoaching.

Entwicklung von Raumkonzepten, die sich vollständig an den Bedürfnissen der Nutzer:innen orientieren.
Im Januar 2022 haben die beiden eine GmbH gegründet und seit September 2022 erhalten sie das Gründerstipendium.NRW. Nachdem sie an der TH OWL mit ihrer Idee gestartet sind, werden sie mittlerweile durch unseren Partner in Paderborn im Gründungsinkubator garage33 begleitet.
Vincent ist vom Masterstudiengang und seinem damit verbundenen Weg in die Selbstständigkeit überzeugt: „Es gab viele inspirierende Vorträge von Dozent:innen aus der Praxis und der Austausch mit anderen Studierenden und ihren Gründungsideen war wirklich hilfreich. Zudem haben wir viele Tools an die Hand bekommen und theoretische Grundlagen gelernt, die wir direkt auf das eigene Projekt übertragen konnten. Ich kann es allen empfehlen, die ständig Ideen haben und bereit sind, Verantwortung zu übernehmen, Mehrwert zu leisten und ein Risiko einzugehen – dann ist dies der richtige Schritt. Ich würde es wieder tun.“
Für Claudia Albert begann der „Auftakt für eine sehr intensive Zeit“ mit der IdeationWeek an der TH OWL. In dieser Woche wird im Rahmen des Studiums in Zusammenarbeit mit Unternehmen aus der Region an konkreten Lösungsideen für aktuelle Probleme gearbeitet, zum Beispiel zu den Themen Elektromobilität, Smart-Home oder dem Bäckereihandwerk der Zukunft. Gemeinsam mit Bäckereien aus dem Kreis Lippe wurde das sogenannte „Heimatpaket“ entwickelt, um regionale Produkte zueinander passend zusammenzustellen. Das Projekt wurde im Zuge des Masterstudiums weiterverfolgt und ermöglichte Claudia den Zugang zu einem großen Netzwerk von verschiedenen Partnerunternehmen, die das Projekt stark bereichert haben. Aufgrund ihres positiven Engagements hat Claudia im Februar 2021 das Gründerstipendium.NRW erhalten, konnte damit ein Gewerbe anmelden und hat ein Büro zur Verfügung gestellt bekommen, um die Logistik für die Pakete abzuwickeln. Ihre Teampartnerin Jil Schlüter hat sie ebenfalls durch das Masterstudium gefunden. „Mit Hilfe von Steckbriefen konnten wir uns entsprechend nach unseren Stärken und Schwächen zusammenschließen, sodass wir zu einem perfekt eingespielten Team wurden.“
Trotz der vielen positiven Erfahrungen und Entwicklungen wurde das Projekt nach einiger Zeit aufgelöst: „Nach ausführlichen Markttests und Kundenbefragungen kam nicht die erwartete Resonanz. Das Bedürfnis der Zielgruppe nach dem Heimatpaket war nicht groß genug, um unsere selbstgesteckten Ziele zu erfüllen. Auch wenn das Heimatpaket zu einem Herzensprojekt geworden ist, haben wir uns dazu entschlossen, es aufzugeben. Ich nehme daraus aber viele Erfahrungen und spannende Beziehungen für die Zukunft mit.“
Claudia freut sich über die im Masterstudium erlernten Methoden sowie gesammelten Erfahrungen und kann sie mittlerweile direkt in der Praxis anwenden. Seit Mai 2022 arbeitet sie als Junior Managerin in der Innovationsabteilung von Melitta.
Daniel Hahn und Kai Krumbein haben sich ebenfalls im Masterstudium kennengelernt und durch die gemeinsame Arbeit sowie den Austausch in den Seminaren früh gemerkt, in dieselbe Richtung gehen zu wollen. Ihre Gründungsidee entstand während eines Barista-Seminars, das die beiden besuchten. Kai erklärt, dass die uns bekannte Kaffeebohne der Kern einer ganzen Kirsche sei, welche entkernt und anschließend weggeworfen wird. Dabei steckt diese Frucht voller positiver Eigenschaften und demselben Anteil an Koffein wie die Bohne selbst. Die Schale wird in Äthiopien traditionell als Aufguss konsumiert – Daniel und Kai dachten sich, dass dies doch auch in Europa funktionieren könnte und legten damit den Grundstein für ihr Start-up TaoMaō.
„Beim Wettbewerb Kickstart@TH OWL haben wir unsere Idee eines Erfrischungsgetränks auf Basis der Kaffeekirsche mit dem Gedanken des Upcyclings und der besseren Bezahlung

durch mehr nutzbare Rohstoffe für Kaffeebauern und -bäuerinnen gepitcht. Die Jury war genauso begeistert wie wir von dem Konzept. Wir haben 7.500 Euro erhalten und mithilfe des FoodLabs an der TH OWL ein Konzept erarbeitet. Die Coaches Britta und Hanna haben uns dabei jederzeit geholfen und echt weit vorangebracht! So weit, dass wir einen Getränketechnologen gefunden haben, der unsere Idee in die Realität umsetzen kann“, berichtet Daniel. Aktuell befinden sich die beiden noch in der Vorgründung. Zum Winter hin möchten sie mit einer ersten Trockenmischung für den heißen Genuss in den kalten Tagen an den Markt gehen und später ein Erfrischungsgetränk anbieten. Alle Schritte sind dafür bereits eingeleitet und sie freuen sich, dann richtig loszulegen.

„Der Master Applied Entrepreneurship ist ein guter Einstieg für alle, die ihre Ideen in die Realität umsetzen und verwirklichen wollen. Dabei bietet der Master den Studierenden die Grundwerkzeuge, die es bedarf, lässt jedoch genug Freiraum, um sich auszuprobieren und zu entfalten. Das ist genau die richtige Herangehensweise um festzustellen, ob man wirklich für diese Art von Studium geeignet ist und für das eigene Projekt und das Dasein als Entrepreneur brennt“, sagt Kai.

Von unserem Programm „Kickstart@TH OWL“ (Seite 60), bei dem Studierende mit innovativen Ideen mit bis zu 7.500 Euro und einem intensiven Coaching gefördert werden, haben auch andere Gründungsprojekte profitiert. Valetudoo entwickeln einen intelligenten Kabelzug für zu Hause (Seite 103) und Frumo erforschen eine nachhaltige Holzalternative auf Basis von Obstresten (Seite 138).

Internationales Interesse

So vielfältig wie die Ideen unserer Studierenden sind, so vielfältig sind sie auch selbst. Der Master Applied Entrepreneurship stößt auch international auf großes Interesse und zeichnet sich durch eine hohe Diversität aus. Über fünfzig Prozent der Studierenden kommen aus dem außereuropäischen Ausland und bringen ihre eigenen kulturellen Hintergründe sowie internationale Erfahrungen in das Studium ein. Dies erlaubt einen einzigartigen Austausch zwischen den angehenden Gründer:innen und völlig neue Perspektiven. Damit ist unser Master an der TH OWL der einzige Entrepreneurship-Studiengang in Deutschland, der auf ein internationales Umfeld setzt und diesen interkulturellen Austausch ermöglicht.

Mittlerweile studieren mehr als 150 angehende Gründer:innen im Masterstudiengang, um ihre eigenen Ideen in die Realität umzusetzen. Wie gut das Konzept des Studiengangs bisher und trotz anfänglich kurzfristiger Umstellung auf digitale und hybride Lehre funktioniert, zeigt beispielsweise das Feedback von Finn Wiesmann vom Team Valetudoo: „Toller Studiengang! Angewandtes Lernen ist garantiert! Man wird gefordert und gleichzeitig gefördert. Alle sind motiviert und wissbegierig. Alle Inhalte sind auf das eigene Projekt abgestimmt und man lernt sehr angepasst auf die eigenen Bedürfnisse. Fragen und Anregungen sind bei den Professor:innen jederzeit erwünscht.“



Einzelcoaching zu den Gründungsideen.

Der Master Applied Entrepreneurship stößt auch international auf großes Interesse und zeichnet sich durch eine hohe Diversität aus.

Das Gründungszentrum

Nicht nur für die Masterstudierenden, sondern für alle Gründungsinteressierte ist das Gründungszentrum die erste Anlaufstelle sowie offener Treffpunkt an der TH OWL und bietet besondere Freiräume für das Experimentieren, Validieren und Testen von innovativen Ideen. Wir unterstützen Studierende und Mitarbeitende mit Räumen, Infrastruktur und Kompetenz, um die Ideen voranzubringen. Ziel ist es, unternehmerisches Denken zu vermitteln und einen wissenschaftlichen Gründungsgeist an der TH OWL zu etablieren.

Unser Angebot ist vielfältig, alle Ideen sind bei uns herzlich willkommen und dabei beschränken wir uns nicht nur auf die unterschiedlichen Fachbereiche unserer Hochschule. Der Gründungsbereich wird durch vier Drittmittel-Förderprogramme finanziert, wodurch es möglich war, uns neben der allgemeinen Gründungsförderung auf die drei Schwerpunkte Lebensmitteltechnologie, industrielle Automation sowie die Kreativ- und Kulturwirtschaft zu spezialisieren und Labore dafür auszustatten.

Das FoodLab (Seite 98) ist ein Ort des Ausprobierens. Studierende sowie Mitarbeitende sind jederzeit eingeladen, sich an den verschiedensten Maschinen für Lebensmitteltechnologie – beispielsweise einer Heißluftfritteuse, einer Eismaschine, einem Dörrautomaten oder einem Gefriertrockner – auszuprobieren, eigene Ideen zu entwickeln und später fachgerecht umzusetzen.

Im iALab (Seite 102) befinden sich Standbohrmaschinen, Fräsen, Drehmaschinen und Handwerkzeuge zur Bearbeitung von Holz, Kunststoff und Metall. Außerdem gibt es mehrere 3D-Drucker, eine Platinenfräse sowie Löt- und Messstationen zur Herstellung elektronischer Komponenten, sodass eigene Werkstücke individuell angefertigt werden können.

Das KreativLab bietet Beratung für Studierende aus den Kreativstudiengängen und stellt sowohl Folienplotter zum Schneiden von Folien als auch Plotter zum Drucken von Plakaten zur Verfügung. Bei Bedarf kann der Zugang zu weiteren Werkstätten (zum Beispiel für Holz, Metall, Textil), dem FabLab.OWL, dem Lichtlabor und den Medienstudios (Bild, Ton und Virtual Reality) ermöglicht werden.

Unsere Coaches aus den unterschiedlichen Fachrichtungen stehen in den Laboren mit Rat und Tat zur Seite und unterstützen gerne bei allen Vorhaben. Zudem bieten wir Beratungen und Einzelcoachings an, um beispielsweise gemeinsam ein Geschäftsmodell zu entwickeln und erste wertvolle Kontakte zu potentiellen Kund:innen, Investor:innen und Partner:innen herzustellen.

Das Gründungszentrum bieten neben curricularen Angeboten, individuellen Coachings und der Nutzung der Infrastruktur an der TH OWL auch die Teilnahme an verschiedenen Veranstaltungen an. In Zusammenarbeit mit dem Centrum Industrial IT (CIIT) und der Founders Foundation fand in diesem Jahr mit über 160 Teilnehmenden die „POWER UP – Network Night OWL“ statt. Dabei konnten sich Start-ups präsentieren, Kontakte in die Industrie knüpfen und weitere Mitstreiter:innen für die eigenen Ideen gewinnen.

Bei der „Gründungskneipe“ handelt es sich um ein monatliches Event. Das Format hat sich als mittlerweile als fester Bestandteil unserer Networking Aktivitäten etabliert und bietet Studierenden, Start-ups, Selbstständigen und Gründungsinteressierten die Möglichkeit, sich in lockerer Atmosphäre über ihre Ideen auszutauschen. Für besonderen Gesprächsstoff sorgen kurze Vorträge unserer Gründer:innen.

Neuigkeiten & Ausblick

Im Verlauf des Jahres 2022 konnten wir nicht nur etablierte Formate fortführen, sondern auch neue Veranstaltungskonzepte etablieren. Seit Mai findet monatlich „Taste the Trend“ statt, eine Veranstaltung, bei der wir im FoodLab unterschiedliche Foodtrends vorstellen. Im Oktober haben wir eine Workshopreihe im iALab ins Leben gerufen, bei der wir regelmäßig Workshops zu Themen wie Löten oder 3D-Modellierung für Einsteiger:innen anbieten.

Die größte Veränderung des Gründungszentrums stand Ende 2022 mit dem Umzug in den neu gebauten InnovationSPIN auf dem Innovation Campus in Lemgo (ICL) an. Der InnovationSPIN versteht sich als Ideenwerkstatt und ist in Kooperation der Kreishandwerkerschaft Paderborn-Lippe, dem Kreis Lippe und der TH OWL entstanden. Das Ziel ist, die Zusammenarbeit untereinander zu stärken, um die Herausforderungen der Digitalisierung im Handwerk sowie in kleinen und mittleren Unternehmen gemeinsam zu bewältigen. Dafür stehen hochmodern ausgestattete Büroräumlichkeiten mit einem offenen und kommunikativen Coworking-Space zur Verfügung, welcher auch allen Studierenden des Masters Applied Entrepreneurship zur Verfügung steht.

Bei so vielen und großen Veränderungen haben wir uns entschlossen, unser Branding und unseren Namen ebenfalls zu verändern. Wie wir heißen werden, wird demnächst bekannt gegeben – bleibt gespannt!

Kontakt zu uns

Du hast Interesse am Thema Gründung, dem Masterstudium oder bereits eine Gründungsidee? Wir unterstützen dich an unseren Standorten in Lemgo, Detmold und Höxter von der ersten Idee bis hin zum Geschäftsmodell und von der Produktentwicklung hin zur Marktreife. Melde dich einfach bei uns und vereinbare einen Beratungstermin unter „gruenden@th-owl.de“. Die Gründungsberatung steht allen Studierenden, Alumni, wissenschaftlichen Mitarbeiter:innen sowie Professor:innen der TH OWL zur Verfügung. Wir freuen uns auf einen gemeinsamen Austausch, Ideen und Anregungen.

Weitere Infos gibt es auf www.th-owl.de/iwd/gruenden.

Das Gründungszentrum der TH OWL gehört zum Institut für Wissenschaftsdialog (IWD) und wird durch folgende vier Förderprogramme finanziert:

eXIST Existenzgründungen aus der Wissenschaft · Forschung an Fachhochschulen · Exzellenz Start-up Center Nordrhein-Westfalen · INNOVET Bildungsbrücken OWL



Erfolgsstories

Das Ergebnis unseres hochschulweiten Gründungsökosystems sind erfolgreiche Gründer:innen. Die innovationsbasierten Ausgründungen sind dabei so vielfältig wie die Jungunternehmer:innen selbst. Wir berichten von jungen Wilden und alten Hasen. Was sie alle eint: ein exzellentes Geschäftsmodell. Anhand von Best-Practice-Beispielen erfährst du, woran unsere Gründer:innen arbeiten, in welchen Bereichen sie unterwegs sind, welche Märkte sie erobern, was ihre Ideen so innovativ und einzigartig macht und auf welche Erfolge sie bereits zurückblicken können.

Ladeinfrastruktur-planung – nur intelligenter:

Mit ladeplan zum richtigen Standort für E-Ladesäulen

Autorin Lena Gold

Der Automobilstandort Europa geht innovative, zukunftsfähige Wege, denn Mobilität wird künftig neu gedacht. Das EU-Parlament verkündete im Juni 2022, ab 2035 Neuwagen mit Verbrennungsmotor zu verbieten. Danach sollen nur noch Fahrzeuge verkauft werden, die keine Treibhausgase ausstoßen – alles im Sinne des Klimaschutzes und der Unabhängigkeit von fossilen Energieträgern. Benzin- und Dieselautos könnten also schon bald der Vergangenheit angehören. „Adieu" du einst so liebgewonnenes, aber in die Jahre gekommenes Wirtschaftswunder und auf zu neuen Märkten. Elektromobilität ist bereits seit Jahren auf dem Vormarsch. Bis 2030 plant die Bundesregierung mit bis zu 10 Millionen E-Autos auf Deutschlands Straßen. Das würde einer Verzehnfachung innerhalb von nur neun Jahren entsprechen. Es lässt sich nicht leugnen: Elektromobilität nimmt rasant an Fahrt auf.

Das klassische Henne-Ei-Problem

Aber was nutzen Millionen von E-Autos ohne die entsprechende Ladeinfrastruktur? Der Ausbau hinkt vielerorts noch hinterher, was die Nutzung von E-Autos nicht unbedingt attraktiver macht. Lange Fahrten mit dem E-Mobil wollen gut geplant sein, da einerseits nicht genügend E-Ladesäulen zur Verfügung stehen und sie andererseits häufig an ungeeigneten Stellen zu finden sind. Für eine erfolgreiche Verkehrswende bedarf es eben nicht nur den Umstieg auf E-Mobilität, sondern auch einer flächendeckenden E-Ladeinfrastruktur mit System. Laut Bundesnetzagentur gab es – Stand Juni 2022 – nur 52.605 Normalladepunkte und 9.395 Schnellladepunkte. Das Bundesministerium für Digitales und Verkehr (BMDV) fördert daher nun auch den Bau von öffentlichen E-Ladesäulen mit Millionenbeträgen – bis 2030 sollen deutschlandweit bis zu eine Million neue Ladesäulen entstehen. Aber leichter gesagt als getan: Bislang scheint der Ausbau an vielen Stellen zu stocken. Besonders betroffen sind ländliche Regionen, die auf Grund des niedrigeren Investitionsbudgets Standorte für Ladesäulen häufig manuell bewerten – mit Langzeitfolgen. Zeit- und kostenintensive Prozesse zur Standortbestimmung sowie langwierige und statische Studien oder Umfragen und Abstimmungen in der Bevölkerung verzögern den schnellen, kontinuierlichen Ausbau.

Standortanalyse mittels KI

Um das zu ändern haben die drei Gründer Till Schlief, Benjamin Kasten und Lorenz Pott mit ladeplan eine datenbasierte Lösung entwickelt, die den Planungsprozess der E-Ladeinfrastruktur digitalisieren und beschleunigen soll. Ausgangspunkt für die innovative Geschäftsidee war das Master-Modul „Corporate Entrepreneurship" der garage33, welches Studierende der Universität Paderborn mit den Herausforderungen von mittelständischen Unternehmen der Region konfrontiert. In interdisziplinären Teams werden neue Geschäftsmodelle im Kontext des jeweiligen Unternehmens entwickelt, das dabei Einblicke in die Branche und die aktuellen Herausforderungen bietet. Till Schlief, Benjamin Kasten und Lorenz Pott beschäftigten sich im Sommersemester 2021 mit der Fragestellung, welche Ursachen den flächendeckenden Ausbau von E-Ladeinfrastruktur behindern und wie eine Verkehrswende durch Digitalisierung und Innovation erfolgreich mitgestaltet werden kann. Die Gründer fanden heraus, dass bereits im Planungsprozess zur Platzierung neuer E-Ladesäulen häufig Schwierigkeiten auftreten. Insbesondere bei der Frage, an welchen Standorten neue Ladepunkte installiert werden sollten, fehlt oftmals der Überblick über die aktuelle Verkehrssituation, sodass Fehlplatzierungen entstehen können. Daraufhin entwickelten sie eine speziell auf Kommunen ausgerichtete, datengetriebene Lösung, die potenzielle Bedarfspunkte für neue E-Ladesäulen ermittelt und in einem Online-Tool visualisiert. Anhand von Geodaten und Künstlicher Intelligenz kann das Start-up ladeplan potenzielle „Ladehotspots" in dem jeweiligen kommunalen Gebiet identifizieren. Dafür werden Daten aus zahlreichen Quellen gesammelt und verarbeitet, sodass daraus Schlussfolgerungen über den zukünftigen standortbezogenen Bedarf von Ladesäulen getroffen werden können.

„Wir sind in der Lage durch neue Technologien veraltete Prozesse zu optimieren und innerhalb kürzester Zeit, datengetrieben, die kommunale Planung zu unterstützen. Digital, effizient, benutzerfreundlich und innovativ. Mittels KI können kommunale Entscheider nun ihre Kommune und den Elektromobilitäts-Markt überwachen und risikominimierend neue Investments tätigen oder Flächen für Privatinvestoren freigeben. Dabei ist die Größe der Kommune nebensächlich", so die Gründer über ihre Entwicklung.

ladeplans Mission besteht also darin, Kommunen schnell fundierte Ergebnisse zu liefern, mit denen sie den Bedarf von E-Ladesäulen planen können und somit lange bestehende, von Bürokratie geprägte Prozesse, zu verringern. Neben der Standortanalyse bietet das Team von ladeplan den Kommunen zusätzliche Hilfe bei der Fördermittelbeschaffung und plant demnächst geeignete Installationspartner zu listen, um den gesamten Prozess, von der Planung bis zur Inbetriebnahme der Ladesäule, abzudecken. Des Weiteren bietet ladeplan die Möglichkeit Einzelstandorte zu analysieren und darauf aufbauend ein Standortranking zu erstellen, welches das Potenzial der jeweiligen Ladepunkte aufzeigt. Interessant ist dieses Modell besonders für Charge Point Operators (CPOs) und Planungsunternehmen im Bereich Ladeinfrastruktur. Im Vergleich zu herkömmlichen, oft statischen Analysen, bietet das von ladeplan angebotene SaaS-Modell die Möglichkeit, die dynamische Marktentwicklung im Mobilitätsbereich kontinuierlich nachzuverfolgen. Hauptziel in diesem Kontext ist es, dass Kommunen in Bezug auf infrastrukturelle Änderungen zu jedem Zeitpunkt einen Überblick über die aktuellen Bedingungen vor Ort haben.

„Kommunen können Vorreiter in puncto Innovation und Digitalisierung sein. Durch eine entsprechend ausgebaute Ladeinfrastruktur können wir weitere Argumente für die E-Mobilität liefern und leisten zudem einen signifikanten Beitrag zum Klimaschutz, indem wir dabei helfen den Verkehr zu elektrifizieren", so Co-Founder Till.

Die Gründer bringen Kompetenzen aus den Bereichen Wirtschaftsinformatik, KI, Flottenmanagement und BWL mit. Mit ihrer innovativen Geschäftsidee konnten sie auch außeruniversitäre Instanzen überzeugen. Seit Februar 2022 erhalten die drei Gründer mit dem Gründerstipendium NRW des Ministeriums für Wirtschaft, Innovation, Digitalisierung und Energie des Landes Nordrhein-Westfalen eine einjährige Förderung. Zudem erhielten sie ein eigenes Büro in unserem Gründungsinkubator garage33 und nehmen unser regelmäßiges Workshop-Angebot und intensives Coaching, insbesondere in der OKR Methode, ein Managementsystem zur zielgerichteten Mitarbeitendenführung und Rahmenwerk zur Zielsetzung und Messung von Ergebniskennzahlen, wahr. ladeplan steht im intensiven Austausch sowohl mit Kommunen als auch mit Unternehmen aus dem Energiesektor und setzt das Konzept bereits erfolgreich um. Eng vernetzt ist ladeplan zudem mit Stromnetzbetreibern in Form strategisch wichtiger Partnerschaften, um kontinuierlich das Netzwerk zu erweitern und Trends aktiv zu verfolgen. Als nächste Schritte sind die Optimierung und der Fortschritt im KI-Sektor sowie die Teamerweiterung anvisiert.

Weitere Infos auf www.ladeplan.com

Die Gründer von ladeplan (von links): Lorenz Pott, Till Schlief und Benjamin Kasten.



Neue Standards der LKW-Laderaumreinigung

Vollautomatisierte, effiziente Reinigung in unter 20 Minuten

Autorin **Lena Gold**

An der B64, im Herzen von Ostwestfalen-Lippe: Auf dem Gelände findet sich nicht nur die Smart Factory der Brüder Patrick und Felix Kathöfer, sondern auch ihr „Showroom". Und da ist er schon, der patentierte Roboter des jungen Start-ups KATMA CleanControl. Der Name ist Programm. Der Roboter fährt aus seiner Basisstation in einen LKW-Auflieger und führt sein effizientes Reinigungsprogramm mit Desinfektion aus. Ganz von selbst. Der Bediener muss das Fahrzeug nur platzieren, die Türen fixieren, das Programm starten und los geht's.

Bisher werden LKW-Auflieger-Laderäume von innen immer händisch mit einem Hochdruckreiniger gereinigt. Das verwendete Chemie-Produkt muss nach Nutzungsanweisung hinsichtlich Dosierung, Temperatur und Einwirkzeit verwendet werden. In vielen Fällen erledigen die Fahrzeugführer diese Arbeit selbst. Besonders brisant daran ist, dass sie während des bis zu fünfzig Minuten andauernden Reinigungsprozesses gesundheitsschädlichem chemischen Dunst ausgesetzt sein können. Durch den hohen zeitlichen Druck im Logistik-Sektor und teils fehlender Qualifizierung für Reinigungsaufgaben kommt es so einerseits zu falschem Ressourcenverbrauch von Chemie, Wasser und Energie und andererseits – insbesondere bei nicht zertifizierten Reinigungen – zu schlechter, schwankender Qualität. Kurzum: Die Ladefläche bleibt unhygienisch. Nicht selten führt das zu Keimverschleppung und Chemie-Rückständen. Dabei drohen bei Verstoß gegen die Lebensmittelhygieneverordnung Bußgelder von bis zu 50.000 €. Die Ablehnung der Speditionskunden an der Laderampe führt zu nicht planbaren, zusätzlichen Wegstrecken, also zeitlichen Einbußen.

Schnell – sauber – zertifiziert

Diese Mehrwerte verspricht KATMA CleanControl und möchte so den Status Quo verbessern. Mit ihrer Lösung entsteht eine deutlich schnellere, günstigere und sicherere vollautomatisierte Lösung, die die händische Laderaumreinigung ablösen soll. Die Zeitersparnis liegt bei über sechzig Prozent gegenüber der händischen Reinigung. Automatisierte, zertifizierte LKW-Auflieger-Laderaumreinigung soll zukünftig flächendeckend die Sauberkeitsstandards der Transportlogistik auf ein neues Level heben und Ressourcen wie Wasser, Energie und Zeit schonen. „Mit Hilfe von künstlicher Intelligenz wird unser Reinigungsprozess stetig effizienter gestaltet und auf die Kundenbedürfnisse angepasst. Wir verstehen das Thema Logistik und bauen ein einmaliges Ökosystem auf – die neue Version der Kühlkette steht für nachweisbare Sauberkeit im Prozess", beschreibt Patrick die Innovation. Durch den eigens entwickelten, patentierten Roboter werden desinfizierende Reinigungsmittel optimal eingesetzt und Ressourcen nachhaltig geschont, unter anderem durch die Wiederaufbereitung von Wasser und Chemikalien. Zudem garantiert die Anwendung einen gleichbleibenden Qualitätsstandard. Über eine Onlinebuchung durch die Disponent:innen oder die Fahrzeugführer:innen und die autarke Benutzung ohne Personalaufwand ist die Reinigung 24 Stunden am Tag, 7 Tage die Woche verfügbar. KATMA CleanControl bietet somit ein Full-Service-Paket. Das Pay-Per-Wash-Modell inkludiert die proaktive Chemie-Nachlieferung, Wartung und Instandhaltung. Auch die Fernwartung durch die digitale Anbindung der Maschine ist möglich. Basierend auf weiterem Kundenfeedback erweiterte das Team ihre Innovation um ein digitales Reinigungszertifikat. Der zertifizierte Vorgang wird dem Auflieger-Kennzeichen durch eine bei dieser Anwendung einzigartige Kennzeichenerkennung in der Kundendatenbank direkt zugeordnet und digital in einer Cloud protokolliert. Das erleichtert die Protokollierung nach HACCP, einem Eigenkontrollsystem, welches der Vermeidung von Gefahren im Zusammenhang mit Lebensmitteln dient. „Mit dem Zertifizierungssystem erhält der Kunde direkt nach erfolgreicher Reinigung ein digitales Reinigungszertifikat. Wie ein Covid-Schnelltest lässt sich der Nachweis als QR-Code verwenden und dient als Protokoll für ihr HACCP-Fuhrpark-Konzept", so Felix. KATMA CleanControl vereinfacht somit nicht nur die Protokollierung, sondern schafft auch echtes Vertrauen in die Sauberkeit durch sie als Drittpartei im Prozess. Die umfassenden Maßnahmen tragen also erheblich zur Kosteneffizienz, Hygiene, Nachhaltigkeit, Arbeitssicherheit, Qualitätssicherung sowie zur Transparenz in der Transportlogistik bei. „Durch die neue Technik und Nachhaltigkeit fördert auch der Staat unsere Lösung mit bis zu siebzig Prozent der Anschaffungskosten."

Aus dem ehemaligen Hühnerstall zu einem aufstrebenden Jungunternehmen mit eigener Smart Factory

Immer wieder beobachteten die beiden Brüder, die im ländlichen Rietberg aufwuchsen, wie Viehtransporter händisch gereinigt werden und stellten fest, dass es weltweit keine automatisierte Lösung für die aufwändige, ineffiziente und unangenehme Innenreinigung von LKW-Aufliegern oder Seecontainern gibt. Hinzu kam die Erkenntnis, dass es insbesondere in der Lebensmittellogistik aufgrund strenger Richtlinien und Protokollführung einer zertifizierten, peniblen Reinigung der Laderäume bedarf. „Das muss auch anders gehen", sagten sich die Brüder Kathöfer, die eine solide Berufsausbildung bei der Firma Miele & Cie. KG in Gütersloh absolvierten – Felix als Zerspanungsmechaniker und Patrick als Automatisierungselektroniker. Kurzerhand sprachen sie mit Logistikern und Waschanlagenbetreiben, die den Wunsch nach einer Effizienzsteigerung, beispielsweise durch eine vollautomatisierte Lösung, bestätigten. Das war 2019 und der Startschuss für die Entwicklung. Der erste Prototyp der Brüder entstand mit eigenen finanziellen Mitteln in einer Garage, wurde potenziellen Kunden vorgestellt und dann in einem ehemaligen Hühnerstall weiterentwickelt. Seitdem ist viel passiert. Patrick absolvierte nach seiner Ausbildung ein Bachelor- und Master-Studium der Ingenieurs- und Wirtschaftswissenschaften und zudem bildeten sich die beiden als Cloud- und Full-Stack-Developer sowie in Logistikthemen weiter. Sie führten Interviews und entwickelten ein neuartiges Ökosystem um die Maschinenlösung. Drei Jahre später ist nicht nur das Team auf inzwischen zehn Personen gewachsen, sondern auch die Arbeitsstätte. Aus der Garage zu einer Smart Factory – ein Narrativ, das im Fall von KATMA CleanControl voll und ganz zutrifft. In einer jüngst angemieteten Halle an der B64 wurden die Produktion und Arbeitsplätze aufgebaut und ein eigener Kühlauflieger angeschafft, in dem das Team das Vorführprodukt momentan auf Zuverlässigkeit optimiert und Kundenpräsentationen durchführt. Hochmotiviert arbeitet KATMA an einer kundennahen und zuverlässigen Nullserie. „Unsere Arbeit ist geprägt von einer familiären Unternehmenskultur, einem disruptivdenkendem Team und durch Leidenschaft für die Sache – das ist unser Erfolgsrezept. Wir fördern Wissensdurst, setzen auf Fortbildung und Austausch. Durch flexible Arbeitszeiten und die Möglichkeit auf Homeoffice möchte KATMA CleanControl jedem Mitarbeiter optimale Entfaltung ermöglichen. Bei uns gibt jeder hundert Prozent, sowohl für unsere Kunden als auch für unsere Produkte", schwärmen die Brüder.

Die Gründer und Brüder Patrick und Felix Kathöfer mit Robert Göhner (Mitte), Marketing Manager bei KATMA CleanControl.



Der Weg und das entstandene Erfolgsrezept haben sich bewährt: Mit ihrer innovativen Geschäftsidee konnte sich das Team eine Förderung im Programm „WIPANO" vom Bundesministerium für Wirtschaft und Klimaschutz (BMWK) mit einer maximalen Förderdauer von zwei Jahren im Bereich der Patentierung sichern, welches die Entstehung von Innovationen und deren rasche Diffusion in den Markt fördert. Erste Marktakteure sind schnell auf das Start-up aufmerksam geworden, sodass sie bereits mit fünf großen Pilotkunden und vielen Partnerunternehmen in der Region diesen vielversprechenden und zukunftsträchtigen Weg gehen. Zudem werden sie im Programm „EXIST-Gründerstipendium" vom BMWK gefördert. Unterstützung bei der Antragsstellung bekamen sie dabei von unseren Gründungscoaches. Momentan profitiert das Team besonders von dem intensiven Coaching in der OKR-Methode, ein Management-System zur modernen und zielgerichteten Mitarbeiterführung, sowie von dem garage33 Accelerator, der den Markteintritt und die Skalierung des Unternehmens beschleunigen soll. Beim Demo Day des Accelerators Ende Mai 2022 punktete das Team nicht nur mit ihrem innovativen Geschäftsmodell, sondern auch mit Sympathie sowie Hands-On-Mentalität. Sie fuhren den Publikumspreis, gesponsert von der NRW.BANK, ein und setzten sich gegen vier weitere Accelerator-Teams durch. Neben der garage33 hat das Team viele, auch überregionale Netzwerke sowie Unterstützer und Partner aus der Wirtschaft, darunter die Stockmeier-Gruppe als Kooperationspartner, die ihr Know-how in Sachen Chemie und die Optimierung der Reinigungsabläufe durch ihre Produkte einbringt, das KNI Logistik-Netzwerk und die Wirtschaftsförderungsgesellschaft für den Kreis Gütersloh. „Wir sind stolz auf unsere Entwicklung, die ohne die Unterstützung unserer Partner und Förderer so nicht möglich gewesen wäre. Darum öffnen wir unsere Türen nicht nur für interessierte Kund:innen, sondern auch für Technologie-Interessierte, sowie alle Menschen unterschiedlichen Alters, die uns gerne kennenlernen möchten. Daher der Appell: Arbeiten Sie mit oder im Team für KATMA!"

Weitere Infos auf www.katma-clean.de

Metachirurgische Trainingsplattform

TrainOs entwickelt eine realistische OP-Simulation

Autorin **Lena Gold**

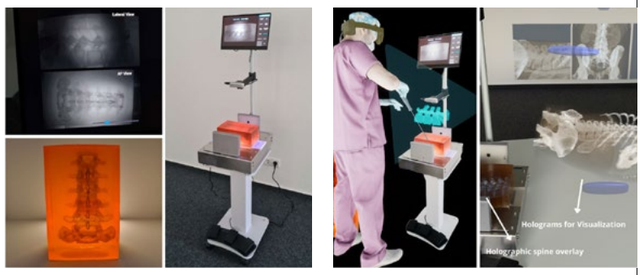
Chronische Rückenschmerzen und andere Erkrankungen der Wirbelsäule breiten sich in der heutigen Gesellschaft immer weiter aus. Oftmals sind zur Behandlung operative Eingriffe zur Stabilisierung notwendig. Durch die hohe Komplexität dieser Eingriffe ist das Können der Chirurg:innen essenziell, um irreversible Verletzungen des Rückenmarks zu vermeiden. Damit gravierende Folgen für Patient:innen minimiert werden, ist sowohl die Ausbildung von Chirurg:innen zum Erlernen der entsprechenden OP-Techniken als auch das fortlaufende OP-Training für erfahrene Chirurg:innen ausschlaggebend. Das Problem ist jedoch, dass die üblichen Trainingsmöglichkeiten für Chirurg:innen stark eingeschränkt sind.

reduce, replace, refine

Angehende Chirurg:innen sammeln ihre Erfahrungen noch häufig an menschlichen Körperspenden, also an Leichen. Diese sind nicht nur rar, sondern auch teuer. Eine weitere Möglichkeit stellen OP-Trainings zur Aus- und Weiterbildung von Chirurg:innen am lebenden, narkotisierten Tier dar. Um tierisches Leid zu minimieren und der begrenzten Anzahl an Körperspenden zu begegnen, verpflichtet das sogenannte 3R-Prinzip – „reduce, replace, refine" – zur maximalen Reduktion der Anzahl solcher Trainingsmöglichkeiten in der Aus- und Weiterbildung von Chirurg:innen. Der schnelle technische Fortschritt in der Medizin, vor allem im Bereich der minimalinvasiven Chirurgie, macht dies möglich und hat zu einem grundlegenden Umdenken geführt. Durch Simulationstrainings konnte eine außerordentliche Verkürzung der Lernkurve nachgewiesen werden. Der Bedarf an geeigneten Trainingsmöglichkeiten ist also enorm – der globale jährliche Simulationsmarkt beträgt knapp 300 Millionen Euro, der globale medizinische Simulationsmarkt sogar 1,2 Milliarden Euro mit einer Wachstumsrate von jährlich 17 Prozent. Doch trotz der sich rasant entwickelnden Simulationstechnologie fehlt es den auf dem Markt befindlichen technischen Trainingsmodellen noch an Realismus und Haptik. Hier setzt das Start-up TrainOs an. Die drei Gründer und Alumni der Universität Paderborn, Stuart Schmidt, Matthias Frese und Mohammed Afroze, die Kompetenzen aus den Bereichen Maschinenbau, Wirtschaftswissenschaften, Biomechanik, Additive Fertigung und Computer Engineering vereinen, entwickelten eine realistische Simulation, die die chirurgische Ausbildung an menschlichen Körperspenden sowie am lebenden Tier substituiert und es Chirurg:innen ermöglicht, OP-Techniken in einer sicheren und strahlungsfreien Umgebung zu erlernen. „Der Status Quo bei Operationstrainings ist aus unserer Sicht weder ethisch noch gesellschaftlich und pädagogisch vertretbar", so die Gründer.

Realismus und Haptik in der Simulationstechnologie

Stuart ist Maschinenbauingenieur und Initiator des Projektes. Die eigene Erkrankung an der Wirbelsäule und das damit einhergehende Interesse an der Wirbelsäulenchirurgie in Kombination mit den Studienfächern Biomechanik und Additive Fertigung führten schließlich zur Idee für TrainOs. Im Mai 2019 begann er damit, erste 3D-Druck-Modelle von Anatomien zu erstellen. Nach wie vor fokussiert er sich auf die Produktentwicklung, während sich Mohammed hauptsächlich dem Software-, und Matthias dem Business-Development widmet. Im September 2021 erhielten sie für ihre zukunftsweisende, innovative Geschäftsidee eine zwölfmonatige Förderung im Programm „EXIST-Gründerstipendium" vom Bundesministerium für Wirtschaft und Klimaschutz in Höhe von 120.000 Euro und entwickelten mit den gewonnenen Mitteln ihren ersten, vollfunktionsfähigen Prototyp – das Tangible X-Ray. Damals hatten sie bereits erste Kooperationen mit medizinischen Einrichtungen geschlossen.



Links: Das Tangible X-Ray (rechts) und das Knochenmodell aus dem 3D-Druck, welches in einer gewebeähnlichen Matrix eingebettet ist (unten links).

Rechts: Das Anatomiemodell wird mit einer sogenannten Mixed Reality Brille in Verbindung gesetzt, um holographische Navigations- und Visualisierungshilfen in der realen Umgebung anzeigen zu lassen.



v. l. Die Gründer Matthias Frese, Stuart Schmidt und Mohammed Afroze.

„Unsere Vision ist es, mit unserer Entwicklung der Leader im globalchirurgischen Trainingsmarkt zu werden."

„Das Tangible X-Ray zeichnet sich vor allem durch zwei Key-Features aus: Durch den strahlungsfreien Röntgeneffekt können wir das kostenintensive, gesundheitsschädliche und sperrige Röntgengerät ersetzen. Den Patienten simulieren wir durch ein Knochenmodell, welches in einer gewebeähnlichen Matrix eingebettet ist und durch den 3D-Druck individuell anpassbar ist. Das Training fühlt sich echt an", so Matthias. Dadurch sollen zukünftig neben unterschiedlichen Anatomien auch diverse Krankheitsbilder dargestellt werden können. Während das Tangible X-Ray einmal vom Kunden angeschafft wird, muss das Knochenmodell nach ausgiebigem Training ersetzt und nachgekauft werden, was dem Team einen kontinuierlichen Umsatz gewährleistet. Dennoch ist die Lösung deutlich kostengünstiger als das Training an Körperspenden. Weitere Benefits liegen in der ethischen Vertretbarkeit, einem nicht gesundheitsschädlichen OP-Training durch den strahlungsfreien Röntgeneffekt sowie in der Reproduzierbarkeit von Anatomiemodellen nach Wahl.

Ein Pilotprojekt mit dem Brüderkrankenhaus St. Josef Paderborn und der Neurochirurgie Paderborn MVZ GmbH mit Dr. Carsten Schneekloth, dem ehemaligen Chefarzt im Brüderkrankenhaus, ist bereits angelaufen. Fahmi Rashid, geschäftsführender Oberarzt in der Wirbelsäulenchirurgie im Brüderkrankenhaus St. Josef Paderborn, unterstützt die Gründer in wöchentlichen Meetings aus medizinischer Sichtweise mit seinem Know-how. Um ihr Produktportfolio frühzeitig auszubauen, erarbeiten und entwickeln die Gründer aktuell einen weiteren Prototypen. Hierbei soll das Anatomiemodell mit einer sogenannten Mixed Reality Brille, mit der virtuelle Objekte mittels einer speziellen Brille holographisch über die reale Welt projiziert werden, in Verbindung gesetzt werden, um virtuelle Navigations- und Visualisierungshilfen in der realen Umgebung anzeigen zu lassen. Die Innovation wurde bereits patentiert.

Als nächste Schritte plant TrainOs die Gewinnung weiterer Pilotkunden, um die Produkte so nah wie möglich an den Bedürfnissen der Kunden weiterzuentwickeln sowie ein Fundraising zur Teamerweiterung und Weiterentwicklung der Produkte. „Wir bieten die beste Schulungsplattform und es liegt in unserem Interesse, dass Mediziner unsere Plattform nutzen, um Expertise und Sicherheit zu erlangen", so Stuart. Perspektivisch soll ein internationales Vertriebsnetzwerk durch die direkte Kundenansprache, Messeauftritte und Social Media aufgebaut werden. Dabei fokussiert sich das Team auf Unikliniken, Krankenhäuser und chirurgische Trainingszentren.

„Unsere Vision ist es, mit unserer Entwicklung der Leader im globalchirurgischen Trainingsmarkt zu werden."

Weitere Infos auf www.trainos.de

Auf dem Weg der Besserung sorgt Steets für mehr Leichtigkeit

Pragmatismus trifft Innovation

Autorin Lena Gold

„Der Moment, in dem man merkt, es geht nicht mehr. Egal wie groß die Einschränkung, wie lang der Weg zurück ins Gewohnte – wir haben es uns zur Aufgabe gemacht, auf diesem Weg zu unterstützen. Indem wir Produkte entwickeln, die ihn einfacher, angenehmer und kürzer machen."

Seit mehr als einhundert Jahren nutzen Menschen Krücken, um vorübergehende oder dauerhafte Mobilitätseinschränkungen auszugleichen. Trotz der langen Geschichte klagen Anwender:innen als auch Fachleute wie Pflegekräfte, Physiotherapeut:innen und Ärzt:innen bis heute über ein altbekanntes Problem, das mit der Gehhilfe verbunden ist: Die Stützen lassen sich nicht ohne Weiteres beiseitestellen und fallen nach kurzzeitigem Anlehnen um. Diese Problematik tritt millionenfach in alltäglichen Situationen auf und stellt die ohnehin schon eingeschränkten Menschen vor eine schwerwiegende Herausforderung. Statt die Genesung zu unterstützen, werden die umgefallenen Gehhilfen zur Gefahrenquelle. Stationäre Halterungen helfen bei der Lösung der beschriebenen Problematik nur bedingt, da sie ausschließlich in vordefinierten Anwendungsbereichen genutzt werden können, wodurch die Betroffenen stark in ihrer Mobilität und Flexibilität eingeschränkt werden. Bis heute gibt es sowohl aus Sicht der Anwender:innen als auch Expert:innen keine zufriedenstellende, alltagstaugliche Lösung für das Problem.

Was gut ist, geht auch besser

Doch das ändert sich: Das Start-up Steets hat den Bedarf erkannt und arbeitet seit 2020 daran, die Unzulänglichkeiten von Gehhilfen zu analysieren und die seit Jahrzehnten bestehenden Produkte zu optimieren. Dadurch soll zukünftig der Alltag von jährlich ca. 19 Millionen Europäer:innen, die aufgrund von Unfällen, Sportverletzungen, Krankheiten, Behinderungen oder wegen ihres Alters auf Gehhilfen angewiesen sind, erleichtert und die Rehabilitation unterstützt werden. „Wir haben ein anwendungsfreundliches und weltweit einzigartiges Zusatzmodul für Krücken entwickelt, welches den Anwender:innen ermöglicht, die Gehhilfe dank eines alltagstauglichen Systems und einer einfachen, intuitiven Bedienung an jeder gewünschten Stelle einfach, schnell und sicher abzustellen – ein echter Mehrwert, der längst überfällig war", so die Gründer. Die Anwender:innen werden dank ihres Produktes darin befähigt, die Gehhilfen nicht nur in den eigenen vier Wänden zur Seite zu stellen, sondern erleben den großen Mehrwert auch im öffentlichen Raum, wie beispielsweise im Supermarkt, im Café oder beim Hausarzt. Das innovative Zusatzmodul soll an B2B-Kunden wie Rehakliniken, Kranken- und Sanitätshäuser vertrieben und von Krankenkassen bezuschusst werden, um mobilitätseingeschränkte Menschen bereits zu Beginn der Genesung optimal zu unterstützen.

Die drei Gründer Philipp Battisti, Thorben Engel und Phil Janßen bringen interdisziplinäre Kompetenzen aus den Bereichen Betriebswirtschaft, Biomedizintechnik und der Medien- und Kreativwirtschaft ein. Philipp absolviert ein duales Studium der Betriebswirtschaft an der Fachhochschule der Wirtschaft in Paderborn, wodurch er essenzielle Fachkenntnisse im Hinblick auf die weiterführende Unternehmensgründung aufbauen konnte. Zusätzliche, wichtige Vorkenntnisse im Bereich der Produktions- und Fertigungstechnik lässt Philipp in die iterative Produktentwicklung einfließen, die maßgeblich von Thorben koordiniert und umgesetzt wird. Thorben schloss 2018 seinen Bachelor im Studiengang Wirtschaftsingenieurwesen an der Universität Paderborn ab. Während des Studiums machte er sich tiefgehend mit dem Fachgebiet des Kunststoffspritzguss vertraut. Der anschließende Masterstudiengang Biomedizintechnik, den er Anfang 2022 an der Michigan State University mit Bestnote beendete, ermöglicht es ihm, angesichts der Anforderungen an die Ergonomie und innovative Funktionalität der geplanten Produkte, Anatomiekenntnisse in die Entwicklung einfließen zu lassen sowie begründete Bewertungen aus medizintechnischer Perspektive erstellen zu können. Phil, der dritte Gründer, rundet das Team durch strategisches und gestalterisches Fachwissen ab, welches er aus seinem audiovisuellen Bachelor- und Masterstudiengang von der Fachhochschule Dortmund mitbringt. Dank seines Ideenreichtums, mit dem Phil schon zu Schulzeiten Wettbewerbe wie den „Deutschen Gründerpreis" gewann oder zuletzt für den „FIRST STEPS Award 2022" in Berlin nominiert wurde, der als der wichtigste, deutsche Nachwuchspreis in der Filmbranche gilt, legte er den Grundstein des Start-ups und lässt sein Verständnis in die Analyse, Kreation und Optimierung von Nutzer:innenerfahrungen einfließen.

Step by Step zum erfolgreichen Geschäftsmodell

„Ein zentrales Element von Steets ist die Vernetzung mit strategischen Partnern. Seit 2020 sind wir Teil der garage33 und werden dort durch eine intensive Betreuung gefördert. Mit unserem innovativen Zusatzmodul konnten wir gleich zu Beginn unseres Projektes die Jury des Ministeriums für Wirtschaft, Innovation, Digitalisierung und Energie des Landes NRW überzeugen und wurden mit dem Gründerstipendium NRW ausgezeichnet", so die Gründer. Mitte 2021 lief zwar das zwölfmonatige Förderprogramm aus, jedoch konnten sie sich für eine anschließende Begabungs- und Leistungsförderung ihrer jeweiligen Universität bzw. Hochschule qualifizieren. Für den Wissens- und Technologietransfer durch Patente und Normen erhielt Steets eine Patentförderung des Bundesministeriums für Wirtschaft und Klimaschutz, welche für innovative und erfolgversprechende Geschäftsideen vergeben wird. Bei ihrem Vorhaben profitieren die drei vor allem vom intensiven Gründungscoaching und der Teilnahme an themenspezifischen Workshops wie „Growth Hacking" und „Leadership". „Durch den Zugriff auf die hochschulinterne Infrastruktur kann die praxisorientierte Entwicklung zielgenau vorangetrieben und die iterative Entwicklung des Prototyps beschleunigt werden", so Thorben. Dafür sei das Angebot unseres Maker Rooms in der garage33, neben der Zusammenarbeit und Kooperation mit einem Auftragsfertiger für Prototypenteile aus dem Raum OWL, sehr hilfreich. Als eines von insgesamt sechs Start-ups wurde Steets schließlich in unseren Accelerator aufgenommen. Dieser zielt darauf ab, reifere Gründungsteams beim Product-Market-Fit und Wachstum, bis hin zur Skalierung zu unterstützen. „Durch das Programm konnten wir innerhalb weniger Wochen unser Geschäftsmodell weiter optimieren – denn wir sind davon überzeugt, dass echte Innovationen nur dann entstehen und sich langfristig auf dem Markt behaupten können, wenn Geschäftsmodelle stets hinterfragt und herausgefordert werden", so die Gründer. Auf dem Demo-Day, der im Mittelpunkt unserer großen Jubiläumsveranstaltung „Next Level" Ende Mai 2022 stattfand, traten die Teams des garage33 Accelerators gegeneinander an, konnten das Erlernte unter Beweis stellen und sich der Venture-Capital- und Business-Angel-Szene stellen. Dabei hatten die jungen Teams die Chance auf ein

V. l. Die Gründer Thorben Engel, Phil Janßen und Philipp Battisti.





Prototyp des Zusatzmoduls für Krücken. Hierbei handelt es sich noch nicht um das finale Produkt – es werden u. a. noch essentielle, designbasierte Änderungen vorgenommen.

Jury-Preisgeld, finanziert durch die NRW.BANK. Steets überzeugte die Jury ganzheitlich und setzte sich gegen die anderen Start-ups durch. Neben dem Preisgeld sicherten sich die Gründer weitere, wichtige Kontakte. „Für uns gab es auf dieser Veranstaltung gleich zwei Premieren – es war der allererste Pitch mit dem aktuellen Prototyp und der erste Konfetti-Goldregen", resümiert Phil den erfolgreichen Abend. Was die Gründer zu diesem Zeitpunkt noch nicht wissen konnten: Keinen Monat später flogen erneut die Sektkorken.

„Durch den Zugriff auf die hochschulinterne Infrastruktur kann die praxisorientierte Entwicklung zielgenau vorangetrieben und die iterative Entwicklung des Prototyps beschleunigt werden."

Auf dem großen Finale des Businessplan-Wettbewerbs „startklar 2022" der OstWestfalenLippe GmbH, welches bei der Firma WAGO in Minden ausgetragen wurde, konnte sich Steets bis zum Ende gegen die große Konkurrenz durchsetzen und die 19-köpfige Jury von ihrer Geschäftsidee und ihrem Zusatzmodul überzeugen. In der Kategorie „Zukunft und Gesellschaft" wurden sie mit einem Preisgeld in Höhe von 5.000 € ausgezeichnet.

Miteinander bringt jeden weiter

Durch die zweijährige Arbeit mit und an Krücken erlangten die drei ein umfassendes Verständnis für die betreffende Branche und bauten sich bereits ein starkes Netzwerk, auch über das universitäre Umfeld hinaus, entlang der Wertschöpfungskette von Krücken auf. „Die Innovation stößt auf großes Interesse bei Ärzt:innen, Sanitätshausketten und Krankenkassen. Wir haben wertvolle Kooperationen mit etablierten Unternehmen sowie mit Vorsorge- und Rehaeinrichtungen geschlossen, um sowohl fachspezifische als auch fachübergreifende Unterstützung und Hilfestellungen zu erhalten. Die Zusammenarbeit und der Erfahrungsaustausch mit mobilitätseingeschränkten Personen, welcher besonders durch die enge Kooperation mit der Dr. Becker Rhein-Sieg Klinik und der Unterstützung des Verwaltungsdirektors Herrn Dr. Kleiber und des Chefarztes Herrn Prof. Dr. Peters zustande kommt, ermöglichen eine praxisnahe und produktive Entwicklung des Zusatzmoduls", erklärt Philipp. Die Dr. Becker Rhein-Sieg Klinik gehört zur Dr. Becker Klinikgruppe, welche bereits mehrfach als das innovativste Rehaunternehmen Deutschlands ausgezeichnet wurde. In der orthopädischen Klinik läuft unter anderem ein Pilotprojekt, bei dem das Produkt durch die Nutzer:innen und die ansässigen Ärzt:innen und Physiotherapeut:innen auf die Funktions- und Alltagstauglichkeit geprüft wird, sodass das Produkt anschließend finalisiert werden kann. Im Januar 2022 gründete das Team eine Kapitalgesellschaft und schloss bereits vier Monate später ihre Seed-Finanzierungsrunde ab. „Beim Investor:innenmatching der garage33 hatten wir ein erfolgreiches Match – dort lernten wir den ersten unserer Business Angel kennen. Mit dem technisch versierten Investor aus OWL, sowie einem weiteren aus der Medienbranche kommenden Angel haben wir nun zwei erfahrene, strategische Partner an unserer Seite. Und das ist erst der Anfang – es wartet eine sehr spannende, aber auch herausfordernde Zeit auf uns, auf die wir uns sehr freuen", so Phil. Eine zweite Finanzierungsrunde zur Erweiterung der unternehmerischen Strukturen wird bereits angestrebt.

Weitere Infos auf www.steets-innovation.de

PlusNine

Vom Pflichtmodul zum Start-up. Aus einer „Schnapsidee" wurde ein fertiges Produkt

Text Felix Braksiek, Jannis Löbner

PlusNine entstand als Idee von Felix Braksiek, Marta Psiuk und Jannis Löbner für eine Semesterarbeit eines Moduls im Masterstudiengang. Dabei handelt es sich um einen Getränkesirup für das Anmischen von alkoholhaltigen Erfrischungsgetränken zu Hause. Von der Idee überzeugt, bewarben sie sich bei dem Stipendienprogramm Kickstart@TH OWL der Technischen Hochschule Ostwestfalen-Lippe (TH OWL).
Im Modul „Planung und Entwicklung" im dritten Mastersemester des Studiengangs Processing in Life Science sollten die Studierenden ein Produkt entwickeln – die Ausarbeitung schrieben sie damals noch zu dritt. „Unsere Kommilitonin Marta wollte sich danach lieber auf ihre Masterarbeit konzentrieren", sagt Jannis. Vorteile der Produktidee sind unter anderem das Einsparen von Verpackungsmüll und Transportemissionen. Die Entwicklung fand in den Räumlichkeiten der Getränketechnologie an der TH OWL in Lemgo statt, wo sie sich bei aufkommenden Fragen auf die Expertise, Engagement und Kontakte der Mitarbeiter:innen verlassen konnten. Eine erste Rezeptur hatten sie im November 2021 nach dem Motto „Probieren geht über Studieren" zusammengestellt. „Nach dem vierten oder fünften Ansatz mussten wir erstmal aufhören, sonst hätten wir angetrunken im Technikum gestanden", erinnert Felix sich. Die Rezeptur wurde finalisiert und Proben an über 40 Studierende verteilt, die das Produkt zu Hause verkosteten und mithilfe eines Online-Fragebogens bewerteten.

Durch die Förderung Kickstart@TH OWL konnten sie verschiedenste Rohwaren beschaffen.

Der erste Test zeigte, dass der Markt die Idee annehmen würde und inwieweit die Rezeptur geschmacklich noch optimiert werden könnte. „Viele fanden, dass die erste Sorte sehr natürlich schmeckt, was am hohen Saftanteil und dem verwendeten Minzöl liegt", sagt Jannis. Die Ergebnisse zeigten aber auch, dass es noch Potenzial nach oben gab. Durch den Zeitdruck und



Auf ein Glas PlusNine im Freien.

die begrenzte Auswahl an Rohstoffen, insbesondere der Aromen, war dieses noch nicht vollständig ausgeschöpft. Durch die Förderung Kickstart@TH OWL konnten sie verschiedenste Rohwaren beschaffen, Rezepturen weiterentwickeln und umfangreiche Feldstudien durchführen. Als Folge wurde PlusNine immer weiter optimiert und es konnte sogar eine zweite Sorte entwickelt werden. „Die erste Sorte hat die Geschmacksrichtung Limette-Minze, ähnlich wie ein Mojito. Unsere zweite Sorte hingegen geht eher in die Beeren-Richtung", so Felix.
Neben der Entwicklung musste das Produkt schließlich auch bekannt gemacht werden. Deshalb besuchten die beiden Gründer Veranstaltungen, wie beispielsweise den Summerday in Detmold, und boten ihre Produkte an einem Stand zur Verkostung an. Das dort erhaltene Feedback gab ihnen die Bestätigung, das Produkt auf den Markt zu bringen.
Die Produktentwicklung und das Planen des Abfüllprozesses stellen für die beiden Getränketechnologen keine Schwierigkeit dar. „Marketing und Vertrieb sind leider nicht ganz unser Fachgebiet, aber durch einen glücklichen Zufall konnten wir uns einen fähigen Mitstreiter mit ins Boot holen", erzählt Jannis. Nach dem Ende des Förderzeitraums stehen für die beiden die Unternehmensgründung sowie die Produktion einer ersten Charge an. Erhältlich sein soll PlusNine zunächst online und dann nach und nach auch in verschiedenen Einzelhandelsmärkten.

Mit Augmented Reality in der Industrie dem Fachkräftemangel entgegenwirken

Das Start-up „Credular" möchte mit der Augmented-Reality-Technologie kleinen und mittelständischen Unternehmen helfen, Ihre Wettbewerbsfähigkeit nachhaltig zu sichern

Interview Michael Wabiszczewicz

Das Start-up „Credular" möchte mit der Augmented-Reality-Technologie kleinen und mittelständischen Unternehmen helfen, Ihre Wettbewerbsfähigkeit nachhaltig zu sichern.
Die rasanten technischen Entwicklungen der letzten Jahre in dem Bereich Augmented Reality (AR) führen dazu, dass sich immer mehr Industrieunternehmen mit der Technologie befassen oder sich in naher Zukunft mit dieser auseinandersetzen müssen. Eine im Mai 2022 veröffentlichte Studie der Technischen Universität München belegt eindeutig, dass die Produktivität in der produzierenden Industrie mit Hilfe von AR deutlich gesteigert werden kann. Genau dort möchte ein junges Bielefelder Start-up ansetzen: Credular, ein Team von Entwicklern und „Techies" aus Leidenschaft, gestaltet eine AR-Software für kleine und mittlere Unternehmen (KMU) des verarbeitenden Gewerbes. Sie haben es sich zum Ziel gesetzt eine Toolbox zu schaffen, die es jedem Unternehmen ermöglicht, sich individuelle AR-Lösungen selbst zu erstellen, und zwar ohne Programmierkenntnisse und allein mit einem AR-fähigen Endgerät.
Wir haben uns mit Roman Golomidov (27, M. Sc. Optimierung und Simulation) und Pascal Volkery (28, M. Sc. Maschinenbau) unterhalten, die zusammen mit Vladislav Friedrich (27, M. Sc. Optimierung und Simulation) und Dennis Sarbaev (29, M. Sc. Optimierung und Simulation) das Gründerteam des Technologie Start-ups bilden.

Was bedeutet Augmented Reality und wie kann man die Technologie in der Industrie nutzen?
Mit Hilfe von Augmented Reality, was übersetzt so viel bedeutet wie erweiterte oder angereicherte Realität, können digitale Inhalte in die reale Welt überführt werden. Oder anders gesagt: Mit AR können Informationen zur richtigen Zeit, am richtigen Ort und in der richtigen Form dargestellt werden. Einige werden die Technologie vielleicht von dem Spiel „Pokémon Go" kennen, welches seit einigen Jahren ziemlich erfolgreich am Markt ist. Interessant ist sie aber vor allem für die Industrie: durch die Möglichkeit, sich von zweidimensionalen Darstellungsoberflächen wie z. B. Bildschirmen, Smartphones oder konventionellen Papieranleitungen zu lösen, können Informationen deutlich situationsgerechter dargestellt werden. So ist selbst unerfahrenes bzw. ungeschultes Personal in der Lage, technisch anspruchsvolle Aufgaben zu bewältigen und komplexe Sachverhalte besser zu verstehen.

Welche Hardware wird benötigt und welche Entwicklungen seht ihr dort für die Zukunft?
Wenn man die Maschinen und Anlagen, die heutzutage in der Produktion weit verbreitet sind, betrachtet, sind im Grunde keine Nachrüstungen notwendig. Im Zuge der Digitalisierung und Automatisierung wurden bereits Schnittstellen geschaffen, an die wir mit unserer Software andocken können. In Bezug auf die AR-Hardware ist es so, dass aktuell viele große und bekannte Unternehmen wie Google, Microsoft, Apple oder Meta AR-Brillen entwickeln. Diese sind allerdings im Moment noch nicht am Markt verfügbar oder deutlich zu teuer. Natürlich kann man auch Smartphones oder Tablets nutzen, die deutlich preiswerter in der Anschaffung sind. Wir sind davon überzeugt, dass hier in den nächsten Jahren aber noch sehr viel passieren wird. Es gibt gegenwärtig einige Start-ups, die Kontaktlinsen entwickeln, die in Zukunft als AR-Endgerät dienen sollen. Dann kann man sich sicher vorstellen, dass es ähnlich zugehen wird, wie in bekannten Science-Fiction Filmen wie Star Trek oder Iron Man. Bis diese Systeme allerdings zuverlässig funktionieren und erschwinglich sind, werden noch einige Jahre, gar Jahrzehnte, vergehen.

Könnt ihr ein konkretes Anwendungsbeispiel für eure Software vorstellen?
Sehr gerne! Ein KMU aus dem verarbeitenden Gewerbe hat das Problem, dass eine der Maschinen nur von einem Mitarbeiter oder einer Mitarbeiterin bedient und entstört werden kann, da er oder sie sich über Jahre das notwendige Know-how angeeignet hat. Diese:r Mitarbeiter:in ist jetzt allerdings längerfristig krank. Normalerweise müsste jetzt ein:e Servicetechniker:in des Maschinenherstellers beauftragt werden. Da das Unternehmen sich aber vor einiger Zeit für unsere Toolbox entschieden hat, ist dieser Schritt nicht notwendig, da durch die Mitarbeiterin oder den Mitarbeiter das gesamte notwendige Wissen in Form von AR-Inhalten an der Maschine gesammelt wurde. Von Schritt-für-Schritt-Anleitungen über Schulungsunterlagen bis hin zu Überwachungsoberflächen wurden alle Inhalte durch den Mitarbeiter bzw. die Mitarbeiterin, per Drag-and-Drop-Prinzip, vorgefertigten Templates und eine umfangreiche UI-Bibliothek, erstellt. Die visuelle Programmierung der Inhalte ermöglichte es, die Inhalte mit den Echtzeitdaten der Maschine zu verknüpfen. So wird bei bekanntem Fehlerbild gleich der passende AR-Inhalt dazu aufgerufen. Das erfahrungsbasierte Wissen des Mitarbeiters oder der Mitarbeiterin wird somit für das Unternehmen nutzbar.



Team Credular.

Was sind die Hindernisse, die zu überwinden sind, um Augmented Reality wirklich auf den Shopfloor in die Produktion zu bringen und warum seid ihr so von der Technologie überzeugt?
Damit AR erfolgreich in die Produktion und in Unternehmen implementiert werden kann, müssen zunächst technische Grundsteine gelegt werden. Die AR-Technologie ist komplex und benötigt Know-how aus unterschiedlichen Bereichen der Softwareentwicklung. Viele Unternehmen haben dieses schlichtweg nicht und auch nicht die Zeit, es sich anzueignen. Ein gutes Beispiel zur Veranschaulichung: Wir benötigten im Rahmen eines Projektes eine AR-Tastatur. So banal wie das zu Beginn klingt, war es absolut nicht, da dieses User-Interface Element schlichtweg nicht mit den notwendigen Funktionalitäten existierte. Die Entwicklung dauerte knapp eine Woche. Vor solchen Einstiegshürden stehen, wie angemerkt, auch zahlreiche Unternehmen. Daher setzt unsere Vision genau dort an: Mit unserer Toolbox wird im nächsten Jahr jedes Unternehmen aus dem verarbeitenden Gewerbe die Fähigkeiten besitzen, sich professionelle AR-Anwendungen selbst zu erstellen, ohne dafür extra IT-Fachkräfte einstellen zu müssen. Augmented Reality ist eine Schlüsseltechnologie und wird unsere Art und Weise, wir in Zukunft arbeiten vollständig verändern – das fasziniert uns. AR wird in naher Zukunft gerade für den Bereich der künstlichen Intelligenz und das Thema „digitale Zwillinge" von großer Bedeutung sein.

Wie ist euer aktueller Stand der Entwicklung, kann man die Software schon nutzen? Wie sehen eure nächsten Schritte aus?
In unserer ersten Pilotenphase, die wir mit der Firma Böllhoff Automation GmbH aus Bielefeld umgesetzt haben, konnten wir viele Erfahrungen sammeln. Dadurch können wir schon jetzt unsere Software als Dienstleistung anbieten und Funktionen unternehmensspezifisch aufbereiten und implementieren. Bis unsere Toolbox als eigenständiges Produkt fertig ist, sodass im Prinzip jedes Unternehmen damit ad-hoc arbeiten kann, dauert es noch bis etwa Sommer 2023. Aktuell sind wir in Gesprächen mit einigen potenziellen Partner:innen aus unterschiedlichen Branchen, von Bildungsträgern bis hin zu Traditionsunternehmen wie beispielsweise Ziegeleien, um weitere Pilotphasen zu realisieren. Über die große Nachfrage freuen wir uns sehr! In jedem Kundengespräch stellen wir fest, dass unser Ansatz den Unternehmen eine kreative Freiheit lässt, die bei den aktuell am Markt verfügbaren Lösungen nicht möglich ist. Seit November 2022 werden wir durch das EXIST-Gründerstipendium vom Bundesministerium für Wirtschaft und Klimaschutz gefördert und können uns somit verstärkt auf die Weiterentwicklung der Toolbox konzentrieren. Aktuell suchen wir noch kreative Köpfe, die die Entwicklung und das Design unseres Tools mit uns zusammen vorantreiben. Vielleicht gibt es Leser:innen, die sich so etwas vorstellen könnten – kontaktiert uns gerne!

Weitere Infos auf www.credular.de

Revolution in der PUR-Produktion

Simulieren statt Experimentieren

Autor Michael Wabiszczewicz

Das Team von Foamdynamics möchte mit ihrer Software wertvolle Ressourcen sparen.
Wenn Wadim Schneider (33, M.Sc. Maschinenbau) selbstbewusst davon erzählt, dass er mit seinen Teammitgliedern Andreas Diring (34, M.Sc. Maschinenbau) und Veit Klingenberg (26, B.A. Betriebswirtschaftslehre) daran arbeitet, die Produktion von geschäumten Polyurethan (PUR) zu revolutionieren, werden die Wenigsten wissen, dass es dabei um Endprodukte aus unserem alltäglichen Leben geht: Lenkräder oder Armaturen im Auto, Matratzen in unseren Schlafzimmern oder das Snowboard im jährlichen Winterurlaub. Produkte aus Polyurethan, kurz PU, sind kaum mehr aus unserem Leben wegzudenken.

Gegenwärtige Produktionsprozesse gleichen einer Ressourcenverschwendung

Nach seiner Masterarbeit im Jahr 2016 im Bereich Maschinenbau an der Fachhochschule Bielefeld beschäftigt sich Wadim bereits mit dem Thema der Simulation von Polyurethan-Prozessen. In einem anschließenden Forschungsprojekt formte er gemeinsam mit seinem langjährigen Kommilitonen Andreas die Ideen und Konzepte, die sie später in eine Selbstständigkeit führten. Denn beiden wurde schnell klar: Die Art und Weise, wie in der Gegenwart mit PU-Schaum produziert wird, hat deutlichen Optimierungsbedarf und kann den heutigen und vor allem zukünftigen Ansprüchen der Industrie, aber auch unserer Gesellschaft, nicht genügen. Bei neuen potenziellen Produkten oder Bauteilen wird in einem iterativen Prozess PU-Schaum in eine Form gespritzt. Im Nachgang wird einzeln geprüft, ob das Bauteil den Anforderungen entspricht. Sollte dies nicht der Fall sein, werden die Parameter leicht abgeändert und der Prozess wiederholt. Dies kann Tage bis Wochen dauern. Es werden viele Materialien unnötig verschwendet und fachliches Personal gebunden, das zwingend einen großen Erfahrungsschatz in dem Bereich benötigt.
An diesem Punkt sind wir genau dort, wo Foamdynamics von einer Revolution des Produktionsprozesses spricht: Simulieren statt Experimentieren! Indem das Team innovative softwarebasierte Simulationen erstellt, kann dieses Trial-and-Error-Verfahren nun virtuell am Computer umgesetzt werden. In

V. l. Die Gründer Andreas Diring, Wadim Schneider und Veit Klingenberg.



jahrelanger Arbeit wurden dabei von Andreas und Wadim physikalische und numerische Modelle erstellt, eine optimale technische Infrastruktur identifiziert und Berechnungen durchgeführt, um die Simulationen zu optimieren und sukzessive wirtschaftlicher zu gestalten. Im Gespräch veranschaulicht Wadim es so: „Die Vorteile liegen auf der Hand: keine Ressourcenverschwendung von überschüssigem oder fehlerhaft produziertem Material, verbesserte Bauteilqualität, geringerer Zeit- und Kostenaufwand und eine bessere Planbarkeit der Serienproduktion. Dadurch erschafft sich der Kunde einen Wettbewerbsvorteil und kann sich zudem nach außen als zukunftsorientiertes und ressourcensparendes Unternehmen präsentieren."

Simulationssoftware ging jahrelange Forschung voraus

Dass es bis heute keine adäquate Lösung auf dem Markt gibt, obwohl die Potentiale so offensichtlich sind, unterstreicht vor allem eines: Innovative Ansätze und Lösungen sind extrem forschungsintensiv und brauchen nun mal ihre Zeit. Das merkte auch Wadim, denn bis die Simulationssoftware den gegenwärtigen Reifegrad erreichen konnte, war es für das junge Start-up ein weiter Weg. Dieser involvierte auch ein dreijähriges Forschungsprojekt, welches in Zusammenarbeit mit einem Industrieunternehmen und der FH Bielefeld entstand. Hindernisse, die zwischenzeitlichen Ergebnisse aus dem Forschungsprojekt in eine andere Projektumgebung mitzunehmen, gab es seitens des Unternehmens im Übrigen keine – ganz im Gegenteil. Zum einen dürfen die Forschungsergebnisse für Publikationen verwendet werden und zum anderen ist das Interesse an einer funktionsfähigen Lösung nach wie vor enorm groß gewesen. „Rückblickend betrachtet, ist diese Gewissheit, dass die Nachfrage nach einer solchen Lösung in der Industrie definitiv besteht, immer eine Art Rückenwind für unsere Arbeit gewesen", reflektiert Wadim in unserem Interview.
Um die Arbeit weiterführen zu können, wurde von dem Team geprüft, welche Möglichkeiten bestehen und unterschiedliche Lösungen abgewägt. Letzten Endes bot das Gründerstipendium NRW vom Ministerium für Wirtschaft, Industrie, Klimaschutz und Energie den beiden Wissenschaftlern eine ideale Möglichkeit, an ihrem Vorhaben weiter zu forschen und den Schritt in die Selbstständigkeit zu gehen. „Andreas und ich hatten beide schon das passende Mindset. Wir haben uns früh mit dem Thema Selbstständigkeit auseinandergesetzt und fanden etwas Eigenes zu gründen einfach sehr reizvoll", erklärt uns Wadim. Wichtig für ihn war jedoch, sich einer herausfordernden Aufgabe zu widmen und bestenfalls das anwenden zu können, was er im Studium gelernt hatte. Ähnlich sah das Andreas, der zu Wadims Kompetenzen die ideale fachliche Ergänzung im Bereich der Programmierung von numerischen Lösungsalgorithmen der numerischen Strömungsmechanik (englisch: Computational Fluid Dynamics = CFD) darstellte. Spätestens für den nächsten Schritt, nämlich dem Antrag für das EXIST-Gründerstipendium vom Bundesministerium für Wirtschaft und Klimaschutz, benötigten die beiden ein weiteres Teammitglied mit einem betriebswissenschaftlichen Background. Schließlich musste das junge Start-up auch damit beginnen, Themen wie Vertrieb und Marketing für den späteren Markteintritt zu planen und vorzubereiten. Nach zwei Bewerbungsrunden fiel die Wahl auf Veit, ein BWL-Absolvent der Hochschule Stralsund, der das Team seitdem komplettiert. Zusammen arbeitete das Team einen umfassenden Businessplan aus, der das Fundament des EXIST-Antrags bildet. „Bis der Antrag final steht, kann es mehrere Monate dauern – mindestens drei Monate sollte man sich Zeit nehmen", empfiehlt das Team.
Letztlich hat das Start-up die Bewilligung zum EXIST-Stipendium erhalten und konnte die vergangenen Monate nutzen, um weiter intensiv am Produkt zu feilen. Inzwischen steht eine funktionierende Version der Software, mit der Simulationen für potenzielle Kunden durchgeführt werden können. Mit zwei Pilotkunden soll die Software validiert und weiter optimiert werden. Es sei nun extrem wichtig, weitere Partner zu gewinnen, den Vertrieb sukzessive aufzubauen und einen erfolgreichen Markteintritt zu schaffen, so Foamdynamics.

Foamdynamics schaut selbstbewusst in die Zukunft

Bei aller Euphorie und dem Selbstbewusstsein, mit einem sehr guten Produkt an den Start zu gehen, gesteht Wadim ein, dass mit Ablauf des Stipendiums zum Ende des Jahres der Druck wächst – das gehört aber zur Selbstständigkeit schließlich irgendwie dazu. Das Team ist in dieser Hinsicht offen für Gespräche mit Investor:innen, die sie bei potenziellem Interesse bitte kontaktieren sollen.
Auf die Frage, welche Tipps Wadim jungen Gründer:innen, die ähnliche Projekte angehen, geben möchte, antwortete er: „Wenn die Möglichkeit einer engen Zusammenarbeit mit der Industrie besteht, würde ich dies definitiv empfehlen. Zunächst kann sichergestellt werden, dass das Produkt oder die Dienstleistung wirklich gebraucht wird. Immerhin steht in der Regel bei so einer Kooperation immer eine Investition des Partnerunternehmens an. Darüber hinaus kann auf umfassende Ressourcen für Experimente zurückgegriffen werden. Für die Zusammenarbeit empfehle ich es, kleinere Meilensteine zu fixieren und sich in kurzen Abständen zusammen zu setzen, um Feedbackschleifen möglichst effizient zu gestalten."

Weitere Infos auf www.foamdynamics.de

Matchmap

Find events you love to share

Interview Michael Wabiszczewicz

In unserem Interview erzählen die Gründer Michael und Till von ihrem Tech Start-up Matchmap, einer App, die Usern den Zugriff auf tausende lokale Sportveranstaltungen in der direkten Umgebung gibt.

Hallo Michael, hallo Till, gemeinsam mit vier weiteren Teammitgliedern habt ihr das Projekt Matchmap ins Leben gerufen. Erzählt doch ein wenig über euch und euer Start-up!
Gerne! Unser Team besteht aus Michael, 26 Jahre alt (Studium der Kognitiven Informatik), der sich um die technische Leitung und Produktentwicklung kümmert. Till (24), wohnt momentan in Hamburg und ist vor allem in den Bereichen Sales, Marketing und Kommunikation unterwegs. Außerdem gibt es noch Thorben (26, studiert Kognitive Informatik), den Michael aus seinem gemeinsamen Studium kennt und dessen fachliche Kompetenz schon in einigen technischen Projekten Anwendung fand. Thorben ist maßgeblich für die Appentwicklung verantwortlich. Zum erweiterten Team gehören außerdem Patrick, Timon und Kai. Patrick (24) studiert Wirtschaftsingenieurwesen, arbeitet ebenfalls in der Appentwicklung und supportet in wirtschaftlichen Themen. Timon (18), ein junger und sehr talentierter Schüler mit Schwerpunkt in der Appentwicklung und Kai (18), Sportstudent in Köln, mit Schwerpunkt im Marketing, komplettieren das Team. Gemeinsam versuchen wir mit Matchmap ein Problem zu lösen, dass sehr viele junge und alte unternehmungslustige Menschen betrifft: die strukturelle Intransparenz im Eventbereich. Was bedeutet das? Wenn ich eine bestimmte Einrichtung suchen möchte, beispielsweise ein Restaurant oder einen Friseur, dann nutze ich in den allermeisten Fällen „google maps“. Suche ich allerdings nach Sportevents in meiner Nähe, lande ich mit großer Wahrscheinlichkeit auf einer staubigen Verbandswebseite, auf der ich, wenn ich Glück habe, irgendwelche Vorschläge per Brieftaube zugeschickt bekomme. Was ich aber suche, ist eine strukturierte Aufbereitung der Veranstaltungen direkt in meiner Umgebung. Und diese Plattform, mit Fokus auf den Bereich Sportevents, bieten wir unseren User:innen mit Matchmap an. Oder ganz simpel: „find events you love to share“.

Mit "find events" meint ihr also die strukturierte und gesammelte Aufbereitung von Sportevents in meiner Nähe, aber was hat es mit „you love to share" auf sich?
Das Paradoxe im Sporteventbereich ist eigentlich, dass der wichtigste Channel, über den ein Zuschauer von einer Veranstaltung erfährt, der Kanal ist, der im Grunde nicht messbar ist, nämlich der „Word-of-Mouth“-Kanal – also die persönlichen Empfehlungen. Mit unserer App können wir diese Daten erheben und das ist auch Teil unseres Businessmodells geworden. Die Vereine bekommen in der App einen digitalen Flyer in Form einer mobil optimierten Landing Page. Zuschauer:innen können untereinander Events teilen und erhalten Belohnungen oder Awards. Außerdem bieten wir ihnen die Möglichkeit sich auch digital als Fan eines Vereins darzustellen und Rewards und Auszeichnungen zu sammeln.
Mit diesen Funktionen erreichen wir, dass die Veranstaltungen besser besucht werden und Zuschauer:innen zu „neuen“ oder „besser sichtbaren“ Fans der Vereine werden. Das führt wiederum dazu, dass die Vereine interessanter für Sponsoring werden und zusätzliche Umsätze generieren können. Mit diesem Geschäftsmodell können wir auch etwas garantieren, das uns sehr wichtig ist: Der Download oder die Benutzung der App ist für User:innen kostenfrei, wir finanzieren uns ausschließlich durch Vereine und Veranstalter, durch Sponsoring oder Marketing auf der App.

Wie seid ihr auf die Idee von Matchmap gekommen?
Vor einigen Jahren war Michael auf der deutschen Badminton-Meisterschaft in Bielefeld. Die besten Spieler:innen des Landes waren in der Seidenstickerhalle und der Eintrittspreis war ebenfalls absolut angemessen. Vor Ort angekommen, stellte er fest, dass gerade einmal 50 Personen in der Halle waren. Hätten mehr von dieser Veranstaltung gewusst – da war Michael sich ganz sicher – wären viel mehr Zuschauende gekommen. Für ihn war klar: Da muss eine Lösung her!
Als wir mit der Umsetzung der Idee anfingen, haben wir zunächst mit Privatpersonen und Vereinen Interviews geführt, weil wir einfach herausfinden wollten: Was wollen diejenigen, die Events besuchen, genau? Vor welchen Herausforderungen stehen die Veranstaltenden von Sportevents, sei es Handball, Fussball, Basketball oder American Football? In allen Sportarten konnten wir mit großen und kleinen Vereinen sprechen und dabei wurde ein Problem sehr häufig angesprochen: Es fehlt der direkte Draht zur Zielgruppe, es gibt keine richtigen Möglichkeiten, die Leute digital zu erreichen.

Mit dem Problem setzen sich also sehr viele Menschen auseinander, aber warum ist es so schwer eine Lösung dafür zu finden und wie seid ihr das Problem technisch angegangen?
Hier liegt eines unserer High-Values, nämlich die technische Umsetzung. Uns war von Anfang an bewusst, dass das vollständige Angebot von Events in der Nähe der Knackpunkt ist. Uns war aber auch klar: Ohne eine ausreichende Zahl an User:innen werden die Sportveranstaltenden ihre Events nicht bei uns eintragen und solange es kein umfassendes Veranstaltungsangebot gibt, lädt sich auch niemand die App herunter – ein typisches Henne-Ei-Problem. Unser technischer Ansatz ist es also, die erforderlichen Daten des Veranstaltungsangebots automatisiert zu sammeln. In einem unserer ersten Gespräche haben wir bereits erfahren, dass die Sammlung von Veranstaltungsdaten – in dem Fall ging es um Kinovorstellungen von unterschiedlichen Filmen – manuell von studentischen Hilfskräften oder Aushilfskräften durchgeführt wird. Nach und nach wurde uns klar, dass dies kein Einzelfall, sondern echt die aktuelle Lösung für das Problem ist! Mit Hilfe von KI und modernen Entwicklungsansätzen haben wir dann einen Crawler gebaut, der verschiedene Portale durchforstet, wie zum Beispiel Verbands- oder Vereinsseiten, und auf allen Unterseiten nach Spielplänen sucht. Diese Informationen überträgt das Programm dann in unsere Datenbank. Inzwischen funktioniert dies sehr zuverlässig für fünf bis sechs Sportarten in Deutschland. Wir können so pro Woche potenziell mehrere tausende Events bei uns in der App listen.

Die notwendigen Daten, also die Veranstaltungstermine im Wesentlichen, könnt ihr also automatisiert sammeln und aufbereiten. Wie verarbeitet ihr diese Daten in der App und welche zusätzlichen Funktionen bietet ihr euren User:innen?
Natürlich liegt der Fokus bei uns zunächst darauf, das Grundgerüst der App zu bauen – da sind wir aber schon heute sehr weit. Weitere Features sind naheliegend und einige setzen wir bereits um. Es gibt die Möglichkeit, über ein Reward-System Punkte zu sammeln, damit der User oder die Userin beispielsweise die Möglichkeit hat, die Identifikation mit einem Verein oder einer Sportart auszudrücken und dies mit dem sozialen Umfeld zu teilen. Des Weiteren ist es denkbar, den User:innen die Möglichkeit zu bieten, sich untereinander zu verbinden. So können sich Gleichgesinnte und Sportbegeisterte finden und kommunizieren. Aber auch eine Swipe-Funktion für Events, ähnlich wie bei der Dating-App Tinder, könnte interessant sein, um das Angebot für Nutzer:innen noch treffender und personalisierter zu gestalten. Wir diskutieren und thematisieren ständig neue Funktionsideen. Um unsere Entscheidung, welches Feature wir als nächstes entwickeln, sinnvoll treffen können, gehen wir wie folgt vor: Wir sammeln Daten und Erfahrungen, indem wir zum Beispiel unkonventionelle Werbung auf Social Media, insbesondere auf TikTok schalten, und schauen uns dabei die Entscheidungen der User:innen und Kennzahlen wie die Click-Through-Rate an. Diese Erkenntnisse helfen uns dann zu entscheiden, worauf wir in Zukunft unseren Fokus setzen werden.



V. l. Die Gründer Till Uphoff und Michael Morasch.

Ihr fokussiert euch im Moment ganz klar auf einen Teilbereich des Veranstaltungsgeschäfts, nämlich auf den Sportbereich. Ist eure App grundsätzlich auch auf andere Bereiche oder andere Länder skalierbar?
Unser Algorithmus ist gut skalierbar, lässt sich also durch Anpassungen auch auf andere Geschäftsfelder erweitern. Tatsächlich ist gerade das Thema Skalierbarkeit etwas, das wir im Moment intensiv besprechen. Fest steht, dass es auf dem Markt noch niemanden gibt, der das Intransparenz-Thema in der Veranstaltungsbranche zufriedenstellend gelöst hat, also warum sollte es nicht irgendwann ein Netflix für die Freizeitwelt geben? Und warum sollte das nicht Matchmap heißen?!

Zum Schluss noch: Wo kann ich mir Matchmap herunterladen?
Unser erster Release war im Herbst 2022 und inzwischen kann man die App in allen gängigen App Stores kostenfrei herunterladen.

Weitere Infos auf www.matchmap.de

Chinkilla

"Making the world safer by empowering women to fight back"



Die Co-Founderinnen Sarah und Dani (v.l.) in ihrer selbst designten Kollektion für Kampfsport.

Autorin **Vanessa Naumann**

Seit über 10 Jahren betreiben Dani und Sarah leidenschaftlich Kampfsport. Dadurch konnten sie nicht nur ihr eigenes Selbstbewusstsein ausbauen, sondern auch ein Gefühl von Sicherheit und Stärke entwickeln. Dass Frauen nachts allein und ohne Sorge nach Hause gehen können, ist den beiden Gründerinnen ein wichtiges Anliegen. Und so haben sie die Idee zu Chinkilla entwickelt, um auch andere Frauen selbstbewusster und stärker zu machen.
Obwohl Sarah Alburakeh und Dani König lange nicht in derselben Stadt wohnten – die gebürtige New Yorkerin Sarah zog mit ihrem Mann nach Paderborn, während Dani bis vor wenigen Monaten für ihre Dokumentarfilme durch die Welt zog – hielt das gemeinsame Ziel, etwas bewirken zu wollen, sie in enger Verbindung. Vor etwa fünf Jahren wurde die Idee, ein gemeinsames Business aufzubauen, forciert. Die zwei wollen etwas Einzigartiges aufbauen, das die gemeinsame Leidenschaft zum Kampfsport und für Frauenrechte verkörpern soll. Ihr jetziges Start-up ist genau das: Workshops und Bootcamps rund um Selbstverteidigung und Kampfsport sowie persönliche Interaktionen, sollen Frauen helfen, sich sicherer zu fühlen. Das ganze Paket wird durch ihre mit Leidenschaft designte Kampfsportkleidung und vor allem ihre starke Marke Chinkilla komplettiert. „Es war immer ein Hobby. Aber irgendwann haben wir gemerkt: Wenn wir das wirklich wollen, müssen wir es jetzt richtig machen. Deswegen haben wir vor zweieinhalb Jahren Chinkilla gegründet", so Dani.

"It's the passion that drives you but also you really have to find that power source to keep going."

Doch mit der Selbstständigkeit gingen auch ständig neue Herausforderungen einher. „You expect when you found a company, you go through all the hard work to get everything ready and then you launch and think, 'that's it!'. Like, you did all the work and now the customers are going to come. But it's not how it works. It's an ongoing process and it really never ends. So you're working kind of 24/7, always putting your energy into it, no matter what is coming back to you. It's the passion that drives you but also you really have to find that power source to keep going", erzählt Sarah über das Leben als Gründerin.
Vor allem die betriebswirtschaftliche Expertise fehlte Dani und Sarah beim Einstieg in die Selbstständigkeit – beide haben ein Studium ohne betriebswirtschaftlichen Hintergrund abgeschlossen. Trotzdem würden sie immer wieder den gleichen Weg einschlagen, denn kein Studium der Welt hätte sie auf das Gründerinnen Dasein vorbereiten können. Es sei ein ständiger Prozess des Dazulernens, der sie auf die immer neuen Herausforderungen vorbereite. Vor allem aber schätzen sie sich gegenseitig: „Ich glaube, dass die beste Grundlage für unser Start-up eine ganz enge Partnerschaft ist", sagt uns Dani.

#JoinOurFight

Mit dem Gründerstipendium NRW und einem eigenen Büro startete auch ihre Zeit bei uns in der garage33. Mit regelmäßigem Coaching und Feedbacksessions unserer Gründungscoaches, aber vor allem reichlich intrinsischer Motivation der beiden Gründerinnen, konnte Chinkilla sich weiterentwickeln. Im Sommer 2021 launchten Dani und Sarah ihre erste eigene Fight Gear Line, eine Kollektion für (angehende) Kampfsportlerinnen, die ihnen gerecht wird, in Europa produziert wurde und Sportlerinnen durch Farbe oder Knappheit nicht klischeehaft kleidet. Doch die beiden wollten mehr: Und so entstand die #JoinOurFight Kampagne. Für den internationalen Frauentag 2022



Gründerin Sarah (Mitte) mit den Teilnehmerinnen der #JoinOurFight Kampagne in Paderborn – deutschlandweit war der Tag ein voller Erfolg.



Dani bei ihrer Präsentation vor zahlreichen Investor:innen beim OWL Start-up Pitch 2021 in der garage33.

zogen Dani und Sarah etwas ganz Großes auf, das sie selbst zunächst nicht für möglich gehalten hätten. Und die Kampagne boomte: In 25 Fitness- und Sportstätten in ganz Deutschland konnten über 800 Frauen in kostenlosen Kampfsport- und Selbstverteidigungskursen lernen, sich selbst zu schützen. Das bereits extrem starke Netzwerk der beiden Gründerinnen ist dadurch noch größer geworden und die Marke Chinkilla mittlerweile deutschlandweit bekannt.

Weitere Infos auf www.chinkilla.com

maxcluster

Managed E-Commerce Hosting

Autorin **Vanessa Naumann**

Manchmal braucht es nur ein gut durchdachtes Geschäftsmodell und die nötige Motivation, um aus einer losen Idee ein erfolgreiches Unternehmen zu entwickeln. Und obwohl dieser Plan in der Start-up Welt recht häufig scheitert, hat maxcluster es geschafft: Heute blicken die drei Geschäftsführer auf 10 Jahre maxcluster GmbH zurück.

maxcluster ist Anbieter für Managed E-Commerce Hosting im B2B-Handel und ist in seinem Metier führender Partner für professionelle Onlineshops. In ihren Referenzen finden sich bereits unzählige renommierte Unternehmen aus verschiedensten Branchen.
10 Jahre sind vergangen, seit Sebastian Ringel und Alexander Wilhelm den Schritt gewagt haben: Mit maxcluster wurde aus einer innovativen Idee, die in einer Vorlesung an der Universität Paderborn entstand, eine Vision und schließlich ein erfolgreiches Unternehmen. Mittlerweile wurde die Geschäftsführung um Benno Lippert erweitert, der im Jahr 2021 zu maxcluster kam.

Die drei Geschäftsführer von maxcluster gemeinsam mit den Teamleiter:innen.



Mit maxcluster wurde aus einer innovativen Idee, die in einer Vorlesung an der Universität Paderborn entstand, eine Vision und schließlich ein erfolgreiches Unternehmen.



V. r. Prof. Dr. Rüdiger Kabst und Catharina Vonnahme besuchen im Namen der garage33 die neuen Büros von maxcluster.

Mehr als 10 Jahre Unternehmensgeschichte

maxcluster ist vor 10 Jahren als Ausgründung aus der Universität Paderborn entstanden und zählte zu den ersten von Prof. Dr. Rüdiger Kabst betreuten Start-ups nach seiner Rückkehr nach Paderborn – noch vor Entstehen unseres Gründungscenters. „maxcluster war von vorneherein und ist nach zehn Jahren immer noch ein mutiges Unternehmen mit mutigen Gründern", erzählt er im Jubiläumsinterview mit maxcluster.
Schon im Jahr 2010 konnten die beiden Gründer Sebastian und Alexander mit Unterstützung von Prof. Dr. Dennis Kundisch, Lehrstuhlinhaber der Wirtschaftsinformatik an der Universität Paderborn, das Existenzgründer-Stipendium für sich und ihre Idee gewinnen. Die Grundlage für die Entwicklung ihres Start-ups war gesetzt. Dennis Kundisch, der direkt von der Innovativität der Produktidee begeistert war, unterstützte die motivierten Gründer auch bei der Ausarbeitung ihres Businessplans. Rüdiger Kabst kehrte im Jahr 2012 an die Universität Paderborn zurück, um unter anderem das Gründungszentrum der Universität neu auf- und auszubauen. Das Unternehmen maxcluster war zu diesem Zeitpunkt bereits gegründet. Als Sparringspartner stand er den Gründern stets zur Seite. Sebastian und Alexander zeigten sich jedoch schon damals sehr motiviert und vor allem eigenständig agierend.

Ein neues Zuhause für ein wachsendes Start-up

In den Jahren seit der Gründung ist viel passiert und das Team stark gewachsen. Mit einem kontinuierlichen Mitarbeiter:innenanstieg baut maxcluster mittlerweile auf über 70 Köpfe. Damit wurden auch die Büros irgendwann zu klein und ein neues Zuhause musste her: Im Sommer 2020 durfte das gesamte Team in seine neuen Büroräume im Westend-Carrée an der Lise-Meitner-Straße ziehen.
Mit viel Liebe und Hingabe hat sich maxcluster hier eine eigene kleine Arbeits- und Wohlfühloase erschaffen. Ein besonderes Highlight: das unternehmenseigene Restaurant im Erdgeschoss, das das Miteinander unter den Kolleg:innen noch mehr fördern soll. Im Sportraum hat das Team die Möglichkeit, an verschiedenen sportlichen Aktivitäten teilzunehmen, um im Anschluss auf der großen Terrasse den gemeinsamen Feierabend einzuläuten.

Übrigens: maxcluster ist ständig auf der Suche nach Verstärkung. Wenn du neugierig bist, schau doch mal vorbei: https://maxcluster.de/jobs

Widgetbook

Die Kommunikation zwischen Designer:innen und Entwickler:innen verbessern

Autorin **Katharina Guth**

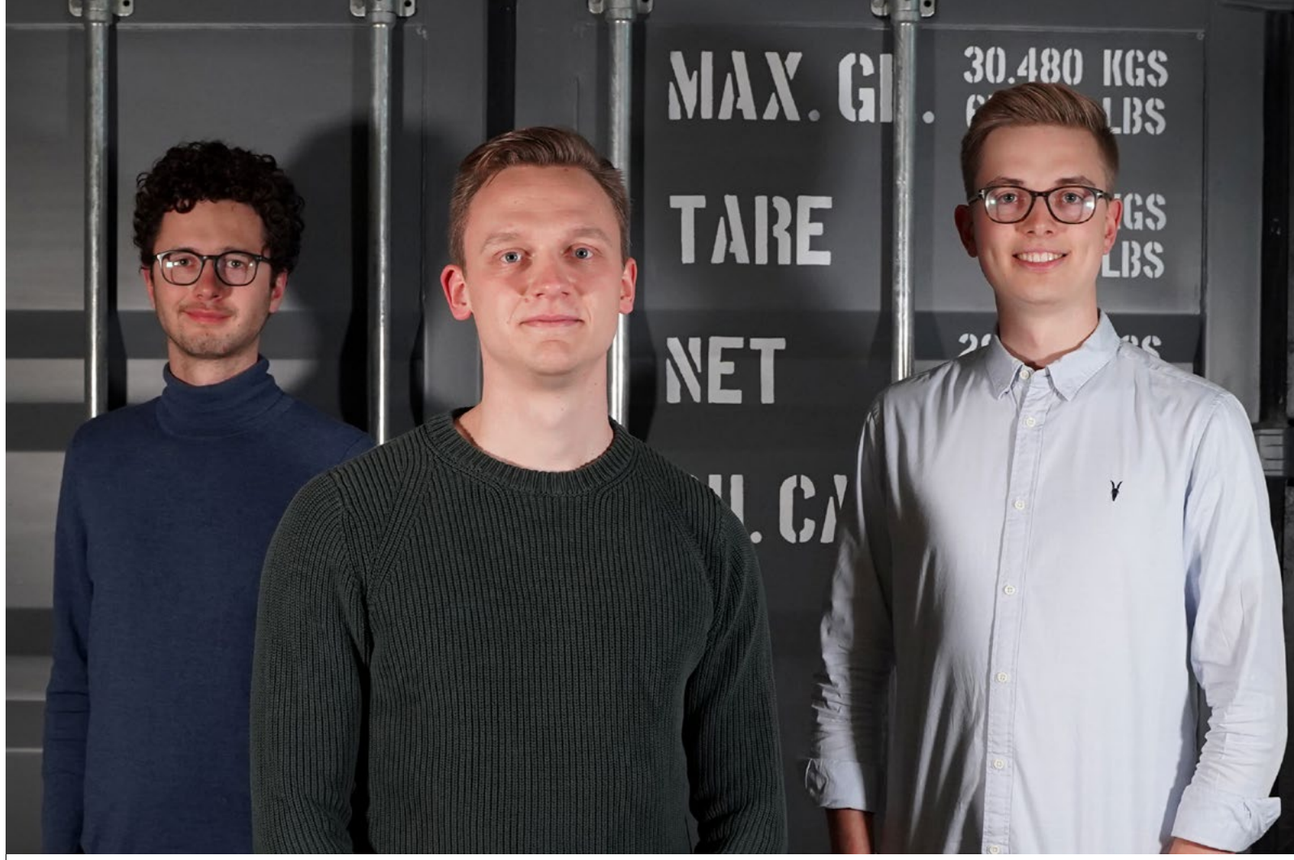
Lucas Josefiak und Julius Michel sind echte garage33-Urgesteine. „Wir haben gefühlt unser halbes Studium hier verbracht und alle Module gewählt, die angeboten wurden“, so Lucas. Die beiden Studenten der International Business Studies wussten schon früh, dass sie gemeinsam ein eigenes Start-up gründen wollen und hatten bereits verschiedenste Ideen entwickelt. Richtig los ging es, als Lucas und Julius ihren heutigen Co-Founder Jens Horstmann kennenlernten – natürlich bei einem Netzwerkevent in der garage33. Dort waren Lucas und Julius mit einer ihrer vielen Ideen auf der Suche nach jemandem für deren Programmierung. Jens hingegen suchte Verstärkung aus dem wirtschaftlichen Bereich für seine Idee, die den Kern des heutigen Start-ups darstellt. Jens hat Computer Engineering an der Uni Paderborn studiert und als Entwickler gearbeitet. Jahrelang war er an der Schnittstelle zwischen Designer:innen und Entwickler:innen und kannte daher die Probleme der schwierigen und langwierigen Zusammenarbeit dieser beiden Parteien. Oftmals waren diese bedingt durch Abstimmungsprobleme, die entstehen, da beide mit unterschiedlichen Programmen arbeiten.

Potenzial einer neuen Technologie für die eigene Gründung genutzt

Jens war zuvor auf das noch junge Framework Flutter gestoßen und begeistert von dem Potenzial, das er darin sah. Flutter ist ein Open-Source-Tool von Google zur Entwicklung von Apps für verschiedene Plattformen. Aus nur einer Code-Basis heraus können mit Flutter Apps für derzeit sieben Zielplattformen, darunter iOS und Android, erstellt werden. Ein besonderes Merkmal ist die damit verbundene kurze Entwicklungszeit einer App, wodurch das Framework unter anderem für Start-ups sehr interessant ist. Im Zentrum von Flutter stehen einzelne Widgets, die ein UI-Element innerhalb des Codes darstellen. Für etablierte Frameworks gibt es sogenannte Component Libraries, die einzelne Elemente übersichtlich darstellen und organisieren – für Flutter gab es diese noch nicht in professioneller Form. Heute ist diese Library als Open-Source-Lösung der Kern des Start-ups. Darüber hinaus gibt es die Widgetbook-Cloud. Hiermit haben Entwickler:innen die Möglichkeit, kollaborativ mit Designer:innen und Kund:innen zu arbeiten und so die Feedback-Prozesse zu vereinfachen und zu beschleunigen. Widgetbook bietet somit eine zentrale Kollaborationsplattform für das gesamte Produktteam. Typische Kunden sind App-Agenturen oder Unternehmen, die i hre App selbst in Flutter entwickeln.

Widgetbook bietet eine zentrale Kollaborationsplattform für das gesamte Produktteam. Typische Kunden sind App-Agenturen oder Unternehmen, die ihre App selbst in Flutter entwickeln.

Bei dem, was auf das Zusammenschließen der drei Gründer folgte, konnten die Gründer auf ihr in der garage33 erlerntes Wissen zurückgreifen. „Wir haben die Idee ganz konsequent validiert und haben nach der Lean Startup Methode gearbeitet. Dabei haben wir zunächst mit der Zielgruppe gesprochen, dann ein erstes MVP gebaut und gutes Feedback bekommen. Die Kollaborationsplattform, die wir im Anschluss an die Library entwickelt haben, war tatsächlich ein von der Zielgruppe häufig nachgefragtes Feature.“ Seit August 2020 hatten Lucas, Julius und Jens regelmäßige Meetings mit den Gründungscoaches Arthur Hartel und Tobias Rebert und stellten erfolgreich einen Antrag auf das EXIST-Gründerstipendium vom BMWK, das genau ein Jahr später startete. „Das war super, weil wir dadurch die Möglichkeit hatten, unsere Jobs zu kündigen und Widgetbook in Vollzeit voranzutreiben. Auch ohne das Stipendium hätten wir gegründet, aber dann wäre alles deutlich langsamer gegangen“. Parallel nahm das Team am Accelerator-Programm der Founders Foundation teil und erhält im Anschluss an EXIST noch das Gründerstipendium. NRW des MWIKE.



Die Widgetbook-Gründer Julius Michel, Jens Horstmann und Lucas Josefiak (v. l.).

Finanzierung zunächst durch Stipendien, jetzt über ein Investment

„So richtig gemerkt, dass es ernst wird, haben wir, als wir die ersten zahlenden Kunden hatten“, so Lucas. „Da war klar: Das ist jetzt kein Projekt mehr, sondern wir sind auf dem Weg zu einem richtigen Unternehmen.“ Damit einher gingen dann auch schnell die Überlegungen, ob ein Investment für das Team in Frage kommt. „Die Nachteile einer VC- Finanzierung sind natürlich, dass der Prozess zeitintensiv sein kann und Investoren in Zukunft bei gewissen Entscheidungen mit einbezogen werden müssen. Aber die Vorteile überwiegen für uns klar: Mit dem Investment können wir schnell wachsen und uns am Markt etablieren. Außerdem helfen uns die Erfahrungen der Investoren.“

„So richtig gemerkt, dass es ernst wird, haben wir, als wir die ersten zahlenden Kunden hatten."

Das Team konnte im Herbst seine erste Finanzierungsrunde abschließen. Das Geld wollen sie vor allem dafür nutzen, Entwickler:innen einzustellen und das Marketing voranzutreiben.

Weitere Infos auf www.widgetbook.io

Synctive erhält Investment

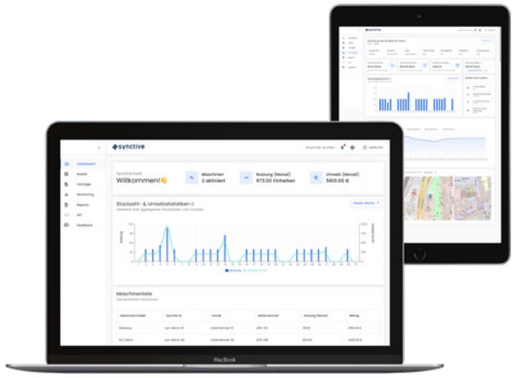
Start-up bringt Abo-Modelle in den deutschen Maschinenbau

Autorin **Lena Gold**

2020 fiel in der garage33 der Startschuss für das IoT-Start-up Synctive. Ziel der drei Gründer Manuel Rüsing, Albert Gorlick und Alexander Wunder war es, mit ihrem Start-up eine Management-Software für Abo-Modelle im Maschinenbau zu entwickeln, die sämtliche Informationen und Geschäftsprozesse zentral an einem Ort bündelt. 2021 gründeten die drei schließlich ihr Unternehmen. Im Sommer 2022 konnten sie einen großen Erfolg verbuchen: Die Ausgründung der Universität Paderborn erhielt ein Investment in Höhe von 1,5 Millionen Euro. Der Frühphasen-Investor Capnamic, der sich vor allem auf deutschsprachige Tech Start-ups spezialisiert hat, führt die Investment-Runde als Lead-Venture Capitalist an. Neben Capnamic investieren unter anderem die Berliner Business Angels „Saarbrücker 21“ um Just Beyer, Johannes Schaback, Robert Maier, Oliver Roskopf, Stephan Thoennißen und Eric Ebert, die Mücke Roth & Company GmbH und weitere Business Angels. Mit dem Investment wird das Software-as-a-Service Start-up sein Produkt weiterentwickeln und das Team ausbauen. Dank der All-in-One Lösung von Synctive kann jeder Maschinenhersteller den Schritt zum nutzungsbasierten Equipment-as-a-Service Geschäftsmodell schnell und einfach schaffen: und das ohne eine komplexe, langwierige und kostspielige Integration verschiedener Softwarelösungen. Synctive arbeitet bereits mit Kunden aus verschiedensten Bereichen des Maschinenbaus. Dazu zählen Hersteller von Maschinen für die Logistik, Baubranche, Metallverarbeitung, Lebensmittelindustrie und viele mehr.

Geschäftsmodell der Zukunft

Die sogenannte „Subscription Economy“, die unter anderem Abo-Modelle bei Softwareanbietern wie Adobe oder SAP beschreibt, ist ein branchenübergreifender Trend. Dank der innovativen Geschäftsidee von Synctive soll diese endlich im Maschinenbau Einzug halten. Statt die Maschinen nur einmalig zu verkaufen, bieten Maschinenhersteller diese mehrfach als Equipment-as-a-Service zum Verleih inklusive weiterer Services an. Damit treffen die drei Gründer den Nerv der Zeit,



Produktdemo

denn das Geschäftsmodell gilt als zukunftsweisend und soll laut einer Studie innerhalb der nächsten drei Jahre auf 131 Milliarden US-Dollar Marktvolumen anwachsen.

„Mit Synctive wollen wir eine Win-Win-Situation für die deutsche Industrie schaffen. Nicht nur Maschinenhersteller können ihre Geschäftsfelder erweitern und ihre Margen erhöhen, auch deren Kunden, zum Beispiel kleine und mittlere Unternehmen, profitieren von diesem flexiblen Abo-Modell. Statt hoher einmaliger Investitionen beim Kauf einer Maschine, zahlen sie flexibel für die Maschinenverfügbarkeit und koppeln so ihre Kosten an den Umsatz. Um ihr Abo-Modell effektiv zu managen, benötigen Maschinenhersteller jedoch ein System, das die Prozesse und Mitarbeiter verschiedener Abteilungen optimal unterstützt. Synctive nimmt die Komplexität und hilft bei der Steuerung und Automatisierung wesentlicher Prozesse“, beschreibt Albert die Entwicklung.



V. l. die Synctive-Gründer Alexander Wunder, Albert Gorlick und Manuel Rüsing in der SmartFactoryOWL.

Aus einem linearen Geschäftsmodell wird ein zirkuläres – und stellt die Prozess- und IT-Landschaft vor große Herausforderungen. Synctive bietet seinen Kunden deshalb ein Managementsystem, das eine effiziente Zusammenarbeit von Vertrieb, Buchhaltung, Controlling und Customer Service ermöglicht. Dazu gehört unter anderem das Maschinen-Onboarding, das Vertragsmanagement und die Pay-per-Use-Abrechnung. Die Kund:innen erhalten außerdem einen genauen Überblick über die Performance und Wartungsintervalle ihrer verliehenen Maschinen.

„Mit Synctive wollen wir eine Win-Win-Situation für die deutsche Industrie schaffen."

Mit ihrer Geschäftsidee wandten sich die drei Gründer an die garage33 und erhielten vor allem in der frühen Phase ihrer Geschäftsentwicklung vielseitige Unterstützung, beispielsweise durch Gründungscoachings, ein eigenes Büro oder bei der Antragsstellung des EXIST-Gründerstipendiums vom Bundesministerium für Wirtschaft und Klimaschutz.

„Mit dem Rückenwind der Finanzierung werden wir das Team ausbauen und unsere Lösung weiterentwickeln. Die garage33 hat uns vor allem während der Validierungsphase der Geschäftsidee enorm unterstützt. Vielen Dank dafür“, so Albert. Wir gratulieren dem Team zu diesem Erfolg!

Weitere Infos auf www.synctive.io

Flexible Lieferketten mittels 3D-Druck können sicher sein

ADDITIVE MARKING bietet Kopierschutz und Rückverfolgbarkeit direkt aus dem Digital Warehouse

Autorin Lena Gold

3D-Druck findet inzwischen in nahezu allen Branchen Einsatzgebiete. Anwendungsfälle reichen von Ersatzteilen im Maschinenbau, Schienenverkehr oder der Automobilindustrie bis hin zu individualisierten oder hochkomplexen Produkten in der Medizintechnik, Luftfahrt oder im Werkzeugbau. Häufig steht der Nutzung der neuen Produktionstechnologie aber auch eine gewisse Skepsis gegenüber: Bauteile und deren Druckdaten sind nahezu beliebig kopierbar – ähnlich wie Software und andere digitale Medien. Darüber hinaus gilt es, trotz der hohen Flexibilität der Fertigungsverfahren, gleichbleibende Produktqualität und Materialeigenschaften sicherzustellen.
Die Additive Marking GmbH blickt mit ihren Gründern und Mitarbeitenden auf viele Jahre Erfahrung im industriellen 3D-Druck und der Entwicklung von Softwarelösungen zur Automatisierung von Geschäftsprozessen zurück. Aufbauend auf diesem Fundament unterstützt das junge Unternehmen beratend bei der unabhängigen Orientierung und Einführung der Fertigungstechnologie im Unternehmen bei Fragen wie: „Worin unterscheiden sich die vielen additiven Fertigungsverfahren?“, „Welche Materialien stehen zur Verfügung?“, „Wie lassen sich ökonomische und ökologische Vorteile nutzen und die Risiken bewerten?“ und „Wie lassen sich vielversprechende Anwendungen identifizieren?“ Mit dem Leistungsangebot aus Schulung und Beratung, Softwareentwicklung und Integration der eigenen Softwareprodukte in bestehende IT-Infrastrukturen fördert das Start-up den reibungslosen Start im 3D-Druck.
Im Fokus steht aber vor allem eins: die Etablierung sicherer Fertigungsprozess- oder Lieferketten. Sicherheit bedeutet aus dem Blickwinkel der Additive Marking GmbH immer zweierlei: die sichere Überwachung der Produktqualität ebenso wie die Sicherung des geistigen Eigentums durch die entwickelten Lösungen zur eindeutigen Rückverfolgbarkeit und zum Nachweis der Authentizität eines Produkts über den gesamten Produktlebenszyklus.
Die Schlüssel hierzu sind einerseits die Kennzeichnung der Komponenten und Produkte mit weltweit überschneidungsfreien eindeutigen Identitäten – z. B. Seriennummern – und andererseits die Möglichkeit diese Kennzeichnung robust und ortsunabhängig zu erfassen beziehungsweise auslesen zu können. Beide Schlüssel wurden durch das Tech Start-up mit Fokus auf den 3D-Druck entwickelt und sind als Software as a Service beziehungsweise mobile App in den App Stores verfügbar.

Robuste, maschinenlesbare Codes entstehen direkt im additiven Fertigungsprozess

Seit der Ausgründung im August 2018 aus dem Direct Manufacturing Research Center (DMRC) der Universität Paderborn hat es sich die Additive Marking GmbH zur Aufgabe gemacht, die eindeutige Rückverfolgung jedes im 3D-Druck beziehungsweise im additiven Fertigungsverfahren hergestellte Produkt vom physischen Bauteil zum digitalen Zwilling zu ermöglichen. Das Team um Dr. Ulrich Jahnke, Dr. Matthias Habdank und Philipp Alexander Bornefeld entwickelte eine Softwarelösung, welche die Markierung in Form von QR- und Datamatrixcodes, Namen, Logos oder Zahlenkombinationen als Sicherheitsmerkmal bereits während des additiven Fertigungsprozesses mitdruckt und somit untrennbar mit dem Bauteil verbindet – sichtbar oder unter der Oberfläche des in Schichten entstehenden 3D-Druck-Bauteils, sozusagen als Wasserzeichen.
Im industriellen 3D-Druck ist die Additive Marking GmbH als weltweit einziger Anbieter mit einem zum Patent angemeldeten Verfahren in der Lage, robuste, maschinenlesbare Codes direkt während des additiven Fertigungsprozesses untrennbar am Produkt zu erzeugen. Unabhängig vom Material werden die Komponenten so ab dem ersten Moment der Produktentstehung fälschungssicher und rückverfolgbar, sodass beliebige Informationen mit dem Bauteil verknüpft werden können. Das Verfahren ist dabei schneller, sicherer und wirtschaftlicher als bisherige Verfahren zur Direktmarkierung wie beispielsweise Laser-Markierungen, Nadelprägungen oder Gravuren. „Der Nutzen für den Kunden ist einfach zu fassen: Die Produkte sind direkt nach dem Druck eindeutig rückverfolgbar, völlig automatisch und ohne Invest in Personal und Anlagen“, beschreibt Ulrich die Innovation. Die Fehlerquote lässt sich ebenso reduzieren wie die Prozesszeit, sodass das Einsparpotential beziehungsweise ein Return of Invest einfach zu fassen ist.

Abgesicherte 3D-Druck Prozessketten

In einer global dezentralen additiven Fertigung und agilen Liefer- und Logistikkette wird die Einzelteilrückverfolgbarkeit, insbesondere in der Automobil- und Luftfahrtindustrie, zur Erreichung einer skalierbaren „on-demand“- und „on-site“-Produktion notwendig. Mit den Softwarelösungen liefert das Start-up einen entscheidenden Beitrag zur Realisierung sicherer und effizienter Digital Warehouses als Dreh- und Angelpunkt von dezentralen Fertigungsketten. Unternehmen aus der Automobilindustrie, Luft- und Raumfahrt, Medizintechnik, ebenso wie aus dem traditionellen Maschinenbau stellen ihren Kunden bereits jetzt Ersatzteile und kunden- beziehungsweise patientenspezifische Bauteile als digitale 3D-Modelle zur Verfügung. Additive Marking hat bereits mehrere erfolgreiche Projekte mit international agierenden Großunternehmen realisiert, darunter solche für renommierte Organisationen wie der TÜV NORD GROUP oder Daimler Buses und engagiert sich gemeinsam mit dem TÜV NORD und der GS1 Germany dafür, weltweite Standards zu schaffen und auf die additive Fertigung zu adaptieren. Das Team hat in den Jahren seit der Gründung nationale und internationale Kunden aus den Sektoren Automobilbau, Werkzeug- und Maschinenbau, Forschung sowie Medizintechnik gewinnen können und ist einer der GS1 Solution Partner, Mitglied im Verband Deutscher Maschinen- und Anlagenbau, des DMRC der Universität Paderborn sowie des von der Deutschen Bahn initiierten Netzwerks „mobility goes additive“. Das 2022 eingeführte Qualitätsmanagementsystem nach DIN EN ISO 9001:2015 sichert die reproduzierbare Qualität bei der Durchführung von Kunden- und Entwicklungsprojekten.



Die Verknüpfung von „gedruckten" Komponenten zum individuellen digitalen Zwilling entsteht direkt aus dem Digital Warehouse mit Verweis auf Lizenzinformationen, Materialchargen, Version des 3D-Modells, Produktionsanlage und -datum und beliebigen weiteren Informationen.

garage33.de

Investment beschleunigt Wachstum

Bereits im Frühjahr 2020 konnte sich das Start-up mit seiner innovativen Geschäftsidee eine Finanzierung durch die Archimedes New Ventures, der Venture Capital Gesellschaft der Bielefelder Böllhoff Gruppe, sichern. Anfang 2021 veranstalteten wir ein Investor:innen-Matching, bei dem das Business Angel Netzwerk OWL (BAN.OWL) des TecUP zwei Start-ups mit potentiellen Investor:innen zusammenbrachte, darunter die Additive Marking GmbH. Im Rahmen des Matchings präsentierte das Team ihre Idee vor regionalen Wirtschaftsakteur:innen – mit Erfolg! Im März 2022 kündigten die Additive Marking GmbH, die Archimedes New Ventures GmbH und die Gruppe von Business Angels „HAVER“ schließlich den erfolgreichen Abschluss einer Finanzierungsrunde für weiteres Wachstum an. Der Additive Marking GmbH floss dabei ein hoher sechsstelliger Betrag zu. Die Paderborner Unternehmer, Berater und Business Angels Ulrich Bastert, Dr. Volker Bastert, Eckard Heidloff, Dr. Horst Joepen, Arjen R. Klei und Reinhard Rabenstein bilden die „HAVER“-Gruppe im BAN.OWL. Sie verfügen gemeinsam über viele Jahre an operativer Management-Erfahrung sowohl in Start-ups und mittelständischen Unternehmen, als auch in Großunternehmen wie Diebold-Nixdorf und Daimler. Die Kompetenzen erstrecken sich dabei über alle Unternehmensbereiche von Marketing, Vertrieb und Technik bis zu Steuern und Finanzen. Ziel der Gruppe ist es, ihre Erfahrungen an Gründer:innen im wachsenden Start-up Ökosystem in OWL als Investoren oder Coaches weiterzugeben und damit den Aufbau neuer, innovativer Unternehmen zu fördern.
„Neben dem frischen Kapital, das uns die Erschließung neuer Märkte ermöglicht, profitieren wir insbesondere vom Know-how im Kreise der Gesellschafter“, so Ulrich. Durch den erfolgreichen Abschluss des Investments werden die Projekt- und Beratungskapazitäten ausgebaut und die Vertriebsaktivitäten gesteigert, um hiermit zusätzliche und umfangreichere Projekte anzunehmen und die Additive Marking Suite weiterzuentwickeln.
Prof. Dr. Rüdiger Kabst, wissenschaftlicher Leiter des TecUP, betont: „Kooperationsaktivitäten zwischen erfahrenen Unternehmer:innen sowie Business Angels der Region einerseits und jungen Start-ups andererseits erhöhen die Erfolgs- und Umsetzungschancen von innovativen Ideen deutlich.“

Weitere Infos auf www.additive-marking.de

Meilenstein im Wachstum: Zertifizierung des Qualitätsmanagementsystems nach DIN EN ISO 9001:2015 bietet Kunden die Sicherheit zur strukturierten und zielorientieren Zusammenarbeit. Im Bild die Gründer Dr. Ulrich Jahnke und Dr. Matthias Habdank (v. l.).



#NextLevelFarming durch intelligentes Maschinentracking

Exatrek digitalisiert die Landwirtschaft

Interview Katharina Guth

Die Gründer von Exatrek haben eine Anwendung entwickelt, mit der Landwirte ihre Maschinendaten automatisch dokumentieren können. Durch eine Kombination aus App und Hardware werden diese gesammelt, mithilfe einer künstlichen Intelligenz ausgewertet und so nutzbar gemacht. Landwirtschaftliche Produktionsmaschinen können dadurch ressourcenschonender und somit nachhaltiger eingesetzt werden. Die Gründer Dietrich Kortenbruck, Richard Kortenbruck und Alexander Kurte erhielten 2017 das EXIST-Gründerstipendium des Bundesministeriums für Wirtschaft und Klimaschutz und sind heute, mit mittlerweile fünf weiteren Angestellten, erfolgreich am Markt. Wir haben mit Richard Kortenbruck über die Zeit in der garage33 gesprochen und über das, was danach kam.



Die App schlüsselt die Einsatzzeit der Landmaschine exakt auf.

Lieber Richard, die Idee für Exatrek ist im Rahmen der Promotion deines Bruders Dietrich entstanden. Wie ging es dann weiter?
Dietrich hatte im Grunde seit seiner Bachelorarbeit bis hin zu seiner Zeit als wissenschaftlicher Mitarbeiter mit dem Thema Erfassung und Automatisierung von Maschinendaten zu tun. Als er nach seiner Zeit an der Uni im Vertrieb beim Landmaschinenhersteller Claas arbeitete, bekam er immer wieder Anfragen von weiteren Herstellern, die die Ergebnisse seiner Forschungszeit für sich nutzen wollten. Wir haben dann gemeinsam überlegt, wie sich das umsetzen lässt. Zu der Zeit hätte es bedeutet, ganz klassisch Datenspeicher auf den Maschinen zu installieren, diese auch wieder einzusammeln, auszuwerten und die Daten bereit zu stellen – also sehr zeitaufwendig und kostenintensiv durch die erforderliche Fahrerei. Und dann kam die Idee auf, dass man das eigentlich aus einer Cloud heraus machen müsste, also quasi den einzelnen Trecker in ein IOT-Device verwandeln müsste, und so ist dann das Geschäftsmodell entstanden. Ich war zu dieser Zeit schon selbstständig und brachte Gründungserfahrung mit, mein Bruder Dietrich hatte die Expertise für die Branche. Unser dritter Gründer Alexander ist ein Freund aus dem Rennteam der Uni Paderborn, er war genau der Richtige für die technische Umsetzung.

Welchen Mehrwert bietet Exatrek seiner Zielgruppe, den Landwirten?
Unsere Zielgruppen sind in erster Linie nicht die kleinen familiären Landwirte, sondern eher große Betriebe, Agrar-Holdings oder Gesellschaften, die schon die Struktur von mittleren Unternehmen haben, oder teilweise auch angegliedert sind an große Konzerne. Der Mehrwert, den wir bieten ist es, die Maschinenflotte zu verwalten. Man muss sich das so vorstellen, dass irgendwo ein Gutsverwalter sitzt oder jemand in der Unternehmenszentrale, der für einen bestimmten Betrieb verantwortlich ist, für eine bestimmte Anzahl an Maschinen, Anbaugeräten und Mitarbeitern. Und der Person ist es mithilfe unserer Lösung möglich, zu überwachen, welche Maschine gerade im Einsatz ist, wieviel sie gelaufen ist, was das gekostet hat, wieviel Düngemittel ausgebracht wurde, etc. Die ganze Dokumentation passiert vollautomatisch ohne Notizblock.

Auch vor dem Hintergrund aktueller Herausforderungen: Warum braucht es ein #NextLevelFarming, wie ihr es auf eurer Homepage bezeichnet?
Zum einen aufgrund steigender Energiepreise. Hier haben wir natürlich sehr gute Möglichkeiten, ein Bewusstsein zu schaffen für die Energieverbräuche, im Speziellen den Kraftstoffverbrauch. Über die Dokumentation kann man genau vergleichen, welche Maschine wieviel verbraucht, mit welchem Anbaugerät und welchen Einstellungen. Erst das Wissen macht es möglich, hier zu optimieren. Eine andere Herausforderung sind die steigenden Dokumentationspflichten für Landwirte: Gerade was die Güllebelastung angeht, gibt es steigende Anforderungen aus der Politik. Um die Dokumentationslast seitens der Betriebe zu reduzieren, ist eine automatisierte Aufzeichnung hier total hilfreich, wenn die Ausbringung direkt über die Maschine aufgezeichnet und dokumentiert wird.

Ihr seid 2017 als eines der ersten Teams in die garage33 eingezogen. Wie hast du die Atmosphäre erlebt und was hat rückblickend die Zeit bei uns ausgemacht?
Es war anfangs noch sehr ruhig und wir haben auch viel von zu Hause gearbeitet, aber es hatte eine große Strahlwirkung, in der garage33 zu sein. Es gab viele Interessenten, die sich das Geschehen angesehen haben und vor allem hat man andere Gründerinnen und Gründer kennengelernt, konnte sich austauschen und weiterhelfen. Das war gerade in der Anfangszeit gut. Ich denke, die garage33 ist eine enorme Hilfe, um eine Basis zu haben, an der man im permanenten Austausch mit erfahrenen Leuten steht, sich vernetzen kann und auch einen repräsentativen Standort hat. Also gerade, wenn man noch keine Gründungserfahrung hat, ist die garage33 der Ort, wo Start-ups hinmüssen – das können wir so unterschreiben!

Ihr habt auch das EXIST-Gründerstipendium erhalten. Inwiefern hat die Förderung eure Unternehmensgründung beeinflusst?
Das Stipendium war natürlich sehr hilfreich, aber nicht ausschlaggebend für uns. Wir hätten auch ohne gegründet. Generell hat so eine Förderung Vor- und Nachteile. Vorteil ist klar, es kommt Geld rein. Wir hatten viele Fehlversuche bei der Soft- und Hardwareentwicklung. Das ist sicherlich etwas, was jedes Start-up durchlebt, aber gerade mit dem Zeitdruck, der sich durch das Stipendium ergibt, umso spannender. Wir hatten die Finanzierung für ein Jahr, also ein begrenzter Zeithorizont. Nachteil ist, dass die Beantragung recht zeitintensiv ist. Die Antragstellung und später auch das Reporting darf man nicht unterschätzen. Und man entwickelt vielleicht Pläne, die zu statisch sind, wenn man sich später daran festhalten will, statt dynamisch den Kurs zu wechseln, wenn nötig. Da muss jedes Team schauen, was für sie überwiegt oder welche Alternativen es gibt. Wir würden es aber wieder genauso machen.



Mit Exatrek können alle Maschinendaten automatisiert aufgezeichnet und ausgewertet werden.

Wie ging es nach dem Auszug aus der garage33 für euch weiter und wo steht ihr heute?
Jeder von uns hatte zu Hause einen Arbeitsplatz. Parallel haben wir im Technologiezentrum Hamm Räume angemietet, von denen aus hauptsächlich Dietrich mit den ersten Mitarbeitenden gearbeitet hat. In den folgenden Jahren haben wir immer wieder Forschungsgelder bekommen und waren an fast jedem deutschen Forschungsprojekt, das sich rund um Maschinendaten in der Landtechnik dreht, beteiligt. So konnten wir uns aus eigenen Mitteln finanzieren und so über die letzten fünf Jahre zum Technologieführer der Branche heranwachsen. Dabei haben wir uns sehr auf die Technik fokussiert und weniger auf den Vertrieb. Das war unter anderem auch der Coronapandemie geschuldet, während der keine Messen stattfanden und wir zudem mit dem Chip-Mangel zu kämpfen hatten. Wir sind froh, es all die Jahre ohne fremde Beteiligung geschafft zu haben. Das hat der Technologie gutgetan, uns aber Wachstum gekostet. Jetzt, wo die Technologie skalierungsfähig ist, ist der Punkt gekommen, wirklich groß zu werden. Dafür sind wir gerade kurz vor Abschluss mit einem strategischen Investor.

Richard Kortenbruch ist Co-Founder von Exatrek und verantwortet dort aktuell den Einkauf. Neben Exatrek ist er Geschäftsführer und Inhaber von Partworks, einem Unternehmen das Ersatzteile für Oldtimer produziert.

Weitere Infos auf www.exatrek.de







Autorinnen Lena Gold, Katharina Guth, Dr. Stefanie Pannier, Tosca Albrecht

Qualitätslabel der Universität Paderborn für Unchained Robotics

Im Rahmen der Jubiläumsfeier „Next Level“ im Mai 2022 zum 50-jährigen Bestehen der Universität Paderborn und zum 5-jährigen der garage33 wurde das Qualitätslabel „Unternehmensgründung aus der Universität Paderborn“ an die Unchained Robotics GmbH verliehen. Das Qualitätslabel zeichnet Gründer:innen der Universität Paderborn aus, die bereits einige Jahre erfolgreich am Markt agieren und der Universität kooperativ verbunden bleiben. Das 2019 von Mladen Milicevic und Kevin Freise gegründete Start-up liefert Systemlösungen für eine effiziente und flexible Automatisierung von Fertigungsprozessen in kleinen und mittelständischen Unternehmen und ist mittlerweile auf ein neunköpfiges Team angewachsen. „Wir sind Kinder der garage33, sind im Ökosystem der garage33 aufgewachsen, haben viel Unterstützung erhalten und durften sehr viel lernen. Damals sind wir damit gestartet, Robotern das Sehen beizubringen. Heute ist es über unsere Online-Plattform für jede Fabrik in Deutschland möglich, einen Roboter schnell, einfach und ohne Raketenwissenschaft in die eigene Produktion zu integrieren“, beschreibt Milicevic die Entwicklung.

„Demo-Day 2022"

Im Mittelpunkt der Feierlichkeiten von „Next Level“ stand der sogenannte „Demo-Day“, bei dem fünf Start-ups aus dem garage33 Accelerator gegeneinander antraten. „Steets“, ein Unternehmen, das ein innovatives Zusatzmodul für Unterarmgehstützen entwickelt hat, konnte die Experten-Jury, bestehend aus Anke Hosse-Doblinger, Direktorin der NRW.BANK, Marieke Funck, Corporate Entrepreneurship garage33, sowie erfolgreichen Alumni-Gründern der garage33, von sich überzeugen und erhielt ein Preisgeld in Höhe von 1.000 Euro. Das Team von „KATMA“, ein Start-up mit dem Thema Laderaumhygiene von LKW, gewann den Publikumspreis, dotiert mit 500 Euro. Beide Preisgelder wurden durch die NRW.BANK finanziert. „Wir sind beeindruckt von der innovativen Entwicklung. Das Zusatzmodul von ‚Steets‘ ist ein sehr greifbares und praktisches Add-on für Krücken, das sicherlich vielen mobilitätseingeschränkten Menschen helfen wird. Zudem haben uns der Pitch, die fachlichen Qualifikationen als auch die Darstellung der Bedarfe wie Marktumfeld und Absatz überzeugt“, begründet Hosse-Doblinger die Entscheidung der Jury.

„Call for Ideas 2022"

Bereits zum achten Mal hat sich die garage33 in Kooperation mit der Verbund-Volksbank OWL eG, dem Center for Entrepreneurship (CFE) der Fachhochschule Bielefeld (FH Bielefeld), sowie der Technischen Hochschule Ostwestfalen-Lippe (TH OWL) auf die Suche nach innovativen Geschäftsideen begeben. In alter Manier konnte das Finale des ostwestfälischen Ideenwettbewerbs nach zwei Jahren im digitalen Format wieder vor Ort im VolksbankForum am Neuen Platz 1 in Paderborn ausgetragen werden. Die Jury kürte „NexTTickets“ zum Sieger. Mit einer Idee zu einer blockchainbasierten Plattform, die den Kauf und Verkauf von Eventtickets sicherer, interaktiver und dezentraler machen soll, konnten sich Jan Gröpper und Jona Hauch gegenüber der Konkurrenz durchsetzen und sich den auf 1.500 Euro dotierten Preis, finanziert durch die VerbundVolksbank OWL, sichern. Den zweiten Platz belegten Paul Johann Linder, Andreas Ribul-Olzer und Sebastian Früchte. Mit Palprint soll der Verpackungskreislauf mit Hilfe des 3-D Druckverfahrens neugestaltet werden. Auch eine Idee für die nächste Generation des Käuferschutzes, eine Art Paypal für Kryptowährung, konnte die Jury überzeugen. Und so belegte Robin Rust mit „EscrowTrade“ den dritten Platz. „Der Preisträger des 1. Platzes, Jan Gröpper, hat sich einer Thematik gewidmet, die sicherlich die meisten unter uns und auch ich persönlich schon einmal erlebt haben – Ticket-Falschkäufe. Die Lösung des Problems könnte durch die blockchainbasierte Technologie von NexTTickets zukünftig sehr elegant gelöst werden“, so Ansgar Käter, Vorstandsvorsitzender der VerbundVolksbank OWL.

„Businessplan-Wettbewerb startklar OWL 2022"

Am 20. Juni 2022 gingen gleich drei Start-up-Teams der garage33 als Gewinner des „Businessplan-Wettbewerbs startklar OWL 2022“ der OstWestfalen-Lippe GmbH hervor. Die Hochschulausgründungen „assemblean“, „Cellgo“ und „Steets“ konnten in drei von vier Kategorien überzeugen und erhielten jeweils ein Preisgeld in Höhe von 5.000 Euro. Der Preis in der Kategorie „Hightech und Forschung“ ging an Xiaojun Yang, Alexander Pöhler, Liang Wu und Markus Dalecki von „assemblean“ für eine Software, mit der Maschinen und Anlagen dezentral gesteuert werden können. In der Kategorie „Industrie, Handwerk und Dienstleistungen“ überzeugten Malik Hafez, Christoph Dreesbach und Lukas Puls von „Cellgo“ die Jury mit einem robotergestützten modularen Behältersystem, mit dem Unternehmen ihre Lagerlogistik platzsparend optimieren können. Die drei Gründer von „Steets“ – Philipp Battisti, Thorben Engel und Phil Janßen – wurden mit dem Preis in der Kategorie „Zukunft und Gesellschaft“ für eine intelligente Halterung ausgezeichnet, die Gehstützen vor dem Umfallen bewahrt und damit eine sichere Mobilität gewährleistet. Der Wettbewerb soll jungen Unternehmer:innen dabei helfen, aus einer guten Geschäftsidee ein Konzept für eine erfolgreiche Gründung zu entwickeln und in einem Businessplan auf den Punkt zu bringen. Das Projekt ist eine Gemeinschaftsaktion von OWL GmbH, Hochschulen, Kammern, Wirtschaftsförderungseinrichtungen und weiteren Organisationen aus der Region. Der Wettbewerb wurde bereits zum siebten Mal durchgeführt.

„Women TechEU" für assemblean

Im März 2022 konnte das Start-up „assemblean“ einen großen Erfolg verzeichnen: Die Europäische Kommission hat das Technologie-Unternehmen als eines der ersten 50 von Frauen geführten Start-ups ausgewählt, die im Rahmen des neuen Pilotprogramms „Women TechEU“ gefördert werden. Die Vision von „assemblean“ ist es, eine vollständige Auslastung von Produktionsanlagen zu erreichen. Vorhandene und gering ausgelastete Anlagen sollen genutzt und die

Bild 01: Prof. Dr. Rüdiger Kabst (oben links) überreichte das Qualitätslabel „Unternehmensgründung aus der Universität Paderborn" an die Unchained Robotics GmbH. Das Qualitätslabel zeichnet Gründer der Universität Paderborn aus, die bereits einige Jahre erfolgreich am Markt agieren und der Universität kooperativ verbunden bleiben. Die Gründer Mladen Milicevic (2. von oben links) und Kevin Freise (vorne Mitte) sowie das gesamte Team freuten sich über die Auszeichnung.

Bild 02: Ansgar Käter, Vorstandsvorsitzender der VerbundVolksbank OWL (links) und Prof. Dr. Rüdiger Kabst (rechts), wissenschaftlicher Leiter des Technologietransfer- und Existenzgründungs-Center der Universität Paderborn, mit dem Preisträger des 1. Platzes, Jan Gröpper von „NexTTickets".

Bild 03: Die Preisträger:innen und Veranstalter:innen von startklar OWL freuen sich über innovative Geschäftskonzepte (v. l.): Mareen Vaßholz (Wago), Nico Clasing (Stadtsparkasse Rahden), Jurysprecher Hubert Böddeker (Sparkasse Paderborn-Detmold), Malik Hafez, Christoph Dreesbach (Cellgo), Thorben Engel, Philipp Battisti und Phil Janßen (Steets), Xiaojun Yang und Markus Dalecki (assemblean), Moritz Ebersbach und Helge Martin (LiWAVE) und Wolfgang Marquardt OWL GmbH.

dortigen freien Kapazitäten anderen Unternehmen zur Verfügung gestellt werden. Dafür haben die Gründerin Xiaojun Yang und der Gründer Alexander Pöhler eine digitale Plattform entwickelt, auf der alle Arten von Produktionsdienstleistungen angeboten werden. Yang erhielt die Förderung „Women TechEU“ der Europäischen Kommission in Höhe von 75.000 Euro. Das Programm richtet sich an Unternehmerinnen, die ein sogenanntes „Deep-Tech-Start-up“ führen – junge Unternehmen, die auf technischen Innovationen und wissenschaftlichen Fortschritten beruhen, in der Regel jedoch längere Forschungs- und Entwicklungszyklen haben und mehr Zeit, sowie Kapital für ihren Aufbau benötigen als andere Start-ups. Damit sollen mehr Frauen an der Spitze von innovativen Start-ups aus der Hochtechnologiebranche gefördert werden. Im Rahmen des Pilotprogramms wurden europaweit 50 Förderungen vergeben. Neben der finanziellen Unterstützung profitieren die Unternehmerinnen von Mentoring und Coaching im Rahmen des Programms „Women Leadership“ des Europäischen Innovationsrats (EIC) sowie von EU-weiten Netzwerkveranstaltungen.

„Meet, Greet + Beat": 2. Platz für Vansite

Gemeinsam mit dem Ministerium für Wirtschaft, Innovation, Digitalisierung und Energie des Landes Nordrhein-Westfalen (MWIDE) brachte die garage33 im Mai 2022 ein neues Veranstaltungsformat auf den Paderborner Campus: die Roadshow „Meet, Greet + Beat“ der Neuen Gründerzeit NRW. Fünf Start-ups, die durch das Gründerstipendium NRW gefördert werden, präsentierten ihre Ideen vor einer Jury. Das Team von „VanSite“, das eine Tourismus-App entwickelt hat, erhielt den zweiten Platz und durfte sich über ein Preisgeld in Höhe von 1.000 Euro, gesponsert durch die NRW.BANK, freuen.

„OWL-Innovationspreis MARKTVISIONEN 2021/2022" für CodeShield und ENERVATE

Am 16. Dezember 2021 ging der OWL-Innovationspreis MARKTVISIONEN in zwei von drei Kategorien an Teams aus der garage33. In der Kategorie „Zukunft gestalten“ wurde „ENERVATE“ ausgezeichnet. Das Start-up saniert mit eigens entwickelten Thermomodulen Altbauten energetisch so effizient, dass sie den Standards eines Neubaus erreichen. Und das ohne, dass die Bewohner:innen während der Sanierung das Haus verlassen müssen, denn die Module werden von außen an das Haus angebracht. „CodeShield“ erhielt den Start-up Preis für eine erfolgsversprechende Unternehmensgründung. Das Team schützt Unternehmen vor Hacker-Angriffen und hat dafür eine Software für sichere Datenspeicherung in der Cloud entwickelt. Ihre innovative IT-Security Lösung findet Sicherheitslücken in den Anwendungen und hat hiermit z. B. auch schon zur Sicherheit der Corona-Warn-App beigetragen. Der OWL-Innovationspreis MARKTVISIONEN wird alle zwei Jahre von der OWL GmbH ausgeschrieben und soll Innovationen aus der Region stärken sowie ins Blickfeld der Öffentlichkeit rücken. Der Start-up Preis ist mit einem Preisgeld von 5.000 Euro und einem Beratungspaket dotiert. Hauptförderer des Wettbewerbs, der zum 14. Mal stattfand, sind die Stadtwerke Bielefeld sowie Westfalen Weser Energie, darüber hinaus Adam Design, die Unity AG und die Volksbank Bielefeld-Gütersloh.

Start-up Award 2022 des Handelsblatts" für Vaira

Am 11. Mai wurde Vaira auf der Handelsblatt Jahrestagung „Stadtwerke“ in Berlin als Start-up des Jahres ausgezeichnet. Der Preis prämiert junge, innovative Unternehmen, die intelligente Lösungen für die Energiewirtschaft entwickeln und so zur Bewältigung der Herausforderungen von Stadtwerken beitragen. Im Vorfeld der Tagung kamen mehr als 40 Start-ups dem Aufruf des Handelsblatts nach und bewarben sich, die fünf Besten durften im Rahmen der Tagung vor einer Jury aus Vetreter:innen der Stadtwerke pitchen. Vaira ging mit 48 Prozent der Stimmen als Sieger hervor. Das Team entwickelt eine Plattform zur digitalen Transformation der Energie- und Baubranche, auf der es Bauunternehmen, kommunale Stadtwerke und überregionale Versorger zusammenbringt. Sie besteht aus einer Smartphone-App und einer Webanwendung und ermöglicht, dass Arbeiten und Vermessungen auf der Baustelle per App vorgenommen oder dokumentiert werden und von anderen Stellen sofort eingesehen und ausgewertet werden können.

"Thüringer Investor Days 2022" – Auszeichnung für Cellgo

Unter dem Motto „Spotlight on Innovation“ trat das Team von „Cellgo“ im Juni 2022 im Pitch-Wettbewerb der „Investor Days Thüringen“ in Erfurt an. Sie gewannen einen von fünf Preisen und setzte sich damit gegen über 90 internationale Bewerbungen und 19 andere Pitches im Finale durch. Cellgo entwickelt ein robotergestütztes autonomes Warenlager, das es vor allem kleinen und mittelständischen Unternehmen ermöglicht, eine einfache, flexible und skalierbare Lagerautomatisierung zu gestalten. Die „Investor Days Thüringen“ wurden von der Stiftung für Technologie, Innovation und Forschung Thüringen (STIFT) ausgerichtet, die Sach- und Geldpreise für die Gewinner:innenteams persönlich vom thüringischen Wirtschaftsminister Wolfgang Tiefensee überreicht.

Das hochschulinterne Stipendienprogramm "Kickstart@TH OWL"

Bereits elf Mal konnte das Stipendienprogramm „Kickstart@TH OWL“ im Jahr 2022 an Studierende und Mitarbeiter:innen der Technischen Hochschule OWL für besonders innovative Ideen vergeben werden. Mit über 50 Bewerbungen wurde das Förderprogramm, finanziert durch das Bundesministerium für Bildung und Forschung, an der TH OWL sehr gut angenommen. Das Stipendium ermöglicht den Gründungsinteressierten über einen Zeitraum von sechs Monaten und mit bis zu 7.500 Euro die Erprobung ihrer Idee und den Bau erster Prototypen. Im Rahmen einer Workshop-Woche und mit fachlichem 1:1 Coaching durch das Team des Gründungszentrums werden die Stipendiat:innen nicht nur finanziell, sondern auch ideell unterstützt.
Im Jahr 2022 haben folgende Teams das Stipendium gewonnen: Valetudoo (smarter Kabelzugturm mit Sensorik, die die Bewegungen der Sporttreibenden erkennt und analysiert), Frumo (Holzfaserplattenersatz aus Fruchtabfällen), BioSonix (bioaktive Peptide aus pflanzlichen, proteinreichen Nebenströmen für kosmetische Produkte), Motionsystem (Maschine, die die Produktionsverfahren 3D-Druck von Kunststoff- und UV-Harzteilen, Lasergravur und Bearbeitung sowie

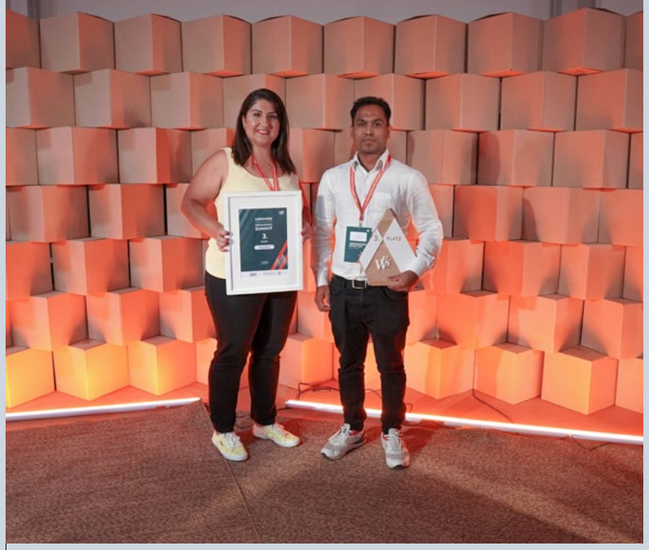




Bild 01: V. l. Dilek Rencber und Al Mammun von WeAreFiber.

Bild 02: Michael Morasch von Matchmap nimmt den ANDREA HEININGER AWARD 2022 entgegen.

Herstellung von Leiterkarten bündelt), PlusNine (Alkoholischer Getränkesirup wird durch die Verdünnung mit Mineralwasser ein fertiges Mischgetränk mit 5 %vol), Tao Maō (Getränkekonzept auf Basis von Cascara – die Schale und das Fruchtfleisch der Kaffeekirsche), Neurons4pets (Analyse von Röntgenbilder mittels künstlicher Intelligenz für Tierärzt:innen), CARASMA (digitale Gesundheitsförderung für Unternehmen durch die Nutzung der virtuellen Realität), Sleppy Time Sally (nachhaltige Kinder- und Babypflegeprodukte nach dem Zero-Waste-Prinzip), ClipHut (intelligentes und nachhaltiges Holzbausystem für Leichtbauweisen und Möbel), Vecchie Mura (nachhaltiger und ökologischer Cocciopesto-Putz aus Kalkverbundstoff und rund 70 Prozent recyceltem Bauschutt).

Gründerinnen Summit – Women Entrepreneurs in Science (WES) 2022

Zum zweiten Mal fand am 30. Juni 2022 an der Bergischen Universität Wuppertal der Gründerinnen Summit statt. Mit 17,7 Prozent der Start-up Gründungen durch Frauen, sind Gründerinnen immer noch stark unterrepräsentiert. Mit diesem Event wurde Aufmerksamkeit für das Thema geschaffen und sowohl Gründerinnen als auch ihre Start-ups und Angebote ins Rampenlicht gerückt. Das Team WeAreFiber, bestehend aus Dilek Rencber, Al Mammun und Emilia Wirth, präsentierte beim Start-up Battle ihre smarte Therapieweste vor einer hochkarätigen Jury. Die Weste ist so konzipiert, dass sie die Rehabilitation und den Alltag von Menschen mit krankheitsbedingten oder chronischen Einschränkungen verbessert. Sie unterstützt dabei nicht nur die Patient:innen beim (Wieder)Erlernen von motorischen Fähigkeiten, die integrierte Technologie dokumentiert gleichzeitig den Therapieverlauf und macht diesen für das behandelnde Personal sichtbar. Mit diesem engagierten und inspirierenden Vorhaben belegte das Team den 3. Platz.

Andrea Heininger Award 2022

Im Rahmen des E-Commerce BBQ am 02.09.22 wurde das Team von Matchmap mit dem Andrea Heininger Award ausgezeichnet. Dieser Award ist für jene gedacht, die eine Idee haben und den Mut mitbringen, sie auch in die Welt zu tragen. Ein Preis, der gute Ideen herauskitzeln und vorantreiben will und dabei die Devise vertritt: einfach (mal) machen!
Michael Morasch, Till Uphoff, Thorben Markmann, und Patrik Meyer sind in diesem Sinne Macher und haben es sich zum Ziel gesetzt, mit ihrer App mehr Sichtbarkeit für kleine und große, regionale sowie überregionale Sportevents zu schaffen. Zukünftig werden alle möglichen Veranstaltungen jeglicher Sportarten einfach und bequem per App abrufbar sein – eine echte WIN-WIN-Situation für Vereine, Sportler:innen und Zuschauer:innen, findet die Jury. Das Gewinnerteam erhält ein Preisgeld von 3.000 Euro, gesponsert von der Crefopayment GmbH & Co. KG und der Creditreform Herford & Minden Dorff GmbH & Co. KG.

Eventkalender 2022

Januar

Gründerinnen Stammtisch
Ideenwerkstatt
Kooperationsveranstaltung mit MTP

Februar

MAKER Workshop
garage33 | Infoabend
Spatenstich Start-up Campus OWL
Prototype your PhD

März

Fokus Monat | Woman Up
garage33 | Kick off Accelerator Batch #1

April

TOP TALENT | Kick off Programm 2022
garage33 | Alumni Netzwerktreffen
Start-up Job Speed Dating
1. Pizza Night für Studis
Jahresabschlussevent 2021 (Nachholtermin)

Mai

garage33 meets Campus
Meet, Greet & Beat
garage33 | Beiratssitzung
NEXT LEVEL
Demo Day

Juni

Disrupt Workshop mit INTILLION
Call For Ideas Finale
Disrupt Workshop mit Cargo Digital World

Fokus Monat: Women Up
garage33 | Accelerator Batch #1
TOP TALENT Programm 2022

Juli

garage33 | Abschluss Accelerator Batch #1
Impact Festival
TOP TALENT | Abschluss Programm 2022
Kooperationsveranstaltung mit dem AStA

August

Prototype your PhD
garage33 | Sommer Netzwerktreffen

September

Top Talent Community Day
UrbanLand Sommer Stadtfest im Zukunftsquartier Paderborn

Oktober

Start-up Basics für Chemiker:innen
garage33 | Strategietagung
garage33 meets Campus
Tag der offenen Tore
Start-up Job Speed Dating
Start-up Bootcamp
OWL START-UP PITCH 2022
Gründen aus technischen Fakultäten

November

Venture Talk mit Chemstars.NRW
Infoabend für Stipendien & Fördermöglichkeiten

Dezember

Alumni Jahresabschluss Event
Top Talent Community Day

Gründer:innen Stammtisch Maker Workshops Ideenwerkstatt

* Stand 26.09.2022



Highlights 2022

Autorin **Carola Pense**

Meet, Greet & Beat

Die Roadshow für Gründende in NRW

Anfang Mai machte die NRW-weite Veranstaltungsreihe des Ministeriums für Wirtschaft, Innovation, Digitalisierung und Energie des Landes Nordrhein-Westfalen (MWIDE) Halt auf dem Campus der Uni Paderborn. Ziel des Formates war es, das Gründungsökosystem der Region für Gründungsinteressierte greifbarer und zugänglicher zu machen. Gemeinsam mit Christoph Dammermann, Staatssekretär des MWIDE, eröffnete Prof. Dr. Birgitt Riegraf, Präsidentin der Universität Paderborn, die Veranstaltung. Der Hörsaal glich einer großen Messe mit zahlreichen Ständen von regionalen Start-ups und Partnern aus unserem Gründungsökosystem. Mittelpunkt des Abends war ein Pitchwettbewerb, bei dem fünf Teams aus ganz OWL gegeneinander antraten, um die Jury von sich zu überzeugen. Die garage33 schickte die Teams VanSite und Ladeplan ins Rennen. Außerdem mit dabei waren die Teams Recommendy (Founders Foundation), Crocodile Health GmbH (GründungsOffensive Paderborn) und Credular (FH Bielefeld). Letztendlich überzeugte das Team von Recommendy mit ihrer KI-basierten Technologie für Online Shops Jury und Publikum gleichermaßen und nahm das Preisgeld mit nach Hause. Den zweiten Platz belegte das Team VanSite mit ihrer App zur Buchung von Camping-Stellplätzen.

Die Veranstaltung hat eindrücklich gezeigt, wie gut das OWL-weite Netzwerk aus gründungsunterstützenden Institutionen zusammenspielt, um ein gemeinsames Ziel zu erreichen: OWL als erstklassigen Standort für Start-up Gründungen zu etablieren.



Bild 01: Die Jury und die Gewinnerteams des Pitchwettbewerbs.



Bild 02: Staatssekretär Christoph Dammermann und Prof. Dr. Sebastian Vogt begrüßten das Publikum.



Bild 03: Das Team von VanSite freute sich über den zweiten Platz.







NEXT LEVEL

50 Jahre Start-up Kultur an der Universität Paderborn und 5 Jahre garage33

Feste muss man feiern, wie sie fallen. Und besser hätten sie in diesem Jahr nicht fallen können. Gemeinsam mit mehr als 300 Gästen ließen wir Korken und Konfettikanonen knallen und zelebrierten im Mai 50 Jahre Uni Paderborn, das 5-jährige Bestehen der garage33 sowie den Abschluss des allerersten garage33 Accelerators.

Das offizielle Rahmenprogramm – ein von der NRW.BANK finanzierter Pitchwettbewerb als Abschluss des Accelerators und eine Messe, auf der sich aktuelle Ausgründungsprojekte der garage33 präsentierten – lud die Gäste ein, in das Ökosystem der garage33 zu tauchen. Das Sponsoring durch die VerbundVolksbank OWL, die Sparkasse Paderborn-Detmold sowie die Universitätsgesellschaft sorgte für das leibliche Wohl aller. Auch ehemalige und aktuelle Gründerinnen und Gründer unserer garage33 zeigten vollen Einsatz, indem sie die Gäste mit kühlen Getränken versorgten und so maßgeblich zum Erfolg der Veranstaltung beitrugen.

Zu guter Letzt wurde sogar das Tanzbein geschwungen, sodass wir mit Stolz feststellen durften, dass diese Veranstaltung einer solchen Geburtstagsfeier würdig war.

Bild 01: Unsere Universitätspräsidentin Prof. Dr. Birgitt Riegraf (Mitte) eröffnete den Abend.

Bild 02: Auf dem Gelände hinter der garage33 gab es neben gutem Wetter auch einen kleinen Biergarten, einen Grill und das Outdoor-Streaming des Demo Days.

Bild 03: Prof. Dr. Sebastian Vogt und Prof. Dr. Rüdiger Kabst schnitten die Geburtstagstorte an.

Bild 04: Ein Dreamteam hinter der Theke: V. l. Olivia Koslick, Marieke Funck, Dr. Slawa Tomin (garage33) und Paul Liebersbach (Cozewell).

Bild 05: Bernd Paulus vom Team Azernis zeigte vollen Einsatz.

Bild 06: Carola Pense (garage33) und Tobias Vorwerk (Wirtschaftsförderung Paderborn) fingen ihre gute Stimmung am garage33 Selfiepoint ein.

Bild 07: Dem Team von Unchained Robotics wurde feierlich das Qualitätslabel der Universität Paderborn verliehen.











Call For Ideas 2022

Der Ideenwettbewerb für OWL endlich wieder in Präsenz

Nach nunmehr zwei Jahren coronabedingter Durststrecke und rein digitalen Wettbewerben, durften wir die Gäste der Finalveranstaltung in diesem Jahr endlich wieder in die Räumlichkeiten unseres Partners, der VerbundVolksbank OWL, einladen. Acht Teams pitchten vor mehr als 100 Gästen um die Gunst der Jury und damit um die drei mit Preisgeldern dotierten Plätze auf dem Treppchen. Das Finale stellt zwar das Highlight des Wettbewerbs dar, allerdings begann die Vorbereitung hierauf auch in diesem Jahr schon im März mit dem Aufruf zur Einreichung der Ideen. Bis Einsendeschluss erreichten uns etwa 30 Ideen, die von einem Team – bestehend aus Mitarbeitenden der garage33 und unseren Kooperationshochschulen FH Bielefeld und TH OWL – mehrfach gelesen, bewertet und mit Feedback für die Einreichenden versehen wurden. Im nächsten Auswahlschritt führten wir mit etwa der Hälfte aller Teams und Einzelkämpfer:innen Gespräche, um sie kennenzulernen und ihre Ideen besser zu verstehen. Im Nachgang wurde auch in diesem Jahr heiß im Team diskutiert, wer in die Riege der Finalist:innen aufgenommen werden sollte. Geschafft haben es: Equesto, EscrowTrade, LoPo Online, NexTTickets, Palprint, ReFi, Ufundi und Valetudoo. In den Wochen vor dem Finale wurden die Teams durch individuelle Coachings und einem Pitchtraining auf ihren großen Auftritt vorbereitet. Und was sollen wir sagen: Durch die Bank weg waren alle hochmotiviert bei der Sache und konnten am Finaltag sowohl das Publikum als auch die Jury mit der hohen Qualität ihrer Präsentationen begeistern. Letztendlich fand die sechsköpfige Jury die Ideen von Robin Rust (EscrowTrade, 3. Platz), Andreas Ribul, Paul Lindner und Sebastian Frücht (Palprint, 2. Platz) sowie Jona Hauch und Jan Gröpper (NexTTickets, 1. Platz) am überzeugendsten.

„Hier stehen junge Menschen aus ganz OWL voller Mut, Begeisterung und Vision auf der Bühne, die dem Auditorium ihre Ideen präsentieren. Aus vielen der Finalist:innen der vergangenen Call For Ideas, ob Preisträger:innen oder nicht, sind im Zeitverlauf erfolgreiche Gründer:innen erwachsen“, so Rüdiger Kabst. Damit umschreibt er das Ziel des Formates. Wir möchten junge Menschen ermutigen, ihre Ideen weiterzuentwickeln und gegebenenfalls dabei zu erkennen, dass es oft gar kein Hexenwerk ist, sie in die Tat umzusetzen, wenn man genug Motivation mitbringt.

Bild 01: Alle Finalist:innen, die Jury sowie die Schirmherren des Call for Ideas, Prof. Dr. Rüdiger Kabst und Ansgar Käter.

Bild 02: Jan Gröpper (Mitte) von NexTTickets freute sich gemeinsam mit Ansgar Käter und Prof. Dr. Rüdiger Kabst über den ersten Platz und das Preisgeld von 1.500 Euro.

Bild 03: V. l. Benedikt Goeken, Dani König, Dr. Elke Radeke, Lena Hartmann, Reinhard Rabenstein und Tristan Niewöhner hatten als Jury am Ende die Qual der Wahl.

Bild 04: V. l. Prof. Dr. Rüdiger Kabst und Ansgar Käter begrüßten die Zuschauenden beim Call For Ideas Finale 2022 im VolksbankForum.









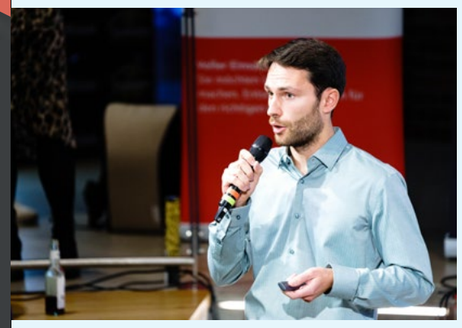
Ansgar Käter
Vorstandsvorsitzender der VerbundVolksbank OWL eG

„Ich bin immer wieder beeindruckt von dem innovativen Spirit, der beim ‚Call For Ideas‘ hautnah erlebbar ist. Die Start-up-Szene in Ostwestfalen-Lippe ist sehr agil. Das hat sich auch beim spannenden Finale in diesem Jahr in unserem VolksbankForum wieder eindrucksvoll bestätigt. Der Wettbewerb zeigt, wie viele hervorragende Geschäftsideen und kreatives Potenzial es in unserer Region gibt. Junge Gründerinnen und Gründer zu vernetzen und zu unterstützen ist uns ein ganz besonderes Anliegen. So können beispielsweise auch etablierte Unternehmen und Start-ups miteinander kooperieren und voneinander profitieren. Damit stärken wir letztendlich alle gemeinsam unseren Wirtschaftsstandort. Unser Kompetenzfeld ‚Digitale Wirtschaft und Start-ups‘ berät schon seit mehreren Jahren Start-ups in allen Phasen ihrer Entwicklung.“

garage33.de









OWL Start-up Pitch 2022

Der jährlich stattfindende „OWL Start-up Pitch“ vernetzt Gründer:innen aus OWL mit Investor:innen. Von Beginn an ist die Sparkasse Paderborn-Detmold Netzwerkpartner der garage33. Bereits zum achten Mal hatten Ende Oktober ausgewählte Start-up Teams die Gelegenheit, ihre innovativen Geschäftsideen vorzustellen, sich mit etablierten Unternehmer:innen sowie Kapitalgeber:innen zu vernetzen und Investments anzubahnen. Neu in diesem Jahr war die Öffnung der Veranstaltung auch für überregionale Geldgeber:innen, was deutschlandweit Anklang fand. Wie bereits im letzten Jahr wurde die Veranstaltung im Hybridformat live aus der garage33 übertragen. Die Teams „Excellence Coatings“, „LiWAVE“, „Azernis“, „FINDIQ“ und „insightsON“ hatten jeweils fünf Minuten Zeit, sich vor rund 100 Business Angels und Investor:innen zu präsentieren. Anschließend hatten die anwesenden Zuschauer:innen drei Minuten, ihre Fragen an die Teams zu stellen. Bei der Vorbereitung auf den Abend wurden die Gründerinnen und Gründer in diesem Jahr von den Branchengrößen „Ventury Analytics“ sowie „Earlybird Ventures“ unterstützt. Ein Highlight der Veranstaltung war die Auszeichnung der „garage33 Top Investoren“ – insgesamt gingen rund 10 Millionen Euro an Förderungen an Teams aus der garage33. Den ganzen Bericht findest du ab Seite 84.

Bild 01: Hubert Böddeker auf der Bühne.

Bild 02: Sven Wauschkuhn präsentierte die easy-to-clean Beschichtung von Excellence Coatings.

Bild 03: (V. l. unten) Catharina Vonnahme, Prof. Dr. Rüdiger Kabst und Prof. Dr. Sebastian Vogt zeichneten die garage33 Top Investoren 2022 aus.



Hubert Böddeker
Vorstand Sparkasse Paderborn-Detmold

„In der letzten Dekade hat sich die Gründerszenerie in OWL deutlich entwickelt. Die Sparkasse Paderborn-Detmold hat sich als größtes regionales Kreditinstitut in vielfältiger Weise eingebracht, um die Dynamik dieser zukunftsweisenden Entwicklungen zu erhöhen. Junge Menschen an Fragen zur Selbstständigkeit heranzuführen, sie bei Businessplanungen zu unterstützen, Beteiligungsfinanzierungen zu organisieren, Wachstumsfinanzierungen zu realisieren oder auch mit potenziellen Business Angels zusammenzubringen, zeigen die Vielfalt der Unterstützungsleistungen der Sparkasse auf. All das machen wir aus tiefster Überzeugung, die regionale Entwicklung OWLs nachhaltig voranzubringen. Hierfür ist auch der OWL Start-up Pitch, den wir jährlich gemeinsam mit der garage33 ausrichten, ein großartiges Werkzeug.“

GARAGE 33
TECHNOLOGIEPARK 8
33100 PADERBORN

OWL START-UP PITCH

- DEIN START-UP BENÖTIGT KAPITAL ?
- DU BIST BEREIT, VOR INVESTOR:INNEN ZU PITCHEN ?

SICHERE DIR DEINEN PLATZ AUF UNSERER BÜHNE & ÜBERZEUGE REGIONALE & ÜBERREGIONALE BUSINESS ANGELS & VC’S DAVON, IN DICH & DEIN TEAM ZU INVESTIEREN.

WEITERE INFORMATIONEN

UNIVERSITÄT PADERBORN
garage33
TECUP
Sparkasse Paderborn-Detmold
EXZELLENZ START-UP CENTER NORDRHEIN-WESTFALEN

„Regionales Start-up Ökosystem“

garage33 Beirat und finanzielle Stifter ziehen beeindruckende Zwischenbilanz

Autorin **Lena Gold**

Die garage33 feierte im Mai 2022 ihr fünfjähriges Bestehen. Im Rahmen einer feierlichen Veranstaltung am Montag, den 23. Mai, haben die finanziellen Stifter gemeinsam mit den Verantwortlichen auf eine erfolgreiche Entwicklung zurückgeblickt. Prof. Dr. Rüdiger Kabst, wissenschaftlicher Leiter des Technologietransfer- & Existenzgründungs-Centers der Universität Paderborn (TecUP), sowie Prof. Dr. Sebastian Vogt, Geschäftsführer des TecUP, stellten dabei die Gründungslandschaft rund um die garage33 vor. Auch die Stifter sprachen über die Bedeutung und ihre Motivation zur Förderung der Start-up Szene in der Region.

„Das Wachstum und die Profilierung des regionalen Gründungsökosystems wäre ohne die wertvolle Unterstützung der hier versammelten Stifter nicht möglich. So wären wir ohne die Anschubfinanzierung der Stifter nicht in der Lage gewesen, solch zukunftsweisende Projekte wie den Aufbau der garage33, die Gewinnung des Exzellenz Start-up Center (ESC.OWL) oder das Bauprojekt des Akzelerator.OWL in Ostwestfalen-Lippe umzusetzen“, stellt Rüdiger die Bedeutung der Stifter für das regionale Gründungsökosystem und die garage33 heraus. „Neben den Unterstützern aus Wissenschaft, Politik und Wirtschaft sind es insbesondere die regionalen Stifter, ohne die der Aufbau eines derartigen Start-up Ökosystems nicht möglich ist“, bekräftigt Sebastian das gemeinsame Engagement.

„Es war immer das Ziel von Heinz Nixdorf, junge Leute zu ermutigen, ihr Schicksal in die eigene Hand zu nehmen und dabei unternehmerisch zu denken und zu handeln. Wir freuen uns, in diesem Leuchtturmprojekt einen Beitrag dazu leisten zu können, dass aus der Grundlagenforschung der Universität Paderborn und den anderen Hochschulen der Region erfrischend ehrgeizige Start-ups mit tollen Ideen entstehen“, betont Prof. Dr. Nikolaus Risch, Vorstandsmitglied der Heinz Nixdorf Stiftung. Dr. Otto Drosihn, Vorstandsvorsitzender von Paderborn überzeugt. e.V.: „Wir sind Förderer seit der ersten Stunde – jeder investierte Euro hat sich mehr als gelohnt. Seit ihrer Gründung vor fünf Jahren hat sich die garage33 zu einem bedeutenden Innovationstreiber mit überregionaler Strahlkraft entwickelt, sodass sie heute zu einem der zentralen Leistungsträger in der landesweiten Start-up Szene zählt.“

„Wir sind Förderer seit der ersten Stunde – jeder investierte Euro hat sich mehr als gelohnt."

„Durch die Förderung des universitären Gründungsökosystems unterstützen wir mutige Hochschulausgründungen, um innovative Geschäftsmodelle zu realisieren. Der Austausch zwischen Gründern und etablierten Unternehmern ermöglicht neue Geschäftsideen. Damit wird die Wirtschaft gestärkt und es entstehen neue Arbeitsplätze“, erklärt Arnd Paas, Vorstandsvorsitzender der Sparkasse Paderborn-Detmold.

Karl-Heinz Rawert, stellvertretender Vorstandsvorsitzender der VerbundVolksbank OWL, erläutert: „Die garage33 steht für Zukunft, Fortschritt und natürlich für Talente. Mit unserem Engagement wollen wir dazu beitragen, OWL nachhaltig als Gründungsregion zu etablieren, Start-ups und bestehende mittelständische Unternehmen zusammenzuführen und jungen Talenten die Chance zu geben, ihr unternehmerisches Potential auszuschöpfen.“

Auch Michael Dreier, Bürgermeister der Stadt Paderborn, ist stolz auf die garage33: „Durch die Kooperation wichtiger Partner wurden neue Möglichkeiten für die Start-up Szene Paderborns und die gesamte Gründungsregion OWL geschaffen und die Kompetenzen und Stärken der Region strategisch gebündelt.“ Die garage33 sei ein bedeutender, zukunftsweisender Akteur für den Wirtschafts- und Wissenschaftsstandort Paderborn.





Beiratssitzung der garage33

Im Anschluss an die Vorstellung der finanziellen Stifter fand die Beiratssitzung der garage33 statt. Nach der Eröffnung durch Rüdiger und Sebastian stellten sich die anwesenden Beiratsmitglieder vor. Rüdiger und Sebastian berichteten über das Wachstum und die Profilierung der garage33 sowie über die aktuellen Projekte, das ESC.OWL und das Bauprojekt Akzelerator.OWL. Danach wurde der neue Beirat bis Ende 2024 durch die garage33 bestellt. Neben ehemaligen Beiratsmitgliedern kamen auch neue hinzu, unter anderem Alumni der garage33. Dr. Otto Drosihn wurde als Vorsitzender und Bürgermeister Michael Dreier als Stellvertreter wiedergewählt. Dr. Thomas Reiher, garage33-Alumnus und Gründer der AMendate GmbH, wurde als zweiter Stellvertreter des Beirats neu gewählt. Den Abschluss der Veranstaltung bildeten Präsentationen von sechs Gründungsteams. In sogenannten „Pitches“ präsentierten die Teams, die in der garage33 entstanden sind, innerhalb von fünf Minuten ihre innovativen Geschäftsideen. Mit assemblean, deren Vision es ist, eine vollständige Auslastung von Produktionsanlagen zu erreichen, und Excellence Coatings, die eine innovative „Easy-to-clean“-Beschichtung entwickelt haben, eröffneten zwei junge Start-ups die Präsentationen. Danach folgten mit Unchained Robotics und maxcluster zwei reife Start-ups. Unchained Robotics liefert Systemlösungen für eine effiziente und flexible Automatisierung von Fertigungsprozessen in kleinen und mittelständischen Unternehmen, maxcluster optimiert das E-Commerce Hosting für Online-Händler und Agenturen. Mit Cargoboard und Intellicant folgten schließlich Start-ups, die aus der Zusammenarbeit mit Premiumpartnern der garage33 hervorgegangen sind. Cargoboard widmet sich mit ihrem innovativen Geschäftsmodell der Digitalisierung der Logistikbranche und Intellicant bietet intelligente Lösungen im Bereich von Kläranlagen. Anschließend blieb noch Zeit für ein lockeres „Get-together“.

Bild 01: (V. l. oben) Thomas Begemann, BENTELER Group, Dr. Stefan Pecoroni, GEA Group AG, Prof. Dr. Sebastian Vogt, TecUP, Arnd Paas, Sparkasse Paderborn-Detmold, Martin Nixdorf, Heinz Nixdorf Stiftung/Stiftung Westfalen, Dr. Thomas Reiher, Hexagon AG (ehemals AMendate GmbH), Artur Nachtigal, Cargoboard GmbH & Co. KG, Daniel Weiner, StudyHelp GmbH, Peter Hübinger, Miele & Cie. KG, Dr. Otto Drosihn, Media-Print Group GmbH und Paderborn überzeugt. e.V., (V. l. untere Reihe) Boris Langerbein, INTILION GmbH, Dr. Tim Brühn, Cargo Digital World AG, Prof. Dr. Rüdiger Kabst, TecUP und Andreas Hartmann, HARTMANN INTERNATIONAL GmbH und Co. KG. Außerdem wurden Bürgermeister Michael Dreier, Paderborn überzeugt. e.V., Dr. Elke Radeke, INCONY AG, Daniel Wehsarg, HELLA GmbH & Co. KGaA (FORVIA) sowie Ansgar Käter, VerbundVolksbank OWL eG, in den Beirat bestellt, die an der Sitzung nicht teilnehmen konnten.

Bild 02: Am 23. Mai 2022 wurden in der garage33 die finanziellen Stifter des Gründungsökosystems vorgestellt. V. l. Arnd Paas, Vorstandsvorsitzender der Sparkasse Paderborn-Detmold, Prof. Dr. Sebastian Vogt, Geschäftsführer des Technologietransfer- & Existenzgründungs-Centers der Universität Paderborn (TecUP), Karl-Heinz Rawert, stellvertretender Vorstandsvorsitzender der VerbundVolksbank OWL (Screen), Dr. Otto Drosihn, Vorstandsvorsitzender von Paderborn überzeugt. e.V., Prof. Dr. Nikolaus Risch, Vorstandsmitglied der Heinz Nixdorf Stiftung und Prof. Dr. Rüdiger Kabst, wissenschaftlicher Leiter des Technologietransfer- & Existenzgründungs-Centers der Universität Paderborn (TecUP).

Seit Stunde Eins mit an Board

Ein Interview mit dem Bürgermeister der Stadt Paderborn

Interview Lena Gold

Guten Tag, Herr Dreier. Vielen Dank, dass Sie sich die Zeit für ein Interview mit uns nehmen. Ohne die Stadt Paderborn und Paderborn überzeugt. e.V. gäbe es die garage33, die im Frühjahr 2022 bereits ihr fünfjähriges Bestehen feiern konnte, als Innovationsquartier für Gründende und Unternehmer:innen nicht. 2017 haben wir gemeinsam mit der Stadt Paderborn und Paderborn überzeugt. e.V. die garage33 ins Leben gerufen. Wie kam es dazu? Was gab die Initialzündung?
Im Dezember 2016 war die Geburtsstunde der garage33. Wir haben zusammengesessen, gemeinsam überlegt, wie wir das Innovationspotential, welches aus der Universität Paderborn heraus entsteht, auch für die regionale Wirtschaft zugänglich machen können.
Und nur fünf Monate später, am 17. Mai 2017, wurde die garage33 im Technologiepark 8 eröffnet. Die Idee war es, Gründungsinteressierten einen Raum für Kreativität, Austausch und die Entwicklung innovativer Geschäftsmodelle zu bieten.

Seit Anbeginn unterstützen Sie als Bürgermeister der Stadt Paderborn die Initiative. Mit viel Engagement stehen Sie seit fünf Jahren an unserer Seite. Woher rührt dieses auch sehr persönliche Interesse für Innovationen und Start-ups?
Wie vielen sicherlich bekannt ist, habe ich zunächst eine Ausbildung im Handwerk zum Elektroinstallateur absolviert, bevor ich Elektrotechnik studiert und nach meinem Abschluss als Diplom-Ingenieur als Abteilungsleiter bei der damaligen PESAG begonnen und dort auch verschiedene Projekte geleitet habe. In dieser Zeit bin ich auch bei den Wirtschaftsjunioren Paderborn-Höxter aktiv geworden und habe über dieses Netzwerk zahlreiche Kontakte zu Gewerbetreibenden knüpfen können.
Diese Erfahrungen haben mir gezeigt, wie wichtig es ist, kreativ zu denken, andere Ansätze auch in der Praxis zu erproben und gänzlich Neues zu wagen. Als Bürgermeister unserer jungen Großstadt ist es mir wichtig, Innovationen zu begünstigen und Start-ups zu fördern.

„Als Bürgermeister unserer jungen Großstadt ist es mir wichtig, Innovationen zu begünstigen und Start-ups zu fördern."

2022 stellen Sie jeden Monat auf Ihrem Social-Media-Kanal eine Erfolgsgeschichte aus der garage33 vor. Wie dürfen wir uns das genau vorstellen und was hat Sie dazu bewegt?
Bei einem gemeinsamen Termin haben Prof. Dr. Kabst und ich überlegt, wie wir schon bestehende Start-ups fördern und gleichzeitig andere Gründungsinteressierte ermutigen können, ihren Traum zu verwirklichen.
In Paderborn haben wir eine großartige Bildungslandschaft mit vielen klugen Köpfen, die mit ihren Start-ups ihre Ideen in die Praxis umsetzen und vieles bewegen möchten.
Da die Stadt Paderborn und die Universität Paderborn ein traditionell gutes Verhältnis und eine enge Zusammenarbeit haben, kam uns schnell die Idee, gemeinsam im Jubiläumsjahr der garage33 jeden Monat ein Start-up mit seinen Informationen auf Social Media vorzustellen.



Michael Dreier

Bürgermeister Michael Dreier, geb. 1961 in Paderborn, hat zunächst eine Ausbildung zum Elektroinstallateur absolviert. Im Anschluss hat er an der Universität Gesamthochschule Paderborn sein Studium der Elektrotechnik als Diplom-Ingenieur abgeschlossen und war danach für rund 15 Jahre als Projekt- und Abteilungsleiter bei der PESAG bzw. E.ON Westfalen Weser in Paderborn tätig. Seit 1994 ist er politisch aktiv; ab 2004 war er Bürgermeister der Stadt Salzkotten und seit 2014 ist er Bürgermeister der Stadt Paderborn.

In der bundesweiten Gründungslandschaft wird Paderborn als Standort für Innovationen und Start-ups oft unterschätzt. Mit dem Thema „Start-ups" assoziieren viele Menschen ausschließlich Hotspots wie Berlin oder München. Doch unsere Region hat das Potential, sich zu einem Leuchtturm für Gründungsvorhaben mit internationaler Strahlkraft zu entwickeln. Was macht Paderborn für Gründerinnen und Gründer attraktiv und wo liegen die Vorteile gegenüber anderen gründungsstarken Regionen wie beispielsweise Berlin?
In unserer Region haben wir einen starken Mittelstand, oftmals inhabergeführte Unternehmen mit kurzen Wegen und gute Netzwerkstrukturen – nicht nur, weil sich die Unternehmerinnen und Unternehmer untereinander kennen. Studierende, Forschende, Start-ups und unser Mittelstand können so gemeinsam innovative Geschäftsmodelle erarbeiten. Dadurch ergeben sich Chancen für die regionale Wirtschaft, Chancen für die Universität als Innovationstreiber und nicht zuletzt für Gründungsinteressierte, die ihre Idee am Markt etablieren wollen.
Unsere Idee war daher, vereinfacht gesagt, alte Hasen und junge Wilde zusammenzubringen. Diese Idee haben wir so auch umgesetzt und sie ist erfolgreich. Aus der garage33 sind bis heute 104 Start-ups entstanden, davon 21 zusammen mit regionalen Wirtschaftsunternehmen.

Unter dem Slogan „Zukunftsquartier Paderborn – Hier entsteht die Stadt von Morgen" entwickelt sich auf dem Barker-Areal auf 54 Hektar, eine Fläche so groß wie 50 Fußballfelder, ein Vorzeige-Stadtteil mit Modellcharakter. Für die Region OWL und die Stadt Paderborn konnten wir neben dem Exzellenz Start-up Center.NRW auch das REGIONALE 2022-Projekt „Akzelerator.OWL" einwerben. Die hochmoderne Immobilie der Universität Paderborn ist das erste Großprojekt auf dem Gelände. Welche Bedeutung hat der zukünftige Start-up Campus OWL für das Zukunftsquartier?
Der Akzelerator ist die Initialzündung für die Entwicklung unseres neuen, innovativen Stadtteils. Damit zeigt unsere Stadt einmal mehr, wie wichtig ihr die „Start-up Szene" für die Zukunft ist. Die Zukunftsschmiede wird dem Paderborner Zukunftsquartier an der Driburger Straße entscheidende Impulse geben und dazu beitragen, dass hier tatsächlich ein Stadtquartier von Morgen entsteht.
Zudem arbeiten Stadt und Universität bei dem REGIONALE 2022-Projekt Hand in Hand. Durch den Bau des Start-up Campus OWL im Zukunftsquartier der Stadt Paderborn soll die infrastrukturelle Unterstützung für die regionalen Start-ups auch in Zukunft weiter ausgebaut und das Quartier der Start-up Szene in Ostwestfalen-Lippe ein neues Zuhause werden. Start-ups, Forschende und Lehrende des TecUP sowie das regionale Gründungsökosystem der garage33 sollen in dem Start-up Campus OWL künftig unter einem Dach zusammenarbeiten, um noch mehr Synergien, Wissenstransfers und persönlichen Austausch zu ermöglichen.
Und da Bildung, Forschung und Arbeit eine gutes Wohnumfeld benötigen, legen wir somit auch gleich den Grundstein für eine Wohnnutzung des Zukunftsquartiers.

Unternehmensgründung als eine mögliche Karriereoption wird häufig übersehen. Was müssen wir tun, um das zu ändern? Und warum ist es wichtig, junge Menschen für das Thema zu sensibilisieren, zu motivieren und zu begeistern?
Mit der garage33, TecUP, dem Akzelerator und dem Start-up Campus OWL schaffen wir eine gründungsfreundliche Umgebung, die es den Gründerinnen und Gründern von Morgen erleichtern soll, den mutigen Schritt in die Selbständigkeit zu wagen. Damit gehen wir in großen Schritten in die richtige Richtung, um mehr Menschen für eine Gründung zu begeistern.
Dies ist wichtig, da viele der Ideen das Potential haben, ein tragfähiges Geschäft aufzubauen. Diese Potentiale gilt es mit Blick auf den Wirtschaftsstandort Paderborn, aber auch Deutschland und Europa, zu entwickeln. Innovative Geschäftsmodelle und Start-ups erhöhen die Wirtschaftsdynamik, schaffen Arbeitsplätze und leisten einen Beitrag zur Zukunftsfähigkeit einer Region.

Was möchten Sie jungen angehenden Gründer:innen mit auf den Weg geben?
Sie finden bei uns in Paderborn zahlreiche Unterstützungsangebote vor. Scheuen Sie sich nicht, diese in Anspruch zu nehmen und von starken Partnerinnen und Partnern, großen Netzwerken und der Erfahrung anderer zu profitieren. Glauben Sie an Ihre Idee und setzen Sie diese um – hier in Paderborn haben Sie das ideale Umfeld dazu!

Der Next Level Demo Day

Autor:innen Lena Gold, Frederic Alexander Starmann, Patrick Mehnert

Anlässlich des 50-jährigen Bestehens der Universität Paderborn durften wir alle Gründungsinteressierten und Kooperationspartner zum Netzwerken und Feiern in der garage33 willkommen heißen. Im Mittelpunkt der Feierlichkeiten standen die Start-ups des garage33 Accelerators. Ihre Reise wurde gekrönt mit dem Demo Day.
In ungezwungener Atmosphäre bekamen die Teams die einzigartige Möglichkeit vor hochkarätigen Business Angels und Venture Capitalists zu pitchen und sich von mehr als 300 Zuschauenden feiern zu lassen. Über einen Livestream konnten auch überregionale Investor:innen das Event verfolgen.
Prof. Dr. Birgitt Riegraf, Präsidentin der Universität Paderborn, freute sich über den Erfolg: „50 Jahre Universität Paderborn, 50 Jahre Start-up Kultur und fünf Jahre garage33: Wir haben viele Gründe zu feiern. Ich freue mich, dass die Gründungskultur hier blüht und bin gespannt auf viele weitere innovative Geschäftsideen, die aus der Universität entstehen."

Die garage33 Accelerator Start-ups pitchen ihre Geschäftsidee

Den Auftakt machte das Naturkosmetik Start-up PureU. Das Jungunternehmen entwickelt, produziert und vertreibt natürliches Make-up für sensible Haut. Darauf folgte der Pitch von Steets. Ein junges Team aus drei Freunden, das ein innovatives und weltweit einzigartiges Zusatzmodul für Unterarmgehstützen entwickelt. Dieses ermöglicht den Anwender:innen, ihre Gehhilfen dank eines alltagstauglichen Systems an jeder gewünschten Stelle schnell und sicher abzustellen. Ein Familienunternehmen war auch dabei: Felix und Patrick, zwei Brüder aus dem Kreis Gütersloh, wollen mit KATMA CleanControl den Reinigungs- und Desinfektionsprozess von LKW-Laderäumen automatisieren und rechnen die Dienstleistung smart über ihr Pay-per-Wash Modell via Cloud ab. Das Medizintechnik Start-up TrainOs ergänzte das Line-up in seiner Vielfältigkeit. Das Team entwickelt eine realitätsnahe Operationssimulation zum Trainieren, Unterrichten und Evaluieren von Operationstechniken, mit aktuellem Fokus auf die risikoreiche Wirbelsäulenchirurgie. Den Abschluss machte die MatchU UG. Sie fokussiert sich auf eine SaaS-Modell-Lösung, mit deren Hilfe mittelständische Unternehmen die Möglichkeit haben, ihre eigene Arbeitgebermarke aufzubauen und somit junge Talente auf dem Arbeitsmarkt von sich zu überzeugen.

Das Pitchformat

Sechs Minuten erhielten die Teams, um die fünfköpfige Jury von sich zu überzeugen. Die Jury, bestehend aus Anke Hosse-Doblinger, Direktorin der NRW.BANK, Marieke Funck, Corporate Entrepreneurship garage33, Adelhard Türling, Gründer und Vorstand der Fellowmind Germany GmbH, Dr. Yvonne Groening, Gründerin und Geschäftsführerin der myconsult GmbH sowie Max Erdmann, Gründer und Geschäftsführer der Vaira UG, hatte im Anschluss an die Präsentationen je zwei Minuten Zeit, Rückfragen an die Teams zu stellen. Alle Teams überzeugten auf ganzer Linie durch eine sorgfältige und konzentrierte Vorbereitung. Durchsetzen konnten sich am Ende Phil Janßen, Thorben Engel und Philipp Battisti vom Team Steets.
„Wir sind beeindruckt von der innovativen Entwicklung. Das Abstützmodul von Steets ist ein sehr greifbares und praktisches Add-on für Unterarmgehstützen, das sicherlich vielen mobilitätseingeschränkten Menschen helfen wird. Zudem haben uns der Pitch, die fachlichen Qualifikationen als auch die Darstellung der Bedarfe wie Marktumfeld und Absatz überzeugt", begründete Anke Hosse-Doblinger die Entscheidung der Jury. Der Publikumspreis ging an das Team von KATMA CleanControl, welches sich über 500 Euro Preisgeld, ebenfalls von der NRW.BANK gesponsert, freuen durfte.











Bild 01: Matthias Frese vom Medizintechnik Start-up TrainOs.

Bild 02: Marius Langenbach von MatchU, eine SaaS-Modell-Lösung für das Recruiting der Zukunft.

Bild 03: Carla Ströher vom Naturkosmetik Start-up PureU.

Bild 04: Felix Kathöfer möchte mit KATMA CleanControl den Reinigungs- und Desinfektionsprozess von LKW-Laderäumen automatisieren.

Bild 05: Thorben Engel vom Team Steets, das ein innovatives und weltweit einzigartiges Zusatzmodul für Unterarmgehstützen entwickelt.

Investments in 2022

Start-ups schließen erfolgreiche Finanzierungsrunden ab

Autor:innen **Catharina Vonnahme, Tobias Rebert**

Investments sind erfolgskritisch für Start-ups, um schnell zu wachsen und hierfür genügend Liquidität vorzuhalten. Wagniskapital von Business Angels und Venture Capital Fonds sind dafür beliebte Investmentalternativen. Zudem signalisiert eine erfolgreiche Finanzierungsrunde das Vertrauen in Wachstum und Zukunftspotential des Geschäftsmodells. Gründerinnen und Gründer sehen neben dem monetären Aspekt einer Business Angels und Venture Capital Finanzierung auch den Mehrwert an Wissenskapital und Netzwerk für das eigene Start-up. Aus diesem Grund freut es uns sehr, dass auch in 2022 viele Start-ups aus dem Netzwerk der garage33 wieder eine (erste oder weitere) Finanzierungsrunde abschließen konnten. Hierzu gehören unter anderem Unchained Robotics, Synctive, Saasmetrix, Steets, Widgetbook, KATMA CleanControl oder Additive Marking.

Unchained Robotics konnte Anfang 2022 ein Seed-Investment in Höhe von 1,7 Millionen Euro mit Archimedes New Ventures und Born2Grow abschließen. Das Investment soll für den Ausbau des Vertriebsnetzwerkes in Deutschland und die technische Weiterentwicklung der Automatisierungsplattform genutzt werden. Das im Jahr 2019 gegründete Start-up hat mittlerweile 19 Teammitglieder, die die Vision gemeinsam vorantreiben. Mit Hilfe des Investments soll das Team um die Gründer Mladen Milicevic und Kevin Freise noch stärker wachsen.

Das EXIST geförderte Start-up **Synctive** konnte ebenfalls in der ersten Jahreshälfte ein Seed-Investment in Höhe von 1,5 Millionen Euro verkünden. An der Finanzierungsrunde partizipierten unter anderem die Berliner Business Angels

Hintere Reihe: Slawa Tomin, Catharina Vonnahme, Bashar Tomeh, Kevin Frese, Mladen Milicevic, Stefan Bölte, Lea Hansjürgen, Prof. Dr. Rüdiger Kabst, unten von links nach rechts: Michael Diesendorf, Carola Pense, Lennart Engel.





Hintere Reihe: Tobias Rebert, Carola Pense, Catharina Vonnahme, Sebastian Vogt, die drei Gründer Phil Janßen, Philipp Battisti und Thorben Engel, Robin Menne, Lena Gold, Rüdiger Kabst, Dominik Schäfer, unten Vanessa Naumann und Lennart Engel.

Saarbrücker21 (SB21), der Frühphasen Investor Capnamic und die Mücke Roth & Company und weitere Angels. Mit dem nun verfügbaren Kapital soll das Team um die drei Co-Founder Manuel Rüsing, Albert Gorlick und Alexander Wunder weiter vergrößert und die Technologie für Equipment-as-a-Service Geschäftsmodelle im Maschinenbau weiterentwickelt werden. Mehr Informationen über das Start-up findest du auf den Seiten 52 und 53.

Das Start-up **saasmetrix** wurde im Jahr 2021 gegründet und konnte eine erste Finanzierungsrunde für ihre B2B Managementsoftware für Lizenzmanagement verkünden. Das Risikokapital wurde hauptsächlich von Investor:innen aus dem deutschen Mittelstand eingesammelt und wird für die Weiterentwicklung des Kernproduktes am Kunden sowie den Teamausbau eingesetzt. Am Pre-Seed Investment im höheren sechsstelligen Bereich haben unter anderem die Beteiligungsgesellschaft des Business Angel Club Berlin-Brandenburg (BACB), start4friends, otris Gründer Christoph Niemann, Mosel Ventures und der Lieferando-Investor Guenter Christmann partizipiert. Mittlerweile beschäftigen die Gründer von saasmetrix, Marcel Banmann, Josua Kurt Köhler und Jerome Louis Fath, zehn weitere Mitarbeiter:innen.

Steets konnte Anfang des Jahres 2022 nicht nur seine offizielle GmbH-Gründung feiern, sondern zugleich ein sechsstelliges Pre-Seed Investment. Am Start-up aus der Gesundheitsbranche beteiligten sich zwei Business Angel, welche das Team, über ihr Investment hinaus, mit ihren fachspezifischen Kenntnissen und Netzwerken unterstützen. Das Kapital wird für die Produktentwicklung des Abstützmoduls für Unterarmgehstützen und die Durchführung erster Pilotprojekte in Kliniken verwendet. Aktuell besteht das Team aus den Gründern Phil Janßen, Philipp Battisti und Thorben Engel. Mehr Informationen über das Start-up findest du auf den Seiten 36 bis 38.

Das B2B SaaS Start-up **Widgetbook**, gegründet im Januar 2022, konnte im Anschluss an das EXIST-Gründerstipendium eine Finanzierungsrunde verkünden. Das Kapital wird hauptsächlich für das breitflächige Ausrollen und die Bekanntmachung ihrer Software, einer Flutter Kollaborationsplattform für Entwickler:innen und Designer:innen, sowie für die Teamerweiterung eingesetzt. Das Team um die Gründer Lucas Josefiak, Julius Michel und Jens Horstmann besteht aktuell aus fünf Teammitgliedern.

KATMA CleanControl, gegründet von den Brüdern Felix und Patrick Kathöfer, konnte ihre erste Finanzierungsrunde in Höhe von 2,1 Millionen Euro mit dem Business Angel Bernhard Brüggen im 3. Quartal 2022 erfolgreich abschließen. Der Investor bringt sein Wissen aktiv in das Unternehmen ein und unterstützt den Aufbau des Vertriebs durch sein Netzwerk im Logistikbereich. Das Investment wird genutzt, um den Aufbau einer Smart Factory und den damit einhergehenden Service voranzutreiben. Der Markteintritt des Teams erfolgte zeitgleich mit der Teilnahme an der IAA Messe im 3. Quartal 2022. Das Team KATMA CleanControl besteht aktuell aus neun Teammitgliedern. Mehr Informationen über das Start-up findest du auf den Seiten 32 bis 33.

Des Weiteren erhielt die **Additive Marking GmbH**, gegründet von Dr. Ulrich Jahnke, Dr. Matthias Habdank und Philipp A. Bornefeld, Anfang 2022 ein Investment im hohen sechsstelligen Bereich. Durch ein Investor:innen-Matching im Jahr 2021 in der garage33, kam der Kontakt zwischen der Gruppe von Business Angels „HAVER“ und dem Start-up zustande. Etwa ein Jahr später kündigten die Additive Marking GmbH, die Archimedes New Ventures GmbH und die Gruppe von Business Angels „HAVER“ einen erfolgreichen Abschluss für eine Finanzierungsrunde an. Mehr Informationen über das Start-up findest du auf den Seiten 50 bis 51.

Stand **Oktober 2022**

Business Angel und Investor



Reinhard Rabenstein

Reinhard Rabenstein, ehemaliger CTO bei Diebold Nixdorf und Teil des Business Angel Netzwerk OWL (BAN.OWL), hat die gesamte Geschichte von der Nixdorf Computer AG bis zum heutigen Diebold Nixdorf als bedeutender Teil des Unternehmens miterlebt. Er war fast 40 Jahre bei Diebold Nixdorf und seinen Vorgängerunternehmen beschäftigt und viele Jahre für die weltweite Entwicklung und Innovationen im Banken-Umfeld verantwortlich. In der Finanzbranche wird er als Meinungsführer und zuverlässiger Ratgeber geschätzt. Seit 2019 ist er aktiver Business Angel und Investor in unserem Netzwerk und gibt so seine langjährige Erfahrung an junge Start-ups weiter.

Interview **Lena Gold**

Reinhard Rabenstein war viele Jahre Chief Technology Officer bei Diebold Nixdorf. Heute gibt er seine Expertise als Business Angel an Gründer:innen weiter. Im Interview erzählt er uns von seiner Motivation, den Aufbau neuer, innovativer Unternehmen zu fördern, über Grundvoraussetzungen für eine erfolgreiche Umsetzung im Markt und von seinem jüngsten Investment in die Additive Marking GmbH.

Hallo Herr Rabenstein. Inwiefern ist für Sie als Investor und Business Angel die Region OWL von Bedeutung?
Das Business Angel Netzwerk OWL (BAN.OWL) verfolgt das Ziel, erfahrene Unternehmer:innen mit jungen Gründer:innen digitaler Start-ups nachhaltig zu vernetzen. Das Netzwerk entsteht vor dem Hintergrund, dass auch in OWL qualifizierte Business Angels mehr denn je gefragt sind, denn sie finanzieren Innovationen in der Frühphase, sind bereit, das Risiko zu tragen und ihre persönliche Zeit in die Jungunternehmen zu investieren.

Seit 2019 sind Sie aktiver Business Angel und Investor im BAN.OWL. Wie kam es dazu und was treibt Sie neben der dementsprechend hohen Renditechance an?
Ich habe viele Jahre als Chief Technology Officer (CTO) in einem großen Konzern weltweit Verantwortung für die Entwicklung und Implementierung von Software-Produkten getragen. Auch nach meinem Ruhestand wollte ich gerne die gemachten Erfahrungen an junge Unternehmen weitergeben. Gerade im Softwaregeschäft geht es darum, skalierbare Lösungen zu entwickeln und diese mit entsprechenden Service-Leistungen anzureichern. Wichtig ist es meines Erachtens auch, wiederkehrenden Umsatz (z. B. Wartungsumsätze) zu erzielen. Wenn diese Grundvoraussetzungen erfüllt werden, besteht auch eine hohe Chance auf erfolgreiche Umsetzung im Markt.

> **„Auch nach meinem Ruhestand wollte ich gerne die gemachten Erfahrungen an junge Unternehmen weitergeben."**

Das BAN.OWL wird durch die garage33 der Uni Paderborn betreut. Bei verschiedenen Pitch- und Netzwerkveranstaltungen bekommen Gründende die Möglichkeit, Kontakte zu potenziellen Kapitalgeber:innen, Mentor:innen, Sparring-Partner:innen und Pilotkund:innen zu knüpfen. Anfang 2021 veranstalteten wir in der garage33 ein Investor:innen-Matching, bei dem sich unter anderem das Team der Additive Marking GmbH (siehe Erfolgsstory S. 54 bis 55) präsentierte, in das Sie ein Jahr später im Kreise der „HAVER"-Gruppe investierten. Was hat es mit der „HAVER"-Gruppe auf sich?
Im Laufe der letzten Jahre haben viele Veranstaltungen rund um Start-ups in Ostwestfalen und speziell auch in Paderborn stattgefunden. Bei diesen Gelegenheiten hat sich die HAVER-Gruppe formiert. HAVER besteht aus den Mitgliedern Horst Joepen, Arjen Klei, Volker Bastert, Eckard Heidloff und Reinhard Rabenstein. Wir sind eine lose Formation von Unternehmern mit unterschiedlichem Know-How in den Bereichen Strategie, Technologie, Vertrieb, Steuern und Finanzen, die das gemeinsame Ziel haben, Start-ups in den verschiedenen Phasen der Entwicklung als Investoren oder Coaches zu unterstützen und damit den Aufbau neuer, innovativer Unternehmen zu fördern. Uns allen macht die Arbeit mit jungen Menschen viel Spaß, wohlwissend, dass es von der ersten Idee bis zum erfolgreichen Unternehmen ein paar Hürden zu meistern gibt.

Was hat Sie überzeugt, in die Technologie von Additive Marking zu investieren? Warum ist das Geschäftsmodell gerade in Hinblick auf erfolgreiches Qualitätsmanagement so wichtig und innovativ?
Der Markt für im 3D-Druckverfahren hergestellte Produkte wird sich in den nächsten fünf Jahren mehr als verdoppeln und damit auf über 37 Milliarden US-Dollar anwachsen. Da Bauteile mit den Druckdaten ähnlich wie Software nahezu beliebig kopierbar sind, steigt auch die Nachfrage nach Lösungen zum Schutz vor Raubkopien und zur sicheren Identifikation gedruckter Komponenten. Und genau an dieser Stelle setzt die Lösung von Additive Marking an. Im industriellen 3D-Druck ist die Additive Marking GmbH als einziger Anbieter (Patent ist angemeldet) in der Lage, robuste, maschinenlesbare Codes direkt während des additiven Fertigungsprozesses untrennbar am Produkt zu erzeugen. Somit ist das 3D-gedruckte Teil fälschungssicher, rückverfolgbar und erlaubt den Zugriff auf beliebige mit dem Bauteil verknüpfte Information. Diese Methode ist schneller, sicherer und wirtschaftlicher als herkömmliche Markierungen, wie zum Beispiel Laser-Markierungen. Neben diesen praxiserprobten Verfahren bietet die Additive Marking GmbH skalierbare Softwarelösungen sowie Schulungen und Beratungen für die Einführung abgesicherter 3D-Druck-Prozessketten für die Fertigung wie auch für Lieferanten und Dienstleister an. Aus unserer Sicht hat das Start-up ein Alleinstellungsmerkmal entwickelt, was HAVER und auch die Archimedes New Ventures GmbH (Böllhof Gruppe) motiviert hat, zu investieren.

Geben Sie uns gerne einen kurzen Einblick: Was ist in dem Jahr zwischen dem Erstkontakt durch unser Investor:innen-Matching und dem Abschluss der Finanzierungsrunde geschehen? Wie liefen die Gespräche und Verhandlungen ab? Welche Entwicklungsschritte beobachten Sie bei Additive Marking seit dem Investment?
Bis zur finalen Vertragsunterschrift bezüglich der Finanzierungsrunde haben wir sehr viele auch kritische Gespräche HAVER-intern sowie auch mit der Additive Marking GmbH geführt. Dabei ging es weniger um die Implementierung der Software, sondern vielmehr um die Go-To-Market-Strategie in Form von skalierbaren Lösungen und dem aufzubauenden Beratungsgeschäft. Ein weiteres Thema war auch die Zusammensetzung des Teams um die Gründer Dr. Ulrich Jahnke, Dr. Matthias Habdank und Philipp Alexander Bornefeld. Die Basis für eine Beteiligung ist natürlich auch die Ermittlung des Werts der Unternehmung, was uns einige „spannende" Diskussionen brachte. Insgesamt sehen wir unsere Aufgabe auch darin, in kritischen Momenten Lösungsszenarien gemeinsam zu erarbeiten, gefolgt von praxisnaher Umsetzung.
Seit der erfolgreichen Finanzierungsrunde treffen wir uns regelmäßig, um die Weiterentwicklungen des Portfolios zu besprechen. Additive Marking hat sehr frühzeitig potenzielle Kunden bei der Entwicklung eingebunden. Mittlerweile wurden wichtige Kundenimplementierungen durchgeführt und die Sales-Pipeline wächst stetig. Die Herausforderungen bestehen weiterhin darin, „alte Zöpfe" in den 3D-Druck Fertigungsprozessen abzuschneiden und durch Lösungen, wie die von der Additive Marking GmbH, zu ersetzen.

Sie haben durch Ihre geschäftlichen Tätigkeiten die Souveränität für zukünftige Business Angel Investitionen bewiesen und bereits mit Wagniskapital in Start-ups investiert.

Neben dem Investment stehen Sie jungen Start-ups mit Ihrer Expertise und Ihrem Know-how zur Seite. Wo sehen Sie die größten Herausforderungen für junge Start-ups und in welchen Bereichen ist der Beratungsbedarf am signifikantesten?
Eine der Herausforderungen von Start-ups sehe ich darin, dass die Ideen so beschrieben werden, dass beispielsweise ein Investor oder Business Angel darin ein vermarktbares Potential sieht. Hier unterstützt beispielsweise das TecUP und die garage33 in Paderborn ganz ausgezeichnet. Auch frühzeitige Gespräche mit Business Angels können wichtige Leitplanken für die Umsetzung der Ideen darstellen. Neben den Finanzierungsphasen (Gründung bis zur Beteiligung von Investoren) sehe ich das größte Problem im Vertrieb bzw. der Kundengewinnung.

> **„Umgebt euch mit Menschen, die euch mit Rat und Tat zur Seite stehen."**

Was möchten Sie jungen Gründerinnen und Gründern mit auf den Weg geben?
Es ist sehr wichtig, dass man an seine Idee glaubt, auch in Zeiten, in denen die Umsetzung der Idee Probleme bereitet. Oft ist es notwendig, dass die eigene Komfortzone verlassen werden muss, um sich und die Idee weiterzuentwickeln. Umgebt euch mit Menschen, die euch mit Rat und Tat zur Seite stehen. Arbeitet beharrlich und diszipliniert an eurer Idee und lasst euch nicht beim ersten Gegenwind „umpusten". Seid auch bereit, im Verlauf der Entwicklungen Ergänzungen bzw. Abstriche vorzunehmen. Gerade die ersten Jahre sind aus finanzieller Sicht sehr herausfordernd. Von jeder Kritik kann man lernen und die eigene Idee bzw. deren Umsetzung noch stärker machen.

„Die Chemie muss stimmen“

Bericht eines Business Angels

Interview Catharina Vonnahme, Carla Duitmann

Robert Sure erzählt im Interview von seinem ersten Start-up Investment in der garage33 und worauf es für ihn bei einem solchen Schritt besonders ankommt.

Schön, dass wir heute über deine Erfahrungen und dein Netzwerk sprechen können. Erzähl doch gerne ein wenig über dich und deinen Background.
Erst einmal Danke für euer Interesse. Ich bin 55 Jahre alt, verheiratet, und habe zwei Kinder, die gerade Abitur gemacht haben. Von 1988 bis 1993 habe ich Wirtschaftsingenieurwesen an der TU Berlin studiert und 1994 in Taiwan meine Diplomarbeit geschrieben. Seit 2019 bin ich als Berater tätig. In den dazwischenliegenden 25 Jahren habe ich ein Industrieunternehmen im B2B-Bereich in Ostwestfalen-Lippe geleitet, zunächst als Prokurist und später zusammen mit meiner Schwester als geschäftsführender Gesellschafter. Dort haben wir uns mit der Herstellung von Bauteilen für verschiedene Industriebereiche beschäftigt, u. a. für Armaturen, Windkraft, Automotive, Umwelttechnik, Elektroindustrie, Medizintechnik und Maschinenbau. 2019 haben wir das Unternehmen verkauft. Ich habe mit der Beratung begonnen und eine Beteiligungsgesellschaft gegründet, mit der ich nun u. a. in Start-ups investiere.

Wir freuen uns, dass du Teil unseres Business Angel Netzwerkes bist. Seit wann bist du im Netzwerk und wie kam es dazu?
Ich bin seit circa 2020 im Business Angel Netzwerk der garage33, genau weiß ich das nicht mehr. Ich hatte damals in einem Gespräch mit der Sparkasse Interesse an regionalen Beteiligungsmöglichkeiten geäußert. Dort hat man mich an Rüdiger Kabst und die garage33 vermittelt. So habe ich dann eure Einladungen zu Veranstaltungen bekommen, an denen ich seitdem regelmäßig teilnehme.

„Das erste Investment in der garage33 habe ich erst vor kurzem getätigt."

Wann hast du dein erstes Investment getätigt und was war der ausschlaggebende Grund dafür? Warum bist du Business Angel geworden?
Mit dem Thema „Start-ups“ hatte ich mich schon etwas länger beschäftigt, früher fehlte mir allerdings die Zeit, mich damit intensiver auseinanderzusetzen. Das erste Investment in der garage33 habe ich erst vor kurzem getätigt. Ende 2020 habe ich auf einer eurer Pitch-Veranstaltungen die Firma Steets kennengelernt und war begeistert von den drei Gründern und von der Geschäftsidee. Wir haben uns von da an circa wöchentlich getroffen. So konnte ich den Gründern bei technischen und betriebswirtschaftlichen Fragen helfen und sie gleichzeitig sehr gut kennenlernen.

Mit welcher Summe kann man in ein Start-up investieren und ist es besser, mit mehreren Investoren ein Investment abzuschließen?
Das hängt von der Art der Beteiligung ab. Bei einer direkten Beteiligung sind zu kleine Summen nicht förderlich, da der Aufwand, Gesellschafter zu werden, relativ hoch ist. Man muss sich intensiv mit dem Unternehmen auseinandersetzen, die Vertragsgestaltung und der administrative Aufwand nehmen viel Zeit in Anspruch und ggf. sind noch weitere Fördermittelanträge nötig. Diese untere „Hürde“ würde ich daher bei mindestens 25.000 Euro, eher 50.000 Euro, festmachen. Für das Start-up selbst wären viele kleine Investitionsbeträge ebenfalls ein Hindernis, man hätte dann möglicherweise mehr Gesellschafter als Gründer und Mitarbeiter am Tisch. Einen optimalen Betrag zu nennen, fällt mir allerdings schwer. Das hängt davon ab, in welcher Phase sich die Gründerinnen und Gründer befinden und wie viel Kapital sie benötigen, um ihre Idee erfolgreich vermarkten zu können oder die nächste Entwicklungs- bzw. Finanzierungsrunde zu erreichen. Für das Start-up sind neben der Investition auch noch weiche Faktoren wichtig, die ein Investor mitbringt, beispielsweise wenn sich ein Branchenkenner beteiligt oder jemand, der Türen zu weiterem Kapital öffnen kann. Aus Investor-Perspektive ist es natürlich prima, wenn man nicht allein „am Tisch sitzt“. So ist es gut, dass wir beim Team Steets zu zweit eingestiegen sind und beide über sehr unterschiedliche Expertisen verfügen. Mit einer indirekten Beteiligung ist eine Investition in Start-ups auch mit sehr kleinen Summen möglich, z. B. ist es über bestimmte FinTech-Unternehmen möglich, schon ab 1.000 Euro zu investieren. Diese bündeln das Geld kleiner und großer Investoren und beteiligen sich dann mit einer Investmentgesellschaft an einem oder mehreren Start-ups. Als Investor erhält man dafür allerdings keine GmbH-Anteile, sondern z. B. Genussrechte an der Investmentgesellschaft. Das Start-up hat mit einer solchen Konstruktion nur die Investmentgesellschaft als Gesellschafter „am Tisch“, statt vieler Einzelinvestoren.



Robert Sure (2. v. l.) erhielt beim OWL Start-up Pitch die Auszeichnung „garage33 Top Investor 2022" für sein Investment in Steets.

Was kannst du dem Team Steets – abgesehen von der Finanzierungssumme – noch mitgeben?
In erster Linie kann ich dem Team meine Erfahrung aus 25 Jahren Geschäftsführung in der Industrie, d. h. betriebswirtschaftliches und technisches Know-how, mitgeben. So kann ich z. B. beim Aufbau von Lieferanten- und Dienstleisterkontakten helfen, unterstütze im Produktdesign und kann Kontakte zu anderen Unternehmern vermitteln. Daniel, der zweite Investor, kommt aus der Medienbranche und verfügt über ein herausragendes Know-how im Bereich Vermarktung und ist ein überzeugender Motivator.

Würdest du nochmal in ein Start-up investieren und wenn ja, wieso? Was macht das Investieren in Start-ups so spannend?
Ja, ich möchte noch in weitere Start-ups investieren. Ich stehe damit erst am Anfang. Warum? Es macht mir Spaß, meine Erfahrungen einbringen zu dürfen und natürlich möchte ich am Ende auch Geld damit verdienen.

Welchen Tipp würdest du anderen Unternehmerinnen und Unternehmern geben, die auch überlegen, sich im OWL-weiten Start-up Ökosystem zu engagieren oder das erste Mal in ein Start-up zu investieren? Warum ist es großartig, mit Gründerinnen und Gründern zu arbeiten?
Mir ist es wichtig, die Gründenden gut kennenzulernen und dass die Chemie stimmt. Offene Menschen, die hinter ihrer Idee stehen, ihre Empathie und ihr Durchsetzungsvermögen, sind fast wichtiger als die Idee selbst. Ideen und Produkte verändern sich im Lauf der Zeit, Menschen eher nicht. Darüber hinaus möchte ich das Geschäftsmodell gut verstehen und Spaß daran haben, das Unternehmen mit nach vorne zu bringen – lieber mit wenigen Start-ups, die ich gut kenne, als mit einem großen Portfolio. Gerne investiere ich auch gemeinsam mit anderen Unternehmern aus OWL. Ich bin gespannt, ob das gelingt.

„Ideen und Produkte verändern sich im Lauf der Zeit, Menschen eher nicht."

Vielen Dank für das Interview und die spannenden Einblicke in dein Engagement als Business Angel!



Robert Sure

Robert Sure ist Diplom-Wirtschaftsingenieur mit einem Abschluss der TU Berlin. Er hat langjährige Erfahrung als geschäftsführender Gesellschafter eines B2B-Unternehmens aus OWL. Seit 2019 ist er als Berater tätig und hat eine eigene Beteiligungsgesellschaft aufgebaut, mit der er u. a. in Start-ups investiert. Außerdem engagiert er sich als Business Angel im Netzwerk der garage33.

„OWL Start-up Pitch“ vernetzt Gründer:innen mit überregionalen Investor:innen

Unterstützung für Paderborner Start-ups

Autorin **Katharina Guth**

Damit aus einer innovativen Idee ein Unternehmen entstehen kann, benötigen junge Start-ups die richtigen Kontakte und häufig auch Kapital in Form eines Investments. Dazu haben wir gemeinsam mit der Sparkasse Paderborn-Detmold, beim „OWL Start-up Pitch 2022“ bereits zum achten Mal Gründer:innen aus der Region mit Investor:innen zusammengebracht.
Am Freitag, 21. Oktober 2022, hatten fünf ausgewählte Gründer:innen-Teams die Gelegenheit, ihre innovativen Geschäftsideen vorzustellen, sich mit etablierten Unternehmer:innen sowie Kapitalgeber:innen zu vernetzen und Investments anzubahnen. Neu in diesem Jahr war die Öffnung der Veranstaltung auch für überregionale Geldgeber:innen, was deutschlandweit Anklang fand. Wie bereits im letzten Jahr wurde die Veranstaltung im Hybridformat organisiert. Neben den Teilnehmenden vor Ort konnten geladene Interessierte eine Liveübertragung aus der garage33 ortsunabhängig verfolgen.

Stärkung des Netzwerks als Ziel des Abends

Die beiden Moderatorinnen Carola Pense (Eventmanagerin der garage33) und Catharina Vonnahme (Netzwerkmanagerin der garage33) begrüßten gemeinsam mit Prof. Dr. Rüdiger Kabst (wissenschaftlicher Leiter des TecUP) und Hubert Böddeker (stellvertretender Vorsitzender der Sparkasse Paderborn-Detmold) das Publikum. Rüdiger Kabst stellte dabei besonders die Bedeutung der Vernetzung in den Vordergrund: „Veranstaltungen wie diese sind eine hervorragende Gelegenheit, das persönliche Netzwerk zu stärken und zu vergrößern. Jeder und jede der hier Anwesenden kann heute Abend neue wertvolle Kontakte knüpfen.“ Von Beginn an ist die Sparkasse Paderborn-Detmold Netzwerkpartner der garage33. „In der letzten Dekade hat sich die Gründerszenerie in OWL deutlich entwickelt. Die Sparkasse Paderborn-Detmold hat sich in vielfältiger Weise eingebracht, um die Dynamik dieser zukunftsweisenden Entwicklung zu erhöhen. All das machen wir aus tiefster Überzeugung, die regionale Entwicklung OWLs nachhaltig voranzubringen. Hierfür ist auch der OWL Start-up Pitch ein großartiges Werkzeug“, so Hubert Böddeker.

„Veranstaltungen wie diese sind eine hervorragende Gelegenheit, das persönliche Netzwerk zu stärken und zu vergrößern. Jeder und jede der hier Anwesenden kann heute Abend neue wertvolle Kontakte knüpfen."

In einer anschließenden Talk-Runde berichteten Dr. Ulrich Jahnke („Additive Marking“), Reinhard Rabenstein („HAVER Business Angel Gruppe“ und ehemaliger CTO bei „Diebold Nixdorf“) und Marcel Rösner („Archimedes New Ventures“) von ihren gemeinsamen Finanzierungsrunden. Sowohl „Archimedes New Ventures“ als auch die „HAVER“-Gruppe erkannten das große Marktpotenzial von „Additive Marking“ und glauben an das zukunftsträchtige Geschäftsmodell des jungen Unternehmens.
Angespornt von dieser Erfolgsgeschichte war es nun an den diesjährigen Teams, die anwesenden Investor:innen von sich zu überzeugen. In zwei Runden hatten die Start-ups „Excellence Coatings“, „LiWAVE“ und „Azernis“ sowie die Teams von „FINDIQ“ und „insightsON“ jeweils fünf Minuten Zeit, sich zu präsentieren. Anschließend hatten die anwesenden Zuschauer:innen drei Minuten, ihre Fragen an die Teams zu stellen. Bei der Vorbereitung auf den Abend wurden die Teams in diesem Jahr von den Branchengrößen „Ventury Analytics“ sowie „Earlybird Ventures“ unterstützt.

Auszeichnung der Top Investoren

Ebenfalls neu war in diesem Jahr die Auszeichnung der „garage33 Top Investor:innen“. Die Ehrung wurde an Business Angels und Venture Capital Investor:innen verliehen, die im letzten Jahr in Teams aus der garage33 investiert haben – insgesamt gingen rund 10 Millionen Euro an Förderungen an Teams aus der garage33. Ausgezeichnet wurden die Business Angels der HAVER-Gruppe, Robert Sure, Daniel Thome und Alf Arnold, sowie die Venture Capital Investoren „Born2grow“, „Capnamic“ und „Mücke Roth & Company“.











Bild 01: Helge Martin präsentierte den multifunktionalen und modular erweiterbaren Reiserucksack „handmade in Germany" von LiWAVE.

Bild 02: Sina Kämmerling von FINDIQ beim Pitch ihres Geschäftsmodells, ein wissensbasiertes Assistenzsystem für den Maschinen-Service.

Bild 03: Von Beginn an ist die Sparkasse Paderborn-Detmold Netzwerkpartner der garage33. Hubert Bödekker, stellvertretender Vorsitzender der Sparkasse Paderborn-Detmold, begrüßte das Publikum.

Bild 04: Das Moderatorinnen-Team Carola Pense, Eventmanagerin der garage33, und Catharina Vonnahme, Netzwerkmanagerin der garage33, führte durch den Abend.

Bild 05: Catharina Vonnahme, Dr. Volker Bastert, Arjen R. Klei, Reinhard Rabenstein, Felix Grabsch, Marcel Rösner, Prof. Dr. Rüdiger Kabst, Dr. Ulrich Jahnke, Mladen Milicevic, Philipp Battisti, Robert Sure, Phil Janßen, Thorben Engel und Prof. Dr. Sebastian Vogt bei der Auszeichnung der garage33 Top Investoren.



Academy

Was ist das Geheimnis einer erfolgreichen Gründung? Wie gelingt die erste Finanzierungsrunde? Die kurze Antwort: eine inspirierende, nachhaltige und konsequente Ausbildung der Unternehmer:innen in der Start-up Academy der garage33, die eine breite Auswahl an Formaten für jeden Entwicklungsstand – von der Idee bis zur Finanzierung – bietet. Wir begleiten angehende Unternehmer:innen mit Workshops, Qualifizierungsprogrammen, Coachings, Mentorings, zahlreichen Networking-Events, modernen Räumlichkeiten und Start-up-Büros. Innovation kann man lernen.

Die garage33 Academy

Das Geheimnis erfolgreicher Gründer:innen

Autor:innen Dr. Lars Achterberg, Frederic-Alexander Starmann, Olivia A. Koslick

Bis hier hin hast du bereits von zahlreichen Erfolgsstories unserer Start-ups gelesen. Viele träumen davon der oder die eigene Chef:in sein zu können. Flexible Arbeitszeiten, ein höheres Einkommen, die Verwirklichung eigener Ideen – die potenziellen Vorteile einer Unternehmensgründung werden für viele Studierende und junge Arbeitssuchende immer attraktiver. Doch ein Unternehmen aufzubauen ist harte Arbeit. Die Ressourcen sind begrenzt und oftmals stehen Gründende in den Anfängen ganz allein vor großen Herausforderungen. Es braucht viel Know-how, ein weites Netzwerk und erfahrene Mitstreiter:innen. Was ist also das Geheimnis einer erfolgreichen Gründung? Wie gelingt die erste Finanzierungsrunde?
Die kurze Antwort: eine inspirierende, nachhaltige und konsequente Ausbildung der Unternehmer:innen.

Innovation kann man lernen.

Die Arbeit können wir dir nicht abnehmen, aber wir können dich mit jahrelanger Expertise und hervorragenden Trainings unterstützen, dich mit Mentor:innen aus der Praxis vernetzen, dich mit State-of-the-Art Ressourcen und Tools ausstatten und dir vermitteln, was Investor:innen wirklich von dir sehen wollen. Alles im Rahmen der garage33 Academy. Doch was genau verbirgt sich dahinter?

Was ist der aktuelle Stand?

Wir arbeiten stetig daran, unsere Start-up Academy weiter auszubauen und auf die Bedürfnisse unserer angehenden Gründer:innen abzustimmen. Somit haben wir seit Projektstart des ESC.OWL eine breite Auswahl an Formaten für jeden Entwicklungsstand – von der Idee bis zur Finanzierung – aufgebaut. Begleitet werden unsere Programme durch intensives Coaching. Der regelmäßige Austausch mit unseren Expert:innen erlaubt es unseren Gründer:innen, ihren Entwicklungsstand aus einer erfahrenen Außenperspektive zu betrachten und so zielführender nächste Schritte zu diskutieren und umzusetzen. Auf unseren Networking Events kommen unsere Start-ups mit wichtigen Vertreter:innen der Wirtschaft in Kontakt und fordern ihre Ideen heraus.

Die garage33 begleitet dich von der ersten Sekunde an. Von der Ideenfindung, über den Gründungsprozess und die anschließende Skalierung, bis hin zum Exit stehen wir ganz eng an deiner Seite. Wir haben immer das richtige Angebot für dich, egal an welchem Punkt du dich befindest.

Gründer:innen Ausbildung

Wir begleiten dich mit Workshops, Qualifizierungsprogrammen, Coachings, Mentorings, zahlreichen Networking-Events, modernen Räumlichkeiten, Start-up-Büros und jeder Menge Kaffee. Auch wenn du zu Beginn glaubst, dich auf einer klaren Linie zu befinden, kann diese auf dem Weg immer wieder unterbrochen werden. Ein Trost: So geht es allen Gründer:innen. Ganz nach dem Lean Startup Prinzip arbeitest du iterativ, drehst Schleifen und wirst mit Verwirrung konfrontiert sein. Dies erfordert beherzte Entscheidungen und Anpassungen deines individuellen Gründungsprozesses. Durch den Austausch mit unseren Expert:innen und unserer garage33-Community, stehst du mit deinen Herausforderungen nicht allein da. Gemeinsam arbeiten wir an deinem persönlichen Erfolg. Die garage33 Academy unterstützt dich bei der Entwicklung deines individuellen Karrierewegs und gibt dir alle dafür notwendigen Kompetenzen an die Hand.

Ich bin unsicher. Ist Gründen überhaupt das Richtige für mich?

Wenn du noch gar nicht weißt, ob Gründen überhaupt das Richtige ist, kannst du jederzeit ein Erstgespräch mit unseren Coaches vereinbaren. Alternativ hast du die Chance dir bei einem unserer Community Events ein Bild von der garage33 und unseren Start-ups zu machen. Möchtest du einen noch tieferen Einblick in die Start-up-Szene erhalten, dann bewirb dich für unser Top Talent Programm. Dort hast du die Möglichkeit, über drei Monate Praxiserfahrung zu sammeln, Innovationsmethoden kennenzulernen und dich mit Gründer:innen aus der Region und Special Guests aus ganz Deutschland zu vernetzen. Darüber hinaus erhältst du zum erfolgreichen Abschluss des Programms ein Zertifikat, das sich hervorragend in deinem Lebenslauf macht. Mehr über das Top Talents Programm erfährst du aus erster Hand von Paul – einem unserer Top Talents – auf Seite 90.

Ich will gründen. Wie finde ich meine Idee?

Gründen ist für dich eine echte Option, nur mit der zündenden Idee klappt es noch nicht so richtig? Bei uns bist du nicht nur mit einem konkreten Gründungsvorhaben willkommen. Tatsächlich braucht es die einschlagende Idee nicht von Beginn an – Ideenfindung kann man lernen. In unseren Workshops näherst du dich Schritt für Schritt deiner eigenen Idee. Dabei wirst du methodisch von unseren Expert:innen begleitet.
Hinter jeder guten Idee steht ein Problem, das es zu lösen gilt. Du beginnst deine Reise zunächst damit, das Problem deiner potentiellen Kund:innen zu verstehen. Dies bildet das Fundament, auf dem du dein Unternehmen errichtest.
Eine erste Anlaufstelle hierfür kann unsere Ideenwerkstatt sein. Hier erarbeitest du an ein bis zwei Tagen eine eigene Idee, lernst Marktlücken zu erkennen und wirst eng von unseren Coaches begleitet. Für Doktorand:innen bieten wir unser Modul „Prototype your PhD“ an. Hier machst du aus deinem Promotionsthema ein Geschäftsmodell, durchläufst bereits die ersten Iterationsschleifen und nutzt deine einzigartige Expertise zu deinem Vorteil. Du sitzt fleißig an deiner Dissertation und bist neugierig geworden, ob eine Gründung als ein weiterer möglicher Karriereweg für dich in Frage kommt? Mehr über „Prototype your PhD“ erfährst du ab Seite 144.
Und alle anderen Wissenschaftler:innen? Auch für euch haben wir passende Angebote, sprecht uns einfach an. Macht eure Forschungsprojekte sichtbar und entdeckt euer unternehmerisches Potenzial. Wir übersetzen mit euch eure wissenschaftlichen Erkenntnisse in die Praxis und unterstützen die Entwicklung eines passenden Geschäftsmodells.

Ich habe eine Idee! Doch wie setze ich sie um?

Wir haben immer ein offenes Ohr für neue Start-up Ideen – egal wie simpel oder durchgedreht. Wenn du bereits eine Idee hast, wende dich gerne an unser Gründungscoaching und vereinbare einen Termin. Zusammen mit einem unserer Coaches kannst du deine nächsten Schritte besprechen.
Darüber hinaus findet einmal in Jahr unser OWL-weiter Ideenwettbewerb statt, der „Call For Ideas“. Trau dich und bewirb dich mit deiner Idee! In mehreren Stufen trittst du gegen die anderen Teilnehmenden an, und lernst, deine Idee überzeugend zu präsentieren. Das abschließende Finale ist immer wieder ein spannendes Event für die garage33-Community. Eine ausgewählte Jury kürt die beste Idee mit einem Preisgeld von 1.500 Euro.
In unserem Start-up Bootcamp stellen wir deine Idee ein ganzes Wochenende lang auf die Probe und gehen zusammen die nächsten Schritte in Richtung Start-up. Du entwickelst ein Verständnis für den Problem-Solution Fit deiner Idee, baust erste Prototypen und testest diese am Markt. Am dritten und letzten Tag lernst du zu Pitchen und darfst deine Idee vor unserer Expert:innen-Jury präsentieren. Mit einer Teilnahme am Start-up Bootcamp erwirbst du in kürzester Zeit essentielle Innovations- und Gründungskompetenzen, erwirbst ein Zertifikat für deinen Lebenslauf mit dem du deine unternehmerischen Kompetenzen nachweisen kannst und hast die Möglichkeit, dich mit unserem Innovations- und Gründungsökosystem zu vernetzen.

Das Produkt steht. Wie skaliere ich mein Business?

Du hast ein Start-up, bereits erste Kund:innen akquiriert und willst deine Wachstumschancen maximieren? Im garage33 Accelerator machen wir dich investment-ready und bereiten dich auf deine Finanzierungsrunden vor. Wir stehen dir Rede und Antwort, unterstützen dich mit Hilfe von Industriepartner:innen, unserem Expert:innennetzwerk sowie Mentor:innen und öffnen dir die Türen zu hochkarätigen Business Angels und Venture Capitalists.
Das Acceleration Programm richtet sich an Start-ups in der Wachstumsphase mit Skalierungspotenzial und Kapitalbedarf. Dabei spielt der Industriezweig, in dem du dich bewegst, keine Rolle. Wichtig ist, dass du vor dem Programmstart deinen Product-Solution Fit validiert hast und einen funktionierenden Prototyp vorweisen kannst. Neben passgenauen Workshops mit erfahrenen Expert:innen und Gründungspersönlichkeiten, unterstützen wir dich durch ein intensives und individuelles Coaching und vernetzen dich mit erfolgreichen, überregionalen Mentor:innen und Investor:innen. Selbstverständlich musst du hierfür keine Unternehmensanteile an uns abtreten.
Haben wir euer Interesse geweckt? Informiert euch auf den Seiten 76 und 92 bis 93 über unser Programm und den erfolgreichen Demo Day des ersten Batchs!

Warum sollte ich mich für die Academy entscheiden?

Es gibt den klassischen Lebenslauf: ein theoriebasiertes Studium, danach die Mitarbeit in einer großen gewachsenen Organisation mit vielen Mitarbeitenden. Für viele Studierende ist das der richtige Weg. Dennoch kann es eine Chance sein, sich links und rechts nach weiteren Karriereoptionen umzuschauen. Die Start-up-Szene bietet viele davon und wir möchten dir die ersten Türen öffnen, um neue Wege zu erkunden. Egal auf welchem Entwicklungsstand du bist, du kannst unverbindlich auf uns zukommen. Selbst wenn du erst einmal nur deinen Lebenslauf aufpolieren möchtest, kannst du dich dem Abschluss eines unserer Gründungszertifikate (erfahre hier mehr: https://www.tecup.de/gruendungszertifikate/) widmen. Ist dein Vorhaben bereits konkreter, schauen wir in der garage33, wie wir deine Gründungsidee in den nächsten Schritten fördern können. Unsere Community, unsere Qualifizierungsprogramme und Workshops und die gemeinsamen Events und Unternehmungen gestalten die Arbeit hier besonders abwechslungsreich und lebendig.

Alles zu unseren Angeboten erfährst du auf www.tecup.de/angebot

Wir freuen uns auf dich!

garage33 Top Talents 2022

Die Top Talents aus OWL sind wieder vor Ort in der garage33

Autor:innen Nadine Holste, Patrick Mehnert und Dr. Lars Achterberg

Das Top Talent Programm zielt darauf ab, engagierte Studierende dazu anzuregen, über den Tellerrand hinauszuschauen und neue, einzigartige Karrierewege für sich zu entdecken. Die Mitarbeit in Start-ups, die eigene Gründung oder Corporate Start-up Projekte sind drei spannende Wege, die wir unseren Top Talents bieten. Um Berührungspunkte zur Gründungsszene zu schaffen, vermitteln wir innerhalb unserer Challenges Entrepreneurship Know-how und ermöglichen unseren Talenten praktische Erfahrung in Start-ups zu sammeln. In den regelmäßig stattfindenden Social Events vernetzen sich unsere Talente untereinander sowie mit Gründer:innen und erhalten im Rahmen unserer Keynotes und Q&A Sessions Einblicke in den Alltag spannender Persönlichkeiten aus der Start-up Szene in ganz Deutschland. Unser Personality Bootcamp soll unsere Talents auch bei ihrer persönlichen Entwicklung unterstützen. Von der Definition der eigenen Stärken und Schwächen über den Umgang mit Unsicherheit und selbstsichere Kommunikation, lernen sich die Teilnehmenden selbst besser kennen und können dadurch auch im Team selbstreflektierter arbeiten.

Mit dem Abschluss des diesjährigen Batch #2 des Top Talent Programms blicken wir nun stolz auf die Erkenntnisse und Erfolge unserer Top Talents im Laufe des letzten Jahres zurück. Während einige unserer Talents aus dem ersten Batch bereits ihre eigenen Gründungsprojekte verfolgen, führen die Wege der Top Talents aus Batch #2 gerade in Start-ups der garage33, in Corporate-Projekte und in unser Gründungscoaching. Top Talent Paul aus dem ersten Batch des Programms, teilt im Folgenden seine Erfahrungen und erzählt von seinem Werdegang im Anschluss an das Top Talent Programm.

Rückblick auf das Top Talent Programm Batch #1 und Batch #2

Nachdem der Batch #1 des Top Talent Programms fast ausschließlich online stattgefunden hat, konnten wir das Programm in diesem Jahr erstmals vollständig in Präsenz durchführen. Auch wenn wir in Batch #1 das Beste aus den pandemiebedingten Einschränkungen gemacht haben, so haben in Batch #2 die Treffen vor Ort in der garage33 unsere Gruppendynamik besonders gestärkt. Unsere Networking Events haben in der Regel mit angeregten Diskussionen und Tischtennis-Sessions erst spät am Abend geendet. Um unseren Top Talents aus Batch #1 den persönlichen Austausch ebenso zu ermöglichen, fand bereits ein gemeinsames Networking Event statt.

Networking beim Abschlussevent des Top Talent Programms 2022.



Lieber Paul, du hast im letzten Jahr an Batch #1 des Top Talent Programms teilgenommen. Woran erinnerst du dich besonders gerne zurück?
Ich fand es sehr interessant viele verschiedene Persönlichkeiten kennenzulernen, sowohl die anderen Teilnehmer:innen als auch die vielen Keynote-Speaker mit ihren Erfahrungswerten. Aber vor allem fand ich den Programmteil der Persönlichkeitsentwicklung extrem spannend, da ich mich vorher mit diesem Thema noch nicht beschäftigt hatte, obwohl es so relevant ist.

Seit dem letzten Jahr ist viel passiert. Rückblickend, welche Learnings hast du aus dem Top Talent Programm mitgenommen und inwieweit hatte es Einfluss auf deinen Karriereweg?
Das wichtigste Learning, welches ich aus Studium und dem Top Talent Programm gezogen habe ist, dass man sich alles selbst beibringen kann. Das kann ich jeden Tag in unserem Start-up cozewell anwenden. Vor allem aber hat das Programm mir gezeigt, dass ich mit 22 noch nicht 9 to 5 in einem Corporate arbeiten möchte, sondern aktiv selber etwas schaffen möchte, wo ich auch wirklich einen Unterschied mache.

Du bist nun selbst (Co-) Founder in einem Start-up in der garage33. Wie ist dein Gründungsvorhaben entstanden? Wusstest du schon immer, dass du einmal deine eigene Idee umsetzen möchtest?
Erstmal muss ich klarstellen, dass ich nicht der Ideengeber bin, sondern meine Mitgründer Robert Fleischer und Karam Farkhat. Die beiden haben eine Technologie entwickelt, mit welcher man Textilien sowohl kühlen als auch erwärmen kann. Dabei fokussieren wir uns aktuell sehr auf den Anwendungsfall der Motorradjacken, da vor allem die Hitze und Sonne im Sommer ein großes Problem für Motorradfahrer darstellt. Ich bin in Folge des Top Talent Programms mit Karam und Robert in Kontakt gekommen, die zu dieser Zeit einen Co-Founder mit BWL-Hintergrund gesucht haben. Mittlerweile sind wir schon 5 Leute, die an der Idee arbeiten. Zu der 2. Frage: Nein, wusste ich nicht. Selbst als ich Karam und Robert zugesagt habe, war ich mir nicht zu 100 % sicher, ob das die richtige Entscheidung ist. Jetzt kann ich zu 100 % sagen: Ja, es war die richtige Entscheidung. Klar, es gibt Höhen und Tiefen, aber man darf in den Tiefs das große Ziel und das Warum nicht aus den Augen verlieren. Die Entwicklung, die wir gemacht haben seit Dezember kann sich auch sehen lassen.

Wo steht ihr aktuell mit cozewell und was sind eure nächsten Schritte?
Wir haben zuletzt unsere GbR gegründet und haben unsere 3. Version des MVPs entwickelt, welchen wir gerade fleißig mit Motorradfahrern testen. Aktuell stehen wir auch mit einigen Motorradjackenherstellern in Kontakt, die uns auch schon signalisiert haben, dass unser Produkt ein reales Problem lösen kann. Für die Zukunft liegt natürlich unser Hauptfokus weiter auf der Produktentwicklung und den parallel dazu stattfindenden Tests ganz im Sinne von Lean Start-up. Aber auch die Außendarstellung und Finanzierung von cozewell stehen auf der Prioritätsliste weit oben. Speziell beschäftigen wir uns aktuell mit der Investorensuche, um auch in Zukunft nachhaltig und schnell zu wachsen.

Persönlichkeitsentwicklung war ein Kernbestandteil des Top Talent Programms. Gibt es einen Schlüsselmoment im Personality Bootcamp, der dich besonders beeinflusst hat?
Ich glaube, das Personality Bootcamp in seiner Gesamtheit hat mich auf einer persönlichen Ebene besonders weitergebracht. Aber ja es gibt tatsächlich einen Moment, in dem mir klar geworden ist wie extrem wichtig es ist, kontinuierlich an seiner Persönlichkeit zu arbeiten. Durch einen Workshop ist mir aufgefallen, dass ich meinen Stress im Alltag häufig an mir nahestehenden Personen auslasse. Dadurch das ich dass festgestellt habe, konnte ich daran arbeiten.

In einem Satz, was würdest du Studierenden sagen, die überlegen, sich auf das Top Talent Programm zu bewerben, aber noch nicht sicher sind?
Probieren geht über studieren. Die meisten Dinge im Leben, sollte man einfach ausprobieren, da man erst danach wirklich wissen kann, ob es das Richtige für einen ist. Genauso ist es mit dem Top Talent Programm, erst danach weiß man, ob die Start-up Kultur etwas für einen ist. Für mich war es genau das Richtige.

Und was würdest du Studierenden erzählen, die herausfinden möchten, ob die Start-up Welt etwas für sie ist?
Das Programm zeigt einem sehr gut, welche Energie die Start-up Welt hat. Aber vor allem durch das Beratungsprojekt lernt man die Arbeitskultur eines Start-ups kennen. Durch diesen Einblick kann man für sich selber einschätzen, ob ein Start-up ein möglicher Karriereweg für einen sein könnte.



Paul Liebersbach
23, B.Sc. Wirtschaftswissenschaften, Universität Paderborn

Paul beschreibt sich selbst als resiliente und extrovertierte Person. Er arbeitet gerne im Team und trifft auch seine Entscheidungen unter Berücksichtigung verschiedener Blickwinkel. Dabei geht er analytisch vor, um die bestmögliche Lösung zu entwickeln. Neben Business Development und strategischer Planung im Kontext seines Start-ups, spielt Paul in seiner Freizeit gerne Fußball. Mit cozewell zielt er langfristig darauf ab, Erleichterung durch temperierbare Textilien im Alltag zu schaffen, gerade vor dem Hintergrund der Entwicklungen von Extremwetter im Zuge des Klimawandels.

Du findest die Idee spannend und möchtest mehr erfahren? Besuche gerne unsere Webseite cozewell.com und kontaktiere uns per Mail.

So geht's weiter!

Der nächste Batch startet zum SoSe 2023. Weitere Infos findest du hier:

Vielen Dank an alle Top Talents für die großartige Zeit sowie an Frederic-Alexander Starmann und Olivia Koslick für eure wertvolle Unterstützung!

garage33 launcht Accelerator für exzellente Hochschul-ausgründungen

Autoren **Frederic-Alexander Starmann, Tobias Rebert, Dr. Lars Achterberg**

Die Gründungslandschaft in Deutschland benötigt Deep-Tech-Innovationen, um mit der global voranschreitenden Digitalisierung schrittzuhalten. Die Start-ups wiederum benötigen in der Anfangszeit eine Starthilfe, sei es finanzielle Förderung, vermitteltes Wissen oder Unterstützung beim Networking. Um beide Welten miteinander zu vereinen und den Wissens- und Technologietransfer in NRW voranzutreiben, wurden durch die Landesregierung NRW sechs Universitäten als Exzellenz Start-up Center ausgezeichnet. Im Rahmen dieser Förderung haben wir als ESC.OWL im März 2022 einen der ersten hochschulbasierten Akzeleratoren in Deutschland gelauncht, um Start-ups in der Wachstumsphase noch zielgerichteter an die Hand nehmen zu können. In diesem 3-monatigen Programm begleiten und unterstützen wir unsere innovativsten Start-ups bei der Erreichung des Product-Market Fits sowie einer ersten Finanzierungsrunde. Das Ziel des Programms ist es, den Teams in Ergänzung zu öffentlichen Fördermitteln Zugang zu tiefgehendem unternehmerischen Know-how und einem Netzwerk anzubieten, sei es durch Workshops oder die Vernetzung mit branchenspezifischen Mentor:innen, um den nächsten Schritt in die Skalierung der unternehmerischen Tätigkeit zu beschleunigen. Somit können wir als garage33 nun auch aufstrebende Start-ups in Hinblick auf Skalierung und Investormatching intensiv unterstützen. Fünf Teams konnten sich in diesem Jahr für das Akzeleratoren-Programm der garage33 qualifizieren und durften an unterschiedlichen Masterclasses teilnehmen, erhielten 1:1 Mentoring mit erfahrenen Scale-up Gründer:innen und durchliefen ein Investor Pitch Bootcamp. Der Höhepunkt des Programms war der garage33 Accelerator Demo-Day im Rahmen des Next Level Events (siehe Next Level Demo Day auf Seite 76).

Erster Batch des garage33 Accelerators

Am Tag des Demo-Days präsentierten die Gründer:innen die Innovationskraft ihrer Unternehmen vor überregionalem Publikum. Die zugrundeliegenden Technologien und Geschäftsmodelle könnten dabei unterschiedlicher nicht sein. Steets, ein junges Team aus drei Freunden, entwickelt ein innovatives und weltweit einzigartiges Zusatzmodul für Krücken, welches den Anwender:innen ermöglicht, ihre Gehhilfen dank eines alltagstauglichen Systems an jeder gewünschten Stelle schnell und sicher abzustellen. Das Naturkosmetik Start-up PureU entwickelt, produziert und vertreibt natürliches Make-up für sensible Haut. Ein Familienunternehmen ist auch dabei: Felix und Patrick, zwei Brüder aus dem Kreis Gütersloh, wollen mit KATMA CleanControl den Reinigungs- und Desinfektionsprozess von LKW-Auflieger Innenräumen automatisieren und rechnen die Dienstleistung smart über ihr PayPerWash-Modell ab. Das Medizintechnik Start-up TrainOs komplettiert den ersten Batch unseres Accelerators in seiner Vielfältigkeit. Das Team entwickelt eine realitätsnahe Operationssimulation zum Trainieren, Unterrichten und Evaluieren von Operationstechniken, mit aktuellem Fokus auf die risikoreiche Wirbelsäulenchirurgie. Die MatchU UG fokussiert sich auf eine SaaS-Modell-Lösung, mit deren Hilfe mittelständische Unternehmen die Möglichkeit haben, ihre eigene Arbeitgebermarke aufzubauen und somit junge Talente auf dem Arbeitsmarkt von sich zu überzeugen.

Individuelles branchenspezifisches Mentoring und Expert:innen-Workshops

Branchenspezifisches Know-How, unternehmerische Expertise und Netzwerk sind für skalierende Start-ups von großer Bedeutung. Diese drei Kernthemen bilden zugleich das Fundament des garage33 Accelerators.



Philipp Battisti, Phil Janßen und Thorben Engel (steets) krönen ihre Teilnahme mit dem Gewinn des Demo Days.

Das branchenspezifische Know-How wurde durch ein individuelles Mentoring abgebildet. Um dieses zu gewährleisten, haben wir unser Netzwerk nach geeigneten Mentor:innen durchleuchtet, um den individuellen Bedürfnissen der Teams gerecht zu werden. Daraus entstanden Matches mit Sebastian Janus (Serial Entrepreneur & Fundraising Expert), Sascha Feldhorst (Co-Founder & CEO MotionMiners), Dr. Dustin Feld (Co-Founder adiuta-Byte), Lee Green (Co-Founder Foodhub-NRW), Max Fleitmann (Serial Entrepreneur & Fundraising Expert) und Markus Belte (Founder & CEO LateBird). In den Einzelgesprächen konnten die Start-ups von den Erfahrungen ihrer Mentor:innen profitieren und so ein fundierteres Branchenverständnis generieren.
Tiefgreifende unternehmerische Expertise wurde durch erfahrene Trainer:innen und Keynotespeaker aus der Wirtschaft und Start-up Szene vermittelt. Unter anderem gab es Inputs zu Wachstums- und Skalierungsstrategien, Growth Hacking oder Finanz- und Liquiditätsplanung. Zudem fand ein umfassendes Training im Investor Pitching durch den Technologiefonds OWL statt.
Das Networking war kontinuierlicher Bestandteil des Programms. Am Demo Day traten die Start-ups vor einer hochkarätigen Jury im Pitchwettbewerb gegeneinander an und nutzten anschließend die Gelegenheit, sich mit zahlreichen Investor:innen und Unternehmer:innen zu vernetzen. Gesponsert wurde das Event durch die Förderbank des Landes. Die NRW.BANK prämierte das Siegerteam in Höhe von 1.000 Euro. Daher freuen wir uns umso mehr, über das schöne Feedback von Anke Hosse-Doblinger (NRW.Bank):
„Gute Ideen sind immer gefragt. Denn sie geben Antworten auf wirtschaftliche, ökologische und soziale Fragen. Deshalb hat es mich sehr gefreut, als Jurorin beim Demo Day dabei zu sein und guten Ideen einen Weg zu bereiten. Als Landesförderinstitut hat die NRW.BANK die Preise gesponsert. Unser Ziel ist es, NRW zum Innovationsland Nummer eins zu machen. Die garage33 bringt durch die Initiierung eines der ersten hochschulbasierten Akzeleratoren-Programme frischen Wind in die Innovationslandschaft in Deutschland und treibt den technologischen Wandel über die Grenzen OWLs in NRW weiter voran. Ich bin gespannt, wie sich die fünf Teams in der nahen Zukunft entwickeln werden und freue mich bereits auf den nächsten Demo-Day!“ Anke-Hosse-Doblinger (Leiterin Beratungscenter Wirtschaftsförderung NRW.Bank)

Dieser positive Eindruck spiegelt sich auch im Feedback der Teams wider:

Felix Kathöfer
Co-Founder KATMA CleanControl

„Im #1 Batch des Acceleration Programms hat uns die garage33 mit einer klasse Themenauswahl Wissen vermittelt, das von gut ausgewählten Gastrednern und Mentoren direkt aus der Praxis kam.“

Phil Janßen
Co-Founder steets

„Dank des Accelerator-Programms der garage33 konnten wir an den Stellschrauben unseres Geschäftsmodells drehen und unsere Stärken und Potentiale aufeinander abstimmen, um die letzten, alles entscheidenden PS auf die Straße bringen.“

Carla Ströher
Co-Founderin PureU

„Durch das Accelerator Programm der garage33 konnten wir viele Sachen im Hinblick auf Strategie, Fundraising und Skalierung für unser Unternehmen lernen. Dazu konnten wir unser Netzwerk in der Garage erweitern und in den Austausch mit anderen Gründer:innen treten. Vielen Dank für die tolle Erfahrung."

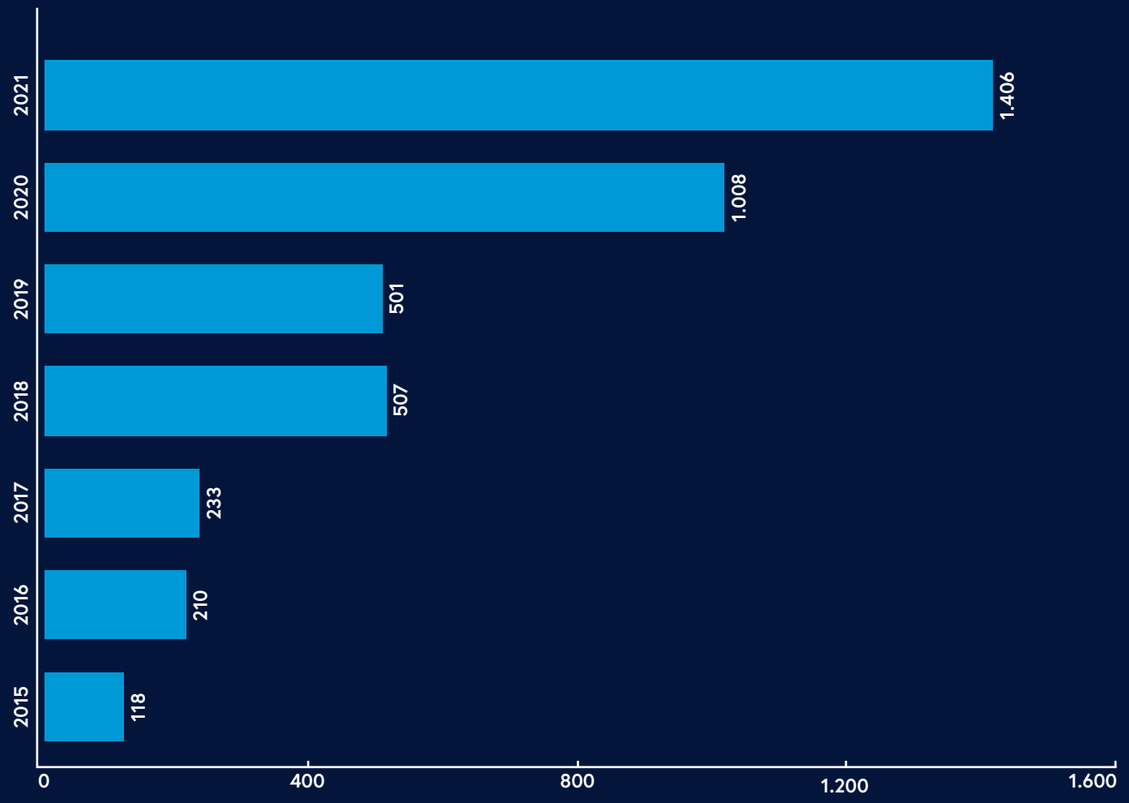
So geht es weiter!

Aktuell befinden wir uns in der Planung des nächsten Accelerator Batchs, welcher Mitte 2023 beginnen wird. Liebe Start-ups, ihr wollt Teil des zweiten Batchs sein? Alle Infos zum Programm (Bewerbungsdeadline, Checkliste, etc.) findet ihr auf unserer Webseite. Liebes Netzwerk, ihr habt bereits gezielte Fragen oder wollt Mentor:in für ein Start-up werden, meldet euch gerne bei Cathi (catharina.vonnahme@upb.de).

Kontakt:
Dr. Lars Achterberg
Tobias Rebert
tecup.de/accelerator

Zahlen, Daten, Fakten

Summe Coaching und Erstgespräche nach Jahren



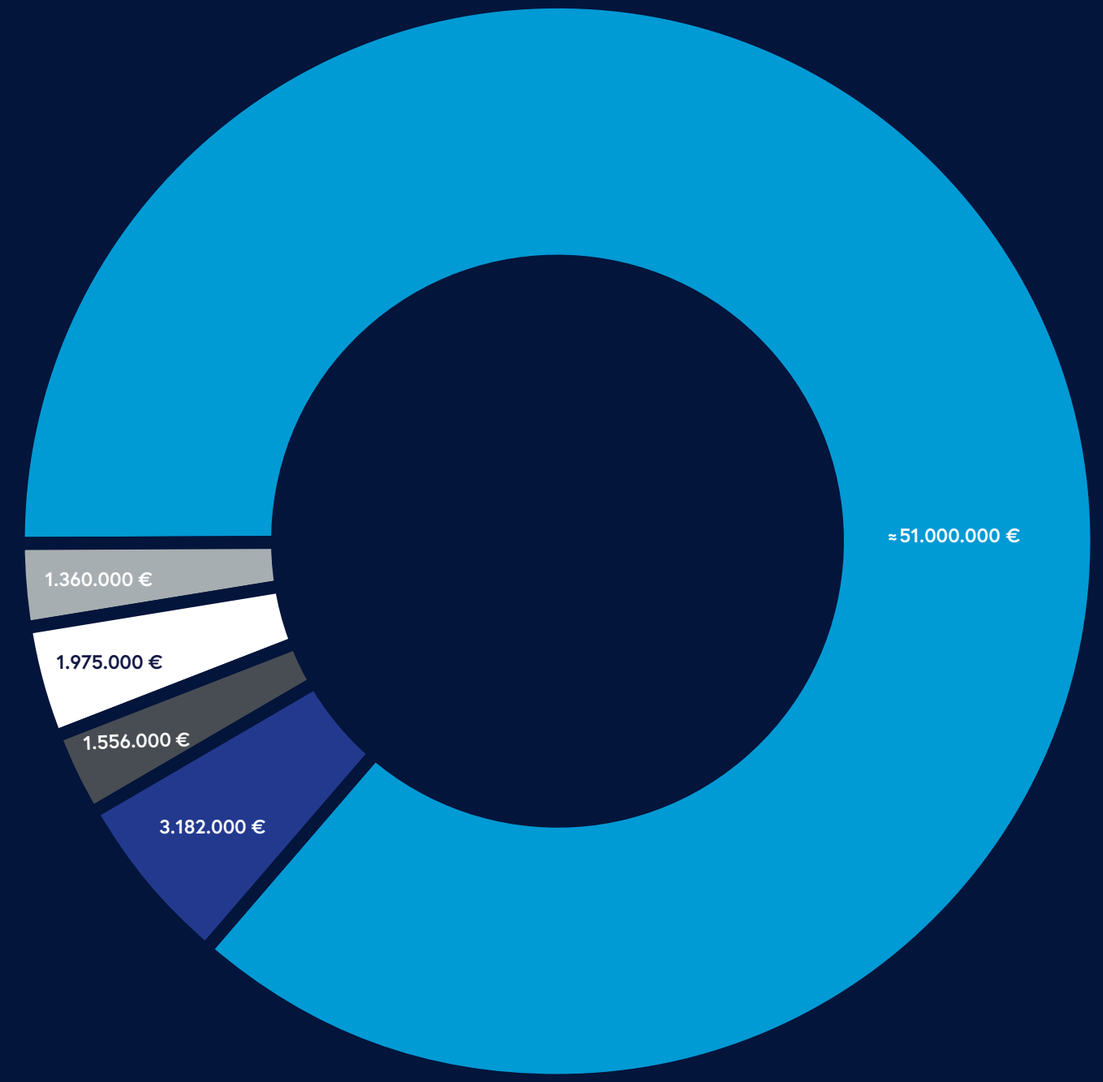
Autor **Arthur Hartel**

Im Rahmen der ESC.NRW-Förderung konnte das garage33-Team seit Anfang 2019 stark vergrößert werden. Aktuell betreuen wir 49 Teams, wovon 20 Teams einen eigenen Arbeitsplatz bei uns haben. 2021 konnte im Vergleich zum Vorjahr die Anzahl der Coaching-Gespräche von 1008 auf 1406 Gespräche gesteigert, im Vergleich zu 2015 mit 118 Coachings sogar mehr als verelffacht werden. Seit 2015 waren es bis Ende 2021 insgesamt 3983 geführte Coaching-Gespräche. Auch die Kennzahlen zum Fördervolumen für Gründer:innen sind mit 1,6 Millionen Euro in 2021 erfreulich. Durch die Förderprogramme Gründerstipendium NRW und START-UP transfer.NRW vom Ministerium für Wirtschaft, Industrie, Klimaschutz und Energie des Landes NRW sowie durch das EXIST-Gründerstipendium und EXIST-Forschungstransfer vom Bundesministerium für Wirtschaft und Klimaschutz beträgt das Fördervolumen seit 2016 insgesamt sogar mehr als acht Millionen Euro. In diesem Zeitraum konnten so über 240 Gründer:innen gefördert werden. Seit 2015 verzeichnen wir 105 Hochschulausgründungen von über 250 Gründer:innen und über 350 neu geschaffene Arbeitsplätze in der Region.
Auch die Anzahl der Teilnehmer:innen an Sensibilierungs- und Qualifizierungsmaßnahmen entwickelt sich positiv. Im Jahr 2020 wurden insgesamt 3400 Teilnehmer:innen registriert. So konnte die Anzahl der Teilnehmer:innen – trotz Pandemie – im Jahr 2021 auf über 3600 gesteigert werden.
Das Gründerstipendium NRW hat seit seiner Einführung im Juli 2018 hohen Zuspruch erhalten und erfreut sich anhaltender Beliebtheit. Seit Einführung bis Ende 2021 fanden in der garage33 22 Jurysitzungen zum Gründerstipendium NRW statt. An diesen Jurysitzungen haben 57 Gründungsteams teilgenommen, aus denen bisher 36 Start-up Gründungen erfolgt sind. Insgesamt konnten so 117 Gründer:innen allein durch das Gründerstipendium NRW erfolgreich gefördert werden.

≈59.000.000 €*

für garage33 Starts-ups

*2016 bis Ende 2022



Volumen der Gründungsförderung und Wachstumskapital (BA/VC Investments & Fremdkapital) seit 2016 bis Ende November 2022



Leuchtturm für Gründungs-vorhaben

Gute Ideen brauchen Raum und die richtige Umgebung, um zu wachsen. Mit dem Maker Room der garage33 – der Prototyp des zukünftigen Maker Space im Start-up Campus OWL – sowie dem FoodLab-OWL und dem Industrial Automation Lab der TH OWL bieten wir unseren Gründer:innen schon jetzt die Voraussetzungen für die Entwicklung von Prototypen und Produkten sowie die Umsetzung ihrer Geschäftsideen in einer industriellen Umgebung. Zudem geben wir dir ein Update zum Bau des Start-up Campus OWL, welcher ab Ende 2023 die neue Heimat für die Start-up Szene wird. Er liefert die ideale Infrastruktur, um junge Gründer:innen auf ihrem Weg bestmöglich vorzubereiten und damit mehr erfolgreiche Hochschulausgründungen hervorzubringen.

Coaching im FoodLab-OWL



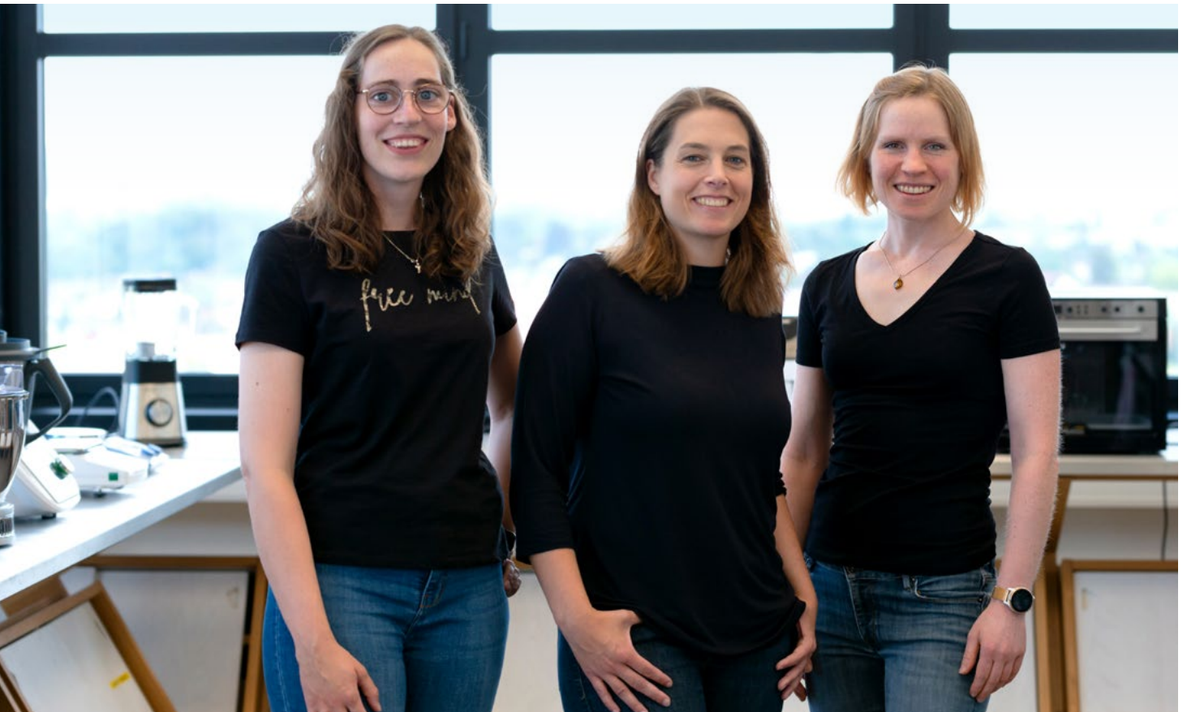
Gründungsförderung für die Bereiche Lebensmittel, Getränke & Kosmetik

Autorin Britta Schattenberg

„Kimchi: Fermentieren auf Koreanisch", „Hygge: Soulfood aus dem Norden", „Zuckerreduktion: Weniger ist mehr" oder „Eighties Cocktails: Zurück in die Vergangenheit".

Trends im Foodbereich sind extrem vielfältig. Mal steht ein neues innovatives Produkt im Mittelpunkt, mal geht es vorrangig um Lifestyle, aber oft auch um Konzepte, die sich mit den Problemen unserer Zeit beschäftigen. So werden die großen Foodtrends stark vom Leben um uns herum beeinflusst. Ereignisse wie die Coronapandemie oder der Krieg in der Ukraine verändern unser Konsumverhalten. Das zeigt auch der Food Report 2023 von Hanni Rützler, der auf drei große Trendbewegungen im deutschsprachigen Markt für die kommenden Jahre verweist: New Glocal – Fokus auf Regionalität, Veganizing Recipes – gleichwertige Alternativen für Traditionsprodukte und Regenerative Food – Fokus auf die Energiebilanz bei pflanzlichen Lebensmitteln. Die Antworten auf diese Foodtrends werden nur teilweise von den großen Lebensmittelunternehmen gefunden; dagegen sind Start-ups mit ihrer Flexibilität, Kreativität und Dynamik hier umso relevanter und entscheidender.

V. l. Die Food-Coaches Hanna Rohrbeck, Britta Schattenberg und Imke Weishaupt.



Hanna Rohrbeck

Warum arbeitest du gerne als Food-Coach?
Die Vielfalt an Ideen der Gründungsinteressierten beeindruckt mich jedes Mal wieder. Ich finde es super spannend, die aktuellen Trends und Entwicklungen im Foodbereich mitverfolgen zu können.

Motto:
Das Leben ist zu kurz für verpasste Möglichkeiten.

Welcher aktuelle Foodtrend ist für dich am spannendsten?
Aus regionalen Produkten eine neue Idee zu kreieren, finde ich spannend, weil so aufgezeigt wird, dass es immer neue Möglichkeiten gibt, Lebensmittel neu zu denken, obwohl man diese vermeintlich schon kennt.

Was ist das außergewöhnlichste Food-Produkt, dass du bisher gegessen hast?
Eine Fleischalternative auf Basis von Pilzmycel.

Britta Schattenberg

Warum arbeitest du gerne als Food-Coach?
Die hohe Motivation der Teams und Start-ups ist einfach ansteckend. Außerdem liebe ich es, jeden Tag mit anderen Themen und Herausforderungen konfrontiert zu werden.

Motto:
Geht nicht, gibt es … nur ganz selten.

Welcher aktuelle Foodtrend ist für dich am spannendsten?
Der Trend der veganen Ersatzprodukte fasziniert mich auch aufgrund der technologischen Herausforderungen momentan besonders. Ansonsten probiere ich mich gerade tatsächlich zuhause im Fermentieren von Gemüse.

Was ist das außergewöhnlichste Food-Produkt, dass du bisher gegessen hast?
Eine Schokolade mit gerösteten Mehlwürmern hat mich wirklich Überwindung gekostet.

Imke Weishaupt

Warum arbeitest du gerne als Food-Coach?
Die Arbeit mit Start-ups ist schnelllebig, lebendig und euphorisierend. Man erlebt immer neue Trends und es macht Spaß, Teil des Start-up Ökosystems zu sein.

Motto:
Warte nicht. Der Zeitpunkt wird niemals genau richtig sein.

Welcher aktuelle Foodtrend ist für dich am spannendsten?
Das Thema Food-Upcycling, also einen Rohstoff maximal zu verwerten, ist ein spannender Trend. Wie vielfältig beispielsweise Bananenschalen verwertet werden können … Daraus ergeben sich ganz neue Produktideen und technologische Ansätze.

Was ist das außergewöhnlichste Food-Produkt, dass du bisher gegessen hast?
Mich reizt die Produktvielfalt anderer Nationen, die viele hierzulande nicht übliche Geschmackskombinationen haben, wie beispielsweise Sprite mit Gurken- oder Cola mit Popcorn-Geschmack.

Die Food-Coaches

Wir – Imke Weishaupt, Hanna Rohrbeck und Britta Schattenberg – sind die drei Food-Coaches des Gründungszentrums der Technischen Hochschule Ostwestfalen-Lippe (TH OWL). Wir helfen Gründungsinteressierten und Start-ups aus den Bereichen Lebensmittel, Getränke und Kosmetik, ihre Ideen auszuprobieren, umzusetzen und erfolgreich auf den Markt zu bringen.

Als Team bringen wir über 20 Jahre Praxiserfahrung in den unterschiedlichsten Anwendungsbereichen mit. Jede von uns konnte im Rahmen ihrer beruflichen Laufbahn bereits Erfahrung in der Produktentwicklung, Forschung und Anwendungstechnik in ganz unterschiedlichen Segmenten der Lebensmittelindustrie sammeln. Genau in dieser Vielfältigkeit liegt unsere Stärke, denn aufgrund unterschiedlicher Erfahrungen und verschiedener Blickwinkel finden wir zusammen Lösungen für die Ideen, Problemstellungen und Herausforderungen der Gründungsinteressierten und Start-ups.

Mit der Unterstützung von Prof. Dr. Martina Sokolowsky und Prof. Dr. Jan Schneider und ihrer Expertise ist das Gründungsteam im Bereich Food breit aufgestellt.

„Das FoodLab-OWL bietet sowohl den Studierenden der Life Science Technologies, als auch Studierenden anderer Fachbereiche ab dem ersten Semester die Möglichkeit, sich selbständig im Bereich der Produktentwicklung bei verschiedenen Lebensmittelgruppen auszuprobieren", so Prof. Dr. Martina Sokolowsky von der TH OWL.

„Auch bei unserem wissenschaftlichen Personal ‚gärt' so manche Produktidee schon längere Zeit, selbst wenn sie gar nicht direkt an einem solchen Thema arbeiten. Die Aktivitäten rund um das Foodlab-OWL motiviert auch diesen Personenkreis, ihren Ideen nachzugehen und sich mit einer möglichen Gründung zu befassen", so Prof. Dr. Jan Schneider von der TH OWL.

Das FoodLab-OWL – Wer, wie, was?

Das Gründungszentrum der TH OWL setzt neben der allgemeinen Förderung von Start-ups die Schwerpunkte auf die intelligente Automation, die Kreativ- und Kulturwirtschaft und auf den Bereich Lebensmittel und Getränke. Im Foodbereich stehen uns für die Förderung neben den allgemeinen Räumlichkeiten des Gründungszentrums das FoodLab-OWL und zukünftig das ScaleUp-Lab zur Verfügung.
Beim ersten Blick ins FoodLab-OWL sieht man eine sehr gut ausgestattete Küche. Neben Standardgeräten wie unterschiedlichen Küchenmaschinen, Heißluftfritteuse und Ofen, besitzen wir beispielsweise eine Eismaschine, einen Dörrautomaten, einen Gefriertrockner und einen Nussmilchbereiter. Das FoodLab-OWL ist einerseits ein Ort des Ausprobierens, andererseits aber auch mit dem Institut für Life Science Technologies (ILT. NRW) verbunden und kann dadurch jederzeit auf wissenschaftliche Methoden und Kompetenzen zurückgreifen, die für die Entwicklung kommerzieller Methoden immer wieder notwendig sind. Studierende oder Mitarbeitende dürfen jederzeit zu uns kommen und Ideen austesten. Dabei ist es nicht wichtig, ob es sich um eine erste Idee handelt oder bereits ein komplettes Konzept dahintersteht, ob eine Einzelperson oder ein Team Versuche durchführen möchte, ob die Gründungsinteressierten bereits Expertise haben oder fachfremd sind. Wir stehen gern mit Rat und Tat zur Seite, unterstützen, vermitteln Kontakte und suchen gemeinsam mit den Gründungsinteressierten nach Möglichkeiten zur Umsetzung. Natürlich helfen wir auch bei all den Schritten, die nach den ersten kleinen Versuchen kommen, denn oftmals liegen die Stolpersteine bei der Umsetzung in den industriellen Maßstab. Zusammen beschäftigen wir uns mit Themen wie Rezepturoptimierung, Rohstoffbeschaffung, Nährwerten, Deklaration, Produktionsmöglichkeiten oder auch Haltbarkeit. Für weitere Versuche im größeren Maßstab steht uns zeitnah das ScaleUp-Lab in der neugebauten Smart FoodFactory zur Verfügung. Dies ermöglicht es uns zukünftig, Ideen auf industriellen Anlagen umzusetzen und zu skalieren, beschleunigte Lagertests durchzuführen und Produkte spezieller zu analysieren.



Produktentwicklung im FoodLab-OWL.

Zahlen, Daten und Fakten

Am 4. November 2021 wurde das FoodLab-OWL im Hauptgebäude der TH OWL eröffnet. Trotz der Coronapandemie und den damit verbundenen Einschränkungen konnten wir bereits mehr als **140 Besucher:innen** (Studierende und Gründungsinteressierte) begrüßen, die das FoodLab-OWL mit seinen **über 30 Klein- und Großgeräten** für ihre Projekte genutzt haben. Bisher können wir auf **über 60 Coachingtermine** mit internen und externen Gründungsinteressierten und Start-ups zurückblicken (Stand Sommer 2022). Die Anzahl der Start-ups mit denen wir im engen Austausch stehen steigt stetig. Momentan betreuen und coachen wir **15 Teams** in unterschiedlichen Stadien der Vorgründung und Gründung. Besonders stolz macht es uns, dass sich erste Produkte, bei deren Entwicklung wir unterstützen konnten, bereits erfolgreich auf dem Markt etabliert haben.

Das FoodLab-OWL ist aber nicht nur ein Arbeitsplatz zum Ausprobieren, sondern zusätzlich auch ein Ort zur Ideenfindung und Vernetzung. In der Lehre wird das FoodLab-OWL bereits in diverse Veranstaltungen eingebunden, sodass neben Studierenden, die im Rahmen ihrer Abschlussarbeiten forschen, immer auch wieder Teams innerhalb eines Wahlpflichtfachs Produkte bei uns entwickeln. Zudem sind wir Food-Coaches und das FoodLab-OWL im Bereich der Gründungssensibilisierung aktiv. Mit Hilfe wiederkehrender Veranstaltungen bringen wir Mitarbeitenden und Studierenden das Thema Gründen näher, brechen Barrieren auf und vernetzen Gründungsinteressierte mit Gründenden.
Unser „Taste the Trend"-Event ist eine dieser Veranstaltungen. Hier wird jeden letzten Mittwoch im Monat in der Mittagspause ein neuer Foodtrend genauer unter die Lupe genommen. Ohne vorherige Anmeldung können Interessierte gemeinsam mit uns im FoodLab-OWL Produkte passend zum Thema verkosten, darüber diskutieren und in einer einfachen Version selbst herstellen. Darüber hinaus etablieren wir aktuell Kochevents und weitere Veranstaltungskonzepte.
Trotz des Schwerpunkts des FoodLab-OWL auf der Förderung interner Start-ups, finden wir oftmals auch für externe Gründer:innen über spezielle Förderprogramme eine Möglichkeit der Zusammenarbeit.

Kontakt:
FoodLab-OWL: Technische Hochschule Ostwestfalen-Lippe / Raum 1.712
Mail: foodlab@th-owl.de



Britta Schattenberg im Coaching mit Kay Schadewald und Julian Hantke von Cascaritas.

Was andere über uns sagen:

Daniel Hahn und Kai Krumbein
Tao Maō

„Full-Service Ideenwerkstatt. So kann man es vermutlich am besten zusammenfassen. Die Coaches im FoodLab-OWL haben uns von Anfang an voller Tatendrang unterstützt, unsere Idee in Richtung eines vollwertigen Produkts zu entwickeln. Das war unschätzbar wichtig für uns, da wir beide selbst Quereinsteiger in der Getränkeentwicklung sind."

Julian Hantke und Kay Schadewald
Cascaritas

„Uns gefällt die Zusammenarbeit mit dem FoodLab-OWL sehr gut, da uns das Team jederzeit mit Rat und Tat zur Seite steht – seien es Rezepturentwicklungen, Verkostungen oder rechtliche Fragen. Es wird überall bestmöglich unterstützt, uns als Start-up weiterzubringen. Wir freuen uns, diese Möglichkeit in Anspruch nehmen zu können."

Daniel Pauli
BioSonix

„Die Zusammenarbeit mit dem Gründungszentrum der TH OWL war durchgehend positiv. Insbesondere die Food-Coaches konnten uns immer wieder gute Ratschläge für die Umsetzung unserer Ideen geben. Auch der Zugriff auf Gerätschaften, welche für unsere Unternehmungsplanung sonst nur durch Umwege erreichbar wäre, bringt einen immensen Vorteil mit sich und trägt zum Erfolg des Gründungsvorhabens bei."

Industrial Automation Lab



Umsetzung eurer Ideen mit der Unterstützung unserer Coaches in einer industriellen Umgebung

Autor Sergej Grunau

Hast du eine innovative Idee und benötigst Unterstützung oder Mittel, um sie umzusetzen? Oder verfügst du bereits über einen Prototyp und willst ihn weiterentwickeln? Dann melde dich bei uns unter gruenden@th-owl.de und wir schauen gemeinsam, wie wir dich dabei unterstützen können.

Das Industrial Automation Lab

Das Industrial Automation Lab (IA-Lab) am Campus Lemgo der Technischen Hochschule Ostwestfalen-Lippe (TH OWL) ist ein Labor mit unterschiedlich ausgestatteten Arbeitsplätzen, um Gründende bei der Umsetzung ihrer Produktideen weiterzubringen. Es unterteilt sich in drei verschiedene Bereiche, zu denen ein Werk- und Fertigungsarbeitsplatz, ein Elektronikarbeitsplatz sowie ein Modellierungs- und Programmierarbeitsplatz gehören. Am Werk- und Fertigungsarbeitsplatz befinden sich Geräte wie Standbohrmaschinen, Fräsen, Drehmaschinen und Akkuschrauber sowie übliches Handwerkszeug, mit denen Materialien wie Holz, Kunststoff und Metall bearbeitet werden können. Zudem gibt es mehrere 3D-Drucker mit unterschiedlichen Druckverfahren, mit denen Bauteile additiv gefertigt werden können. Der Design- und Programmierarbeitsplatz mit der dafür nötigen CAD-Software ermöglicht es, 3D-Modelle am Computer zu erstellen. Ausgestattet mit einer leistungsstarken Workstation können auch Softwarelösungen, die maschinelles Lernen nutzen, programmiert und trainiert werden. Der Elektronikarbeitsplatz bietet Löt- und Messstationen sowie eine Platinenfräse, um elektronische Komponenten herzustellen.

Das Besondere am IA-Lab ist die Umgebung, in der es sich befindet. Das Labor hat seinen Standort in der SmartFactoryOWL, die eine Forschungs- und Demonstrationsplattform für die Automation und die digitale Transformation produzierender Unternehmen ist. Sie bietet damit nicht nur die Möglichkeit, in einer industriellen Umgebung arbeiten zu können, sondern ist eine Art Spielwiese für Produktideen oder Softwarelösungen im industriellen Umfeld. Durch die enge Zusammenarbeit mit der Geschäftsstelle der SmartFactoryOWL können z. B. Schnittstellen der Maschinen genutzt werden, um eigene Lösungen zu entwickeln und zu testen. Zusätzlich bietet sich dadurch die Möglichkeit, die Start-ups mit unseren Industriepartnern zu vernetzen.

Bei der Umsetzung der Ideen werden die Start-ups im IA-Lab von den Coaches Niels Fliedner, Thomas Weber und Sergej Grunau unterstützt. Durch ihre vorherigen Tätigkeiten in den Bereichen Forschung und Lehre ergänzen sie sich mit ihrer Expertise, um die Start-ups mit ihrem Know-how zu beraten und bei der Bedienung der Maschinen zu helfen. Zudem verfügen sie über ein gutes Netzwerk, um bei Bedarf an externe Expert:innen zu vermitteln.



In regelmäßigen Treffen werden der Projektfortschritt und die nächsten Schritte mit den Start-ups im IA-Lab besprochen.

Workshops

Zusätzlich zur Ausrüstung und Infrastruktur der SmartFactory OWL werden vom IA-Lab Workshops und Schulungen zu ausgewählten Maschinen und verschiedenen Verfahren angeboten. Dazu gehört z. B. das Modellieren von 3D-Objekten, der Umgang mit 3D-Druckern, der Entwurf von Schaltungen und das fachgerechte Löten. Neben den Start-ups können auch Studierende und Mitarbeitende der TH OWL daran teilnehmen, die über keine oder wenig Vorkenntnisse verfügen. Das Ziel besteht darin, Interessierte zu befähigen, die vorhandene Technik für die eigenen Zwecke nutzbar zu machen. Außerdem bieten die Workshops den Teilnehmenden die Gelegenheit, sich untereinander zu vernetzen, Erfahrungen auszutauschen und – wenn noch nicht geschehen – erste Einblicke in die Start-up Szene zu bekommen.



Das Start-up Valetudoo arbeitet an dem Prototypen eines intelligenten Kabelzugturms. Trainer Finn Wiesmann berät sein Team, welche Anforderungen der Turm erfüllen muss, um die Bedürfnisse der Nutzenden zu befriedigen. Benjamin Böhme (verantwortlich für den physikalischen Aufbau) und Joshua Henjes (Softwareentwickler) überlegen sich Lösungen, um diese Anforderungen zu erfüllen.

Einblicke beim Prototypenbau des Start-ups Valetudoo

Das Start-up Valetudoo ist seit März 2022 im Coaching des Gründungszentrums an der TH OWL. Zurzeit entwickelt das Team einen Prototyp für ihre Produktidee eines intelligenten Kabelzugturms. Der Kabelzugturm „VIS“ ist für den individuellen Gesundheitssport ausgelegt und stellt sich perfekt auf die Nutzer:innen ein. Mittels Motion-Tracking können die Übungsausführungen analysiert und ein direktes Feedback in Echtzeit an die Nutzenden gegeben werden. Durch die App-Anbindung werden Trainingspläne erstellt, Übungsausführungen visuell erklärt und Trainingsergebnisse visualisiert.

„Wir wollen mit unserem Kabelzugturm VIS ein sicheres und auf die individuellen Bedürfnisse angepasstes Training – insbesondere der alternden Gesellschaft in Deutschland – zur Verfügung stellen. Dank der Übungsüberwachung wird außerdem das Personal in Physiopraxen entlastet, wodurch wir dem Personalmangel entgegensteuern können.“ (Zitat Finn Wiesmann)

Durchgestartet mit dem Förderprogramm Kickstart@TH OWL entwickelte das Team zunächst in kurzer Zeit einen einfachen Prototyp in Miniatur-Format. Dazu verwendeten sie vor allem die CAD-Software und die 3D-Drucker. Aufgebaut mit Aluwinkeln und ausgestattet mit einer Kamera, Schrittmotoren und einer Glieder-Puppe aus Holz konnte das Team weitere Erkenntnisse für ihr Projekt sammeln.

„Die Miniatur war sehr hilfreich, wenn es darum ging, die Funktionen des Kabelzugturms zu besprechen oder neue zu planen, gerade für jemanden, der nicht aus der Fitnessbranche kommt. Außerdem konnte ich schon mit der Posenerkennung für die Motion-Detection-Funktion durchstarten.“ (Zitat Joshua Henjes)

Mittlerweile arbeitet das Team an der nächsten Version des Prototypen, mit denen die ersten Userexperience Tests durchgeführt werden sollen. Der Turm wird bei einem Physiotherapeuten – der dem Team als Partner zur Seite steht – aufgestellt und kann unter der Beobachtung von Finn Wiesmann ausprobiert werden. Mit dem Feedback der Kund:innen, welches in einem an Probe anschließenden Interview aufgenommen wird, soll der Turm an ihre Wünsche angepasst werden.

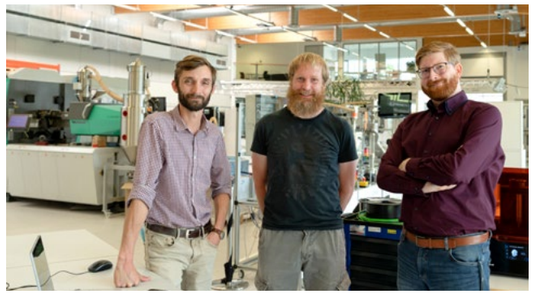
„Die Arbeit an den Prototypen im IA-Lab hat viel Spaß gemacht. Mit den Geräten, die wir im Lab zur Verfügung hatten und der Unterstützung der Coaches konnten wir riesige Fortschritte bei der Umsetzung unserer Idee machen. Außerdem fand ich die Tage, an denen auch andere Teams im Lab gearbeitet haben, super. Wir konnten uns mit ihnen austauschen und gegenseitig von den gemachten Erkenntnissen profitieren.“ (Zitat Benjamin Böhme).

Das Team im IA-Lab

Sergej Grunau hat an der TH OWL seinen Bachelor in Elektrotechnik abgeschlossen. Danach arbeitete er im Institut für industrielle IT und hat in einem Forschungsprojekt an der Entwicklung digitaler Zwillinge für die industrielle Anwendung mitgewirkt. Seit März 2021 unterstützt er Start-ups und ist für die Organisation und Verwaltung des IA-Labs verantwortlich.

Thomas Weber ist ausgebildeter Lehrer für das Fach Technik und hat in den vergangenen Jahren an den Universitäten in Münster und Paderborn sowie der TH OWL mit Studierenden aus verschiedenen technischen Bereichen gearbeitet. Als Coach berät er seit April 2022, wenn es um grundlegende Fragen bei der Gründung eines Start-ups geht.

Niels Fliedner hat an der TH OWL seinen Bachelor in Elektrotechnik abgeschlossen. Neben dem Studium hat er an eigenen Elektronikprojekten gearbeitet, bei denen er seine im Studium erlernten Fähigkeiten in der Schaltungsentwicklung, Platinenherstellung und hardwarenahen Programmierung erweitern konnte. Nach dem Studium begann er als Projektingenieur im Bereich industrielle Kommunikation bei der OWITA GmbH zu arbeiten. Seit April 2021 unterstützt er Start-ups bei der Umsetzung ihrer Ideen und ist für die Mitgestaltung des IA-Labs verantwortlich.



Das IA-Lab in der SmartFactoryOWL mit unseren Coaches (v.l.): Sergej Grunau, Thomas Weber, Niels Fliedner.

Der Maker Room in der garage33



Autor **Lennart Engel**

Seit Oktober 2021 betreiben wir für Studierende und Gründungsteams aus unserem Netzwerk eine großzügige Prototyping-Werkstatt direkt in der garage33. Hier bieten wir unterschiedliche Möglichkeiten und starken Support zur Entwicklung des eigenen Produkts. Unser sogenannter Maker Room umfasst 50 m² und ist mit verschiedenen 3D-Druckern, einem Lasercutter und einem Elektronik-Arbeitsplatz ausgestattet.

Zusätzlich steht Dominik aus dem Team der garage33 im Maker Room bereit, um die Gründungsteams bei der Produktentwicklung und Bedienung der unterschiedlichen Maschinen zu unterstützen. Als Einführung in die vielfältigen Möglichkeiten bieten wir regelmäßig Workshops und Führungen im Maker Room an. Zum Beispiel zum Einstieg in das Laserschneiden, zum Ausprobieren verschiedener 3D-Druck-Techniken oder zum Gestalten mit unserem Folienplotter. Diese Workshops stehen allen Interessierten der Universität Paderborn und unseren Gründungsteams offen. Hier lernt ihr sowohl das Handwerkszeug, um Produkte auszutesten und zu entwickeln, findet aber auch Inspiration für neue Ideen und Projekte.

Unsere bisherigen Workshops im Überblick

Einstieg SLS-3D-Druck:
Hier zeigen wir dir die unterschiedlichen Techniken des 3D-Drucks im Detail von der Datei bis zum fertiggestellten Druck. Dabei lernst du die benötigte Software, die Materialien und Tipps zur Nachbearbeitung kennen.

Einstieg Lasercutting:
In diesem Workshop lernst du die Bedienung und Gestaltungsmöglichkeiten mit unserem Lasercutter kennen. Wir gehen dabei auf die benötigten Dateien, die möglichen Materialien und Anwendungsbereiche ein und testen natürlich auch direkt Materialien und Designs aus.

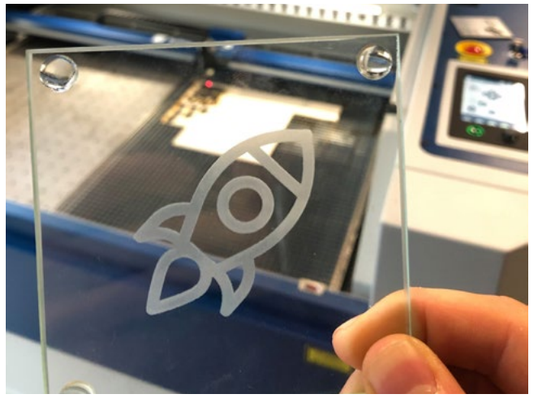
Sticker-Workshop
In diesem Workshop lernst du, wie sich ein Sticker oder Textil-Aufdruck aus einer Vektordatei herstellen lässt. Dabei üben wir auch die Bedienung des Folienschneiders, das Entgittern und anschließende Übertragen. Wenn du magst, kannst du dir auch direkt ein eigenes Textil und Wunschdesign mitbringen.

Maker Room Tour
Während unserer Maker Room Tour geben wir dir einen Überblick über alle unsere Fertigungsmethoden und Möglichkeiten an den unterschiedlichen Geräten.

Wir haben noch viele weitere Angebote im Programm: 3D-Konstruktion am Computer, Erweiterungsworkshops zum Lasercutting oder FDM-3D-Druck, Prototyping Roundtables mit dem Fablab Paderborn e.V.

Alle unsere Veranstaltungen findest du auf garage33.eventbrite.de. Melde dich jetzt an und wir zeigen dir das Handwerkszeug zum Erschaffen und Austesten deiner Idee. Wir freuen uns auf deine Nachricht!





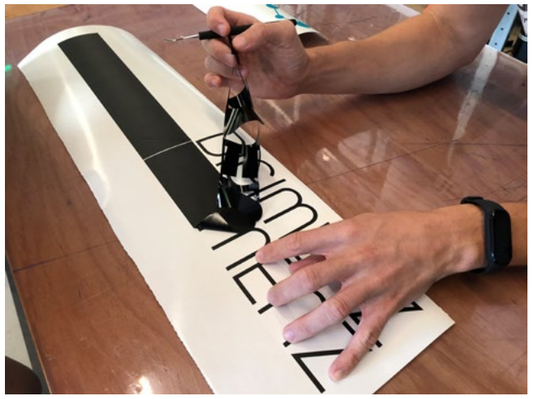




Bild 01: Dominik hilft einem Gründungsteam bei der Entnahme und Nachbearbeitung eines 3D-gedruckten Bauteils.

Bild 02: Mit unserem Lasercutter lässt sich selbst eine Glasoberfläche gravieren, um freie Muster oder Grafiken aufzubringen.

Bild 03: Ein fertig zugeschnittener Aufkleber wird von dem restlichen Material befreit. Dieser Vorgang wird entgittern genannt und legt den gewünschten Aufkleber frei. Anschließend kann der Sticker mit Hilfe von Transferfolie auf eine beliebige Oberfläche übertragen werden (z. B. ein Karton oder eine Eingangstür).

Bild 04: Marius Langenbach (MatchU), Michael Ditz (FST) erhalten eine Einführung von Lennart in die unterschiedlichen Möglichkeiten im Maker Room.

Zahlen & Fakten

Insgesamt 18 Einführungs-Workshops, 73 Teilnehmende aller Fakultäten, 12 3D-Drucker, 37 h längster Druckauftrag, 95 h Laufzeit Lasercutter, 42 kg Filament verdruckt

Ansprechpartner:



Lennart Engel
lennart.engel@upb.de
05251 604941



Dominik Schäfer
dominik.schaefer2@upb.de
05251 603420

Prototyping im Maker Room

Im Interview mit Karina und Vince von MAJI



Interview Dominik Schäfer

Eine große Einstiegshürde für Start-ups mit einem physischen Produktgedanken ist der Bau von Prototypen. Hierbei möchten wir, mit dem Maker Room, durch die Bereitstellung von geeigneten Maschinen, wie z. B. verschiedene 3D Drucker, Lasercutter, Elektronikarbeitsplatz, Folienschneider und vielem mehr, die Gründer:innen bestmöglich unterstützen.

Diese Chance nutzen auch Karina und Vince vom Start-up MAJI, um Büroumgebungen an die Bedürfnisse und Anforderungen individuell anzupassen und den „Büroalltag" gesünder zu gestalten. Dazu hat das Team mit dem paddo, ein charmantes Positionierungskissen mit einer speziell entwickelten und integrierten Wirbelsäule geschaffen.

Welche Idee verfolgt ihr mit eurem Start-up?
Vince: Wir wollen gesündere und dynamische Arbeitsumgebungen entwickeln. Wir alle gehören zur Indoor-Generation und verbringen den größten Teil des Tages drinnen. Viele Menschen mit Schreibtischarbeitsplätzen haben gesundheitliche Probleme, insbesondere Rückenschmerzen. Wir wollten ein Gadget entwickeln, welches ortsunabhängig seine Nutzer:innen aktiv zum Haltungswechsel animiert und die Haltemuskulatur entlasten kann.

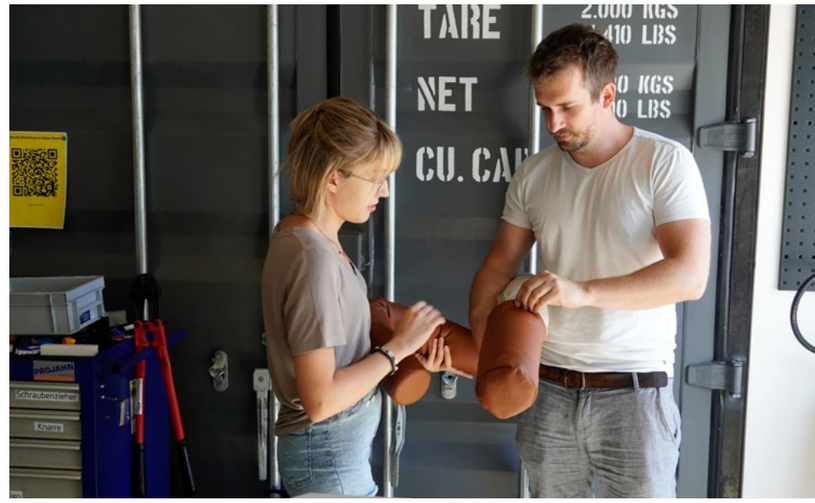
Wodurch, bzw. an welchem Punkt ist euch die Idee für euer Produkt gekommen?
Karina: Unser Ziel ist es, eine Arbeitsumgebung zu entwickeln, die sich ihren Nutzer:innen anpasst. Es ist an der Zeit zu realisieren, dass die Gestaltung der Arbeitsumgebung hierbei einen erheblichen Einfluss auf unsere Lebensqualität und Leistungsfähigkeit hat. Viele Menschen verbringen mehr Zeit sitzend am Schreibtisch als schlafend im Bett. Wir haben festgestellt, dass wir unkonventioneller denken müssen. Es bringt nichts einen weiteren Schreibtisch oder Bürostuhl auf den Markt zu bringen, wenn diese allein nicht in der Lage sind, den Kern des Problems vollständig zu erfassen oder zu beheben.

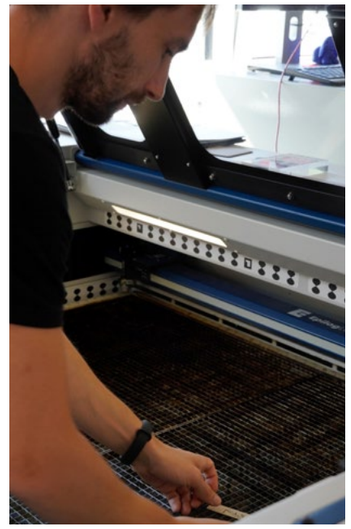
Wie seid ihr bei der Entwicklung eures ersten Produktes vorgegangen und welche Methoden habt ihr dafür genutzt?
Vince: Zu Beginn haben wir ein klassisches Kopfkissen benutzt, welches aber in keiner Weise unseren Ansprüchen oder Vorstellungen entsprach. Durch Testen verschiedener Materialien haben wir Stück für Stück entdeckt, wie das finale Produkt aussehen könnte. Dementsprechend hat sich die Form ständig wieder verändert und hat im Endeffekt nichts mehr mit der ursprünglichen Idee zu tun.

Durch welche Erkenntnisse habt ihr euren Prototypen verändert, bzw. was habt ihr geändert?
Karina: Wir haben beim Testen der Prototypen festgestellt, dass wir nicht nur mit einer Größe und Form auskommen. Verschiedene Parameter in Bezug auf Durchmesser und Länge konnten die Probleme lösen, sodass es letztendlich auf zwei Versionen hinausgelaufen ist.
Auch bei den Füllmaterialien haben wir zunächst nur mit einem Material gestartet und sind dann letztendlich bei verschiedenen Schichten gelandet.
Die Art und Weise, wie die Hülle konzipiert ist und anschließend genäht wurde, ist auch einem großen Wandel unterlaufen. Oftmals mussten wir leider feststellen, dass es in der Praxis nicht so funktioniert, wie es ursprünglich in der Theorie angedacht war.

Welche Möglichkeiten konntet ihr bereits aus unserem Maker Room nutzen?
Vince: Von Beginn an haben wir bzgl. des Zuschnitts der Bezugsstoffe vom Laser Cutter profitiert. Deutlich vorangekommen sind wir ebenfalls durch die 3D Drucker, welche es uns ermöglicht haben, die Bestandteile des inneren flexiblen Kerns des paddos direkt vor Ort zu entwickeln. Somit müssen wir nicht auf Fertigprodukte zurückgreifen und sind freier in der Dimensionierung. Auch das Prototyping mit dem Folienschneider hat uns dabei geholfen unsere Corporate Identity weiter auszubauen und unsere eigenen Sticker herzustellen.

Wie konnten wir euch bei eurer Prototypenentwicklung unterstützen?
Karina: Wir wissen die große Unterstützung, sowohl bei der Konzipierung als auch der konkreten Umsetzung des paddos durch das Maker Room Team zu schätzen. Egal, ob entwurfstechnische „Niederlage" oder Erfolg, uns wurde stets mit Rat und Tat zur Seite gestanden; Dies hat uns nicht nur im Prototypenbau. Selbst, sondern auch bei der Entwicklung der eigentlichen Unternehmensidee vorangebracht, dafür sind wir sehr dankbar. Weiter ist es ein riesiger Vorteil, dass im Maker Room einige Verbrauchsmaterialien vorrätig sind. Es ist ein super Partner für uns auf dem Weg zu unserem finalen Produkt.





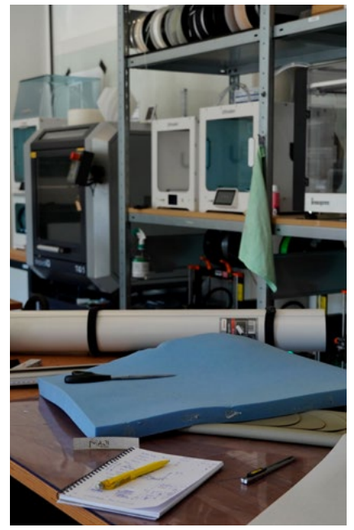


Bild 01: Karina und Vince testen den neuen Bezug aus, der auf dem Lasercutter zugeschnitten wurde.

Bild 02: Mit dem Lasercutter im Maker Room können schnell neue Designs ausprobiert und zugeschnitten werden.

Bild 03: Beim Prototypen kommen unterschiedlichste Materialien zum Einsatz. Beim Schaumstoff hilft nur ausprobieren.

Karina Schulte

Karina Schulte hat während ihres Innenarchitektur Studiums in der Thematik der wandelbaren Arbeitswelten in Bezug auf planerische Gestaltung und Ergonomie die notwendige Revolution des Büromöbelmarktes erkannt. Sie kümmert sich im Team um alle designtechnischen Angelegenheiten.

Vincent Glomm

Vincent (Vince) Glomm hat als langjähriger Physiotherapeut und Rückenschullehrer mit sehr vielen Schmerzpatienten zusammengearbeitet und die Problematik des Bewegungsmangels durch typische (Büro-) Arbeitstagen täglich erlebt. Durch sein Studium konnte er seine betriebswirtschaftlichen Kenntnisse, auch in Bezug auf Applied Entrepreneurship erweitern. Er kümmert sich im Team um alle ergonomischen und administrativen Angelegenheiten.

garage33.de

Update zum Bau des Start-up Campus OWL

Unser neues Zuhause wächst!



Autorin **Lisa Hönisch**

Das Bauprojekt ist im vollen Gange – nach dem Förderbescheid aus dem Großprojekt REGIONALE 2022 für unseren neuen Start-up Campus OWL (Projektname: Akzelerator.OWL) im Sommer 2020 und viel Planung und Vorbereitung, erfolgte im Februar 2022 der symbolische Spatenstich unter Anwesenheit von Simone Probst (Vizepräsidentin für Wirtschafts- und Personalverwaltung), Bürgermeister Michael Dreier und Prof. Dr. Andreas Pinkwart (ehemaliger Minister für Wirtschaft, Innovation, Digitalisierung und Energie des Landes Nordrhein-Westfalen).

„Die Universität Paderborn gehört mit ihrem erfolgreichen Exzellenz Start-up Center schon heute zur Spitzengruppe der gründungsstarken Universitäten in Deutschland. Mit dem Akzelerator.OWL wird bald eine weitere Top-Adresse hinzukommen. Es liefert die ideale Infrastruktur, um junge Gründerinnen und Gründer auf ihrem Weg bestmöglich vorzubereiten und damit mehr erfolgreiche Hochschulausgründungen hervorzubringen. Mit diesem Gründergeist wird Paderborn seine Position als Leuchtturm des Start-up Ökosystems in Nordrhein-Westfalen weiter festigen“, so der ehemalige Minister Andreas Pinkwart.

Der Start-up Campus OWL, ein Bauprojekt der Universität Paderborn, entsteht als erstes Gebäude im neuen Zukunftsquartier der Stadt Paderborn. Auf drei Etagen und knapp 7.000 m² wird dort Platz für das Thema Gründung sein. Alle Aktivitäten, die bereits in den bisherigen Räumlichkeiten der garage33 im Technologiepark erfolgreich umgesetzt werden, können auf dem neuen Start-up Campus skaliert werden und im Laufe der Zeit mit dem geplanten Zukunftsquartier zusammengeführt werden. Der Start-up Campus wird einen Ort für alle Hochschulen in OWL bieten, um gemeinsam das Gründungsgeschehen voranzutreiben.

Verfolge gern den Baufortschritt über die Live-Webcam der Universität Paderborn







Den offiziellen Spatenstich führten sie gemeinsam durch: Rene Konrad (Geschäftsführer LIST Bau Bielefeld), Prof. Dr. Rüdiger Kabst, Regierungsvizepräsidentin Anke Recklies, Bürgermeister Michael Dreier, ehemaliger Minister Prof. Dr. Andreas Pinkwart, Vizepräsidentin Simone Probst (Universität Paderborn) und Prof. Dr. Sebastian Vogt.

EFRE.NRW Investitionen in Wachstum und Beschäftigung
URBANLAND OstWestfalenLippe
EXZELLENZ START-UP CENTER NORDRHEIN-WESTFALEN







Fokusthemen

Corporate, Social & Female Entrepreneurship

In der Unternehmensgründung gibt es drei Herzensthemen, die für uns von besonderer Bedeutung sind: Corporate, Social und Female Entrepreneurship. In einer Region mit einem starken Mittelstand, haben wir es uns zur Aufgabe gemacht, Unternehmen durch eigene Corporate Start-ups zu befähigen, die Digitalisierung erfolgreich zu gestalten. Das Thema Female Entrepreneurship treiben wir durch den Aufbau eines Gründerinnen Netzwerks und speziellen Formaten für Gründerinnen weiter voran. Nicht zuletzt hat Social Entrepreneurship sich bei uns auch in der Lehre etabliert. Wir sensibilisieren und qualifizieren für mehr grüne und soziale Gründungen. Lass dich inspirieren von Corporate Start-ups und der engen Zusammenarbeit mit unseren Partnern, von erfolgreichen Gründerinnen und Social Entrepreneurs.



Reale Corporate Challenges verbinden Unternehmen und Studierende



Autorin **Marieke Funck**

Aktuelle und reale Herausforderungen und Probleme von Unternehmen transformieren und digitalisieren, um so einen Beitrag zur Innovationskraft der Unternehmen zu leisten: Das ist die Aufgabe der Studierenden in unseren Modulen Corporate Entrepreneurship (Master) und dem Praxisseminar Innovation im Mittelstand (Bachelor). Die Studierenden, die aus allen Fachrichtungen vertreten sein dürfen – sei es Maschinenbau, Elektrotechnik, Geisteswissenschaften, Chemie, Physik, Wirtschaftswissenschaften oder auch Informatik – entwickeln in Teams neuartige Lösungsansätze zu Challenges, die sich um aktuelle Herausforderungen und Zukunftsthemen drehen, und erhalten so die Chance, die erlernte Theorie in die Praxis umzusetzen. Die kooperierenden Unternehmen geben innerhalb des Moduls Einblicke in ihr Unternehmen, die jeweilige Branche und stehen für den Austausch zu aktuellen Fragestellungen zur Verfügung. Zusätzlich präsentieren die Studierenden im Verlaufe des Moduls mehrfach ihren Fortschritt und erhalten in regelmäßigen Abständen Feedback von Unternehmensvertreter:innen sowie eine fortlaufende persönliche Betreuung.

Das Modul umfasst sowohl die Teilnahme an diversen Workshops zu theoretischen Kenntnissen im Bereich Corporate Entrepreneurship und der Methodenvermittlung zur Gründung eines Unternehmens als auch die Generierung einer eigenen innovativen Gründungsidee in interdisziplinären Teams. Im Mittelpunkt stehen die Recherche neuer Marktchancen sowie die Entwicklung einer Lösung auf die vorgegebene unternehmerische Herausforderung bis hin zum Geschäftsmodell. Bewährt hat sich dabei die Lean Startup-Methode. Das heißt: Wie groß die Kundennachfrage ist und welches Marktpotenzial ein Geschäftsmodell hat, wird bereits im Rahmen des Moduls ermittelt. Die während des Moduls entwickelten Lösungen werden zum Abschluss am Demo Day vor den Vertreter:innen der kooperierenden Unternehmen und erfahrenen Coaches präsentiert.

Danach haben die Teams die Möglichkeit, in Kooperation mit den Unternehmen und mit Unterstützung der garage33 die Lösungen umzusetzen und am Markt zu etablieren.

Die Module bieten Studierenden die Möglichkeit, Erfahrungen darüber zu sammeln, was es bedeutet, ein Unternehmen zu gründen oder in einem bestehenden Unternehmen eigene Projekte anzustoßen. Darüber hinaus machen unsere Module gründungsinteressierte Studierende mit dem Karriereweg des ‚Entrepreneurs' beziehungsweise der ‚Entrepreneurin' vertraut. So werden die Akteurinnen und Akteure ganz bewusst motiviert, ein eigenes Unternehmen zu gründen. Auf der anderen Seite bietet sich Unternehmen die Möglichkeit, neue und andersartige Ansätze zu erhalten und über den Tellerrand zu schauen. Dabei hinterfragen die „jungen Wilden" das Bestehende und treiben die Transformation und Digitalisierung des Unternehmens voran. Dadurch können Marktopportunitäten ergriffen werden, die ansonsten im Tagesgeschäft untergehen würden oder außerhalb des Kerngeschäfts liegen.

Seit 2018 haben über 300 Studierende die Chance ergriffen, sich gemeinsam mit regionalen Unternehmen auf die unternehmerische Reise zu begeben, neue Märkte zu explorieren und zu validieren. Die Module eröffnen Studierenden einen alternativen Karriereweg, welcher ihnen ermöglicht, gemeinsam mit regionalen Unternehmen in einer schnelllebigen Innovationswelt bestehen zu können und wertvolle Kontakte zu knüpfen.

Cargo Digital World als Manufaktur für LogTech Start-ups

Interview Katharina Weßling

Andreas Hartmann und Tim Brühn erzählen über die langjährige Premium Partnerschaft zur garage33 und die Ausgründung der Cargo Digital World AG.

Lieber Andreas, lieber Tim, schön, dass ihr euch die Zeit für ein Interview mit uns nehmt. Die CargoLine war eines der ersten Unternehmen, das in der garage33 Innovationen vorangetrieben und damit als Multiplikator in der Region fungiert hat. Woher stammte die Begeisterung für das Thema Corporate Entrepreneurship und Start-ups, Andreas?
Andreas: Ich hatte immer eine Begeisterung und Neugier in Bezug auf Zukunftsthemen. Irgendwann kam das Thema der Plattformen hoch. Man hat gesehen, was Booking.com in der Hotellerie bewirkt hat. Damals stellte ich mir die Frage, welche Auswirkungen die ersten Plattformen im Stückgut Bereich auf unser Geschäftsmodell haben würden. Sind wir dann nur noch diejenigen, die zu vorgegebenen Tarifen eine Dienstleistung ausführen oder haben wir das Heft noch selbst in der Hand? Im Jahr 2016 habe ich bei der Gesellschafterversammlung der CargoLine dieses Thema platziert. Daraufhin wurde beschlossen, ein Budget zur Verfolgung digitaler Ideen freizugegeben. Kurz darauf habe ich Prof. Dr. Rüdiger Kabst bei einem Vortrag in Paderborn kennengelernt. Dort hat er von möglichen Zukunftsszenarien in der Stückgutlogistik erzählt, in denen Zeppeline und Drohnen über den Städten schweben und Sendungen verteilen. Exakt so wird es wahrscheinlich nicht kommen, habe ich gedacht, aber ich wollte mich unbedingt mit Rüdiger austauschen. Wenige Tage später war er bei mir zu Gast. Das war der Startpunkt für die Zusammenarbeit mit der garage33.

Mittlerweile sind aus der Zusammenarbeit zwischen der CargoLine und der garage33 vier erfolgreiche Teams hervorgegangen und 2021 ist auch die Cargo Digital World AG (CDW) ausgegründet worden. Tim, erzähl doch mal aus Sicht des Vorstandes, wofür die CDW steht und was sie tut.
Tim: Die DNA der Cargo Digital World ist digital, disruptiv und vernetzend. Mit unseren digitalen Geschäftsmodellen stellen wir unseren Kunden smarte und grüne Plattformservices bereit, die ihre Bedürfnisse nach Effizienz, Transparenz und Nachhaltigkeit erfüllen.
Unsere Geschäftsmodelle haben einen disruptiven Charakter. Sie befriedigen unerfüllte Kundenbedürfnisse und stellen etablierte Wertschöpfungslogiken in Frage. Wichtige Werkzeuge sind Marktbeobachtung und -analysen. Wir identifizieren drängende Kundenbedürfnisse und machen sie im Abgleich mit unseren Stärken zum Gegenstand innovativer Geschäftsideen und Geschäftsmodelle.
Eine große Aufgabe der CDW ist die Vernetzung zwischen unseren Start-ups und operativen Partnern. Wir glauben an die Kraft der Zusammenarbeit und dass die Kombination von operativer Exzellenz der Partner und Technologieaffinität unserer Start-ups das Beste hervorbringen kann.

Andreas: Genau diese Offenheit macht die CargoLine und Cargo Digital World aus. Wir können nicht nur zusehen, wie sich der Markt entwickelt, sondern wir wollen den Markt selber bewegen. Wir gehen das Risiko ein, ein disruptives Modell auf die Beine zu stellen, wohlwissend, dass digitale Geschäftsmodelle in Teilen auch in Konkurrenz zu unserem Kerngeschäft stehen.

Tim: Rein faktisch haben wir uns in der Partnerschaft zwischen Cargo Digital World und der Vielzahl an CargoLine Partnern extrem befruchtet. Genau mit dieser gemeinsamen Vision und Haltung begegnen wir der zentralen Herausforderung bei der Entwicklung von Plattformservices und lösen das Kritische-Masse-Problem für unsere Plattformservices. Denn Plattformen in der Logistik benötigen typischerweise eine kritische Masse an operativen Partnern, um für Kunden attraktiv zu sein. Da haben wir in unserer Beziehung zur CargoLine natürlich einen großen Vorteil, denn wir arbeiten mit 85 mittelständischen Partnern in ganz Europa zusammen und öffnen das Netzwerk auf operativer Weise sukzessive. So erlangen wir Marktrelevanz.

Andreas, was hat die CargoLine vor gut 2 Jahren dazu bewegt, die CDW auszugründen?
Andreas: Aus der Zusammenarbeit der CargoLine mit der garage33 sind damals mehrere gute Ideen entstanden, unter anderem auch Cargoboard und Cargocast. Wir wussten, dass wir die Umsetzungen in unserer alten Traditionsstruktur nicht leisten können und es gut wäre, wenn wir ein eigenes Konstrukt hätten, welches genau die drei Stärken vereint – nämlich die Wissenschaft mit dem Bezug zur Universität, das Scouting, also die jungen Wilden und wir selbst, die das Branchen-Knowhow beisteuern. Das Thema ist sehr umfassend und erfordert viel Spezial-Knowhow, sodass wir entschieden, eine eigene Organisation, die CDW zu gründen, um so auch weitere Start-ups hervorzubringen. Wir sind sehr dankbar, dass Tim Teil von dem Vorhaben geworden ist. Tim bringt die Erfahrungen aus der Start-up Kultur und aus umfangreichen logistischen Projekten mit in die CDW.

Welche Chance oder auch Herausforderung bietet die CDW als Enabler digitaler Geschäftsmodelle für die CargoLine?
Andreas: Wir haben auch innerhalb der CargoLine einen Innovationsarbeitskreis. Hier geht es eher darum bestehende Prozesse und Techniken zu optimieren sowie Trends zu erkennen. Die CDW bietet uns darüber hinaus die Möglichkeit, uns mit Ideen für eigenständige Start-ups zu beschäftigen. Mit der CDW können wir ein Stück weit eine andere Kultur leben. Die CDW schafft einen Raum, in dem es gewünscht ist, nicht in alten Strukturen und Prozessen, sondern mal komplett frei und anders zu denken. Der Prozess geschieht mit einer Kombination aus wissenschaftlichen Ansätzen, den jungen Gründer:innen und den erfahrenen Branchenexpert:innen.

Tim: Die CDW bietet die Möglichkeit, Geschäftsmodelle abseits des Palettenversands zu etablieren. Eine Chance ist die teils unterschiedliche Kultur und Erfahrung der beteiligten Parteien. Für viele Mitarbeitende aus operativen Partnerbetrieben ist die Start-up Welt noch neu. Studierende hingegen haben meist wenig Berührungspunkte mit der Logistik. Diese unterschiedlichen Erfahrungen gilt es gut zu moderieren, denn sie bieten ein tolles Potential.

Andreas: Für die am Entwicklungsprozess beteiligten Unternehmen ergibt sich eine weitere Chance. Die CargoLiner selbst erlernen moderne Entwicklungsmethoden und integrieren auch einige Ansätze in den eigenen Betrieben. Sie bringen diese in ihre Strukturen und Organisationen ein und werden dadurch offener, moderner und schneller in der innovativen Gestaltung.

Welche Erfahrungen möchtet ihr Unternehmen, die gerade vor ähnlichen Herausforderungen stehen wie ihr damals, mit auf den Weg geben?
Andreas: Im eigenen Unternehmen sollte man eine offene Kultur schaffen. Bei starren, hierarchischen Strukturen fällt es den Mitarbeitenden schwer, neue Wege zu gehen. In solchen Strukturen trauen sie sich nicht, Ideen auszusprechen, geschweige denn zu testen. Dabei ist es unheimlich hilfreich, einfach mal aus dem Unternehmen rauszugehen, um einen Perspektivwechsel zu erlangen. In der garage33 wird Mitarbeitenden noch mal auf einem anderen Level die Freiheit gegeben, Dinge auszuprobieren, auch wenn sie scheitern könnten.
Wichtig ist, dass man sich nicht entmutigen lässt, wenn aus den ersten drei Ideen keine erfolgversprechenden Geschäftsmodelle entstehen. Aus diesen gescheiterten Projekten und Schritten lernt man und weiß dann, dass dies nicht die richtige Richtung war.

Tim: Für jedes Projekt hat es sich bei uns zudem bewährt, dass wir einen dezidierten Abgleich mit unserer Strategie, unseren Kernkompetenzen und Kernressourcen machen und dann ehrlich mit uns selbst sind, welche Projekte wir uns zutrauen und welche nicht. Hier braucht es dann ein gutes gegenseitiges Verständnis auf allen Seiten und einen offenen Austausch zwischen dem potentiellen Start-up und dem Unternehmen. Das war für uns ein entscheidender Erfolgsfaktor.

Vielen Dank für die interessanten Einblicke und das informative Gespräch.



Andreas Hartmann

Andreas Hartmann ist seit 2001 geschäftsführender Gesellschafter und heute alleiniger Anteilseigner der Hartmann International GmbH & Co. KG. Die Hartmann International GmbH & Co. KG mit Unternehmenssitz in Paderborn und Ibbenbüren ist ein mittelständisches, weltweit agierendes Logistikunternehmen und befindet sich bereits seit fünf Generationen in Familienhand. 580 Mitarbeitende arbeiten in den Bereichen Spedition und Logistik sowie Luft- und Seefracht und Umzüge. Die Hartmann International GmbH & Co. KG hat vor über 25 Jahren mit weiteren Unternehmen den Grundstein für die CargoLine GmbH & Co. KG gelegt und ist auch seit 2014 Partner der Stückgutkooperation.



Dr. Tim Brühn

Dr. Tim Brühn ist seit der Unternehmensgründung im Jahr 2021 Vorstand der Cargo Digital World AG. Die Cargo Digital World AG verbindet die Stärke und Erfahrung seiner operativen Partner mit der Innovationskraft von Logistik Start-ups. Das Unternehmen hat es sich zum Ziel gesetzt, diese Synergien zu nutzen, um technologiebasierte Logistiklösungen zu entwickeln, die Standards hinsichtlich Kundenzentrierung, Effizienz und Nachhaltigkeit setzen. Die Cargo Digital World AG mit Sitz in Paderborn wurde von der CargoLine und deren Gesellschafter- und Partnerunternehmen gegründet.

seed2series als Innovationsvehikel für Intrapreneurship-Projekte

Interview Maike Niewind

Andree Flach berichtet über seine Teilnahme als Intrapreneur der GEA Group AG an unserem Corporate Start-up Programm.

Mit seed2series ist in der garage33 im vergangenen Jahr zum ersten Mal ein dreimonatiges Corporate Start-up Programm im Turniermodus für zukunftsrelevante und skalierbare Innovationsprojekte durchgeführt worden. In der ersten Auflage des Formats sind zeitgleich vier Teams unserer Corporate Partner Cargo Digital World AG, GEA Group AG, Intilion GmbH und Miele & Cie. KG gestartet.

Andree, du hast dich dafür entschieden, im Rahmen von seed2series als Intrapreneur Teil des Corporate Start-ups Intellicant zu werden. Wie kam es dazu?
Wir hatten innerhalb der GEA kurz vor Start des seed2series Programms in der garage33 ein Projekt aufgesetzt, welches sich um das Kernprodukt meiner Division, den Dekanter, eine Maschine der mechanischen Trenntechnik in Kombination mit einem neuen Geschäftsmodell, gedreht hat. Mit der garage33 pflegt die GEA mittlerweile seit mehreren Jahren eine intensive Partnerschaft. Für dieses Projekt hat sich die GEA dann entschieden, auf die Unterstützung und Expertise der garage33 zurückzugreifen. Auch, wenn ich vor seed2series selbst noch keine Berührungspunkte mit der garage33 hatte, hatte ich doch von Kolleginnen und Kollegen immer mal wieder davon gehört. Als mein Vorgesetzter dann auf mich zukam und fragte, ob ich Interesse hätte, das Projekt im Rahmen von seed2series in der garage33 voranzutreiben, war für mich sofort klar, dass ich diese Chance ergreifen möchte.

Was hat dich als langjähriger GEA-Mitarbeiter motiviert, an seed2series teilzunehmen?
Meine Motivation zur Teilnahme war vielfältig: einerseits etwas Neues zu lernen, neue Methoden anzuwenden, andererseits die Möglichkeit, die Produkt- und Prozessentwicklung mal von einer anderen Perspektive zu betrachten. Bei seed2series steht der Kunde vom ersten Tag an im Fokus. Dies hat mir die Möglichkeit gegeben, meine persönlichen, aber auch die Stärken der GEA in der technischen Produktentwicklung mit dem kundenzentrierten Ansatz der garage33 zusammenzubringen. Man bringt quasi das Beste aus zwei Welten zusammen. Es hat mich einfach gereizt, diese Synergien zu nutzen.

Wie war es mit Intellicant, Teil des seed2series Programms zu sein?
Spannend, herausfordernd, inspirierend, motivierend. Es waren drei intensive Monate mit einigen Auf und Abs. Was wir innerhalb dieser kurzen Zeit geschafft haben, war wirklich beeindruckend. Während man in dem Programm ist, nimmt man teilweise gar nicht wahr, mit welcher Geschwindigkeit man Fortschritte macht. Rückblickend war es umso toller, zu sehen, was man erreicht hat: Von der Definition des Kunden und des Kundenproblems bis hin zum ersten gewonnenen Pilotkunden war in den drei Monaten alles mit dabei. seed2series hat Intellicant nicht nur auf die Straße gebracht, sondern gleich auf die Überholspur.

Wie unterscheidet sich die Arbeitsweise in der garage33 von deiner gewohnten Arbeitsweise bei der GEA?
Man arbeitet außerhalb des eigenen Unternehmens und dessen gewohnter Struktur, das ist schon eine Umstellung gewesen. Wir hatten in der garage33 für die Zeit des seed2series Programms unser eigenes Büro, natürlich auch im Stil einer Garage mit Rolltor. Hier haben wir uns an zwei bis drei Tagen in der Woche zur Arbeit an Intellicant getroffen. Vor Ort ist schon von der Infrastruktur her einiges anders als in herkömmlichen Büros. Es ist lauter, bunter und es sind viele verschiedene Menschen anzutreffen. Aber nicht nur die Umgebung ist anders, sondern auch die Arbeitsweise. Aufgrund der kleinen Teamgröße übernimmt man sehr viele verschiedene Aufgaben, die typischerweise nicht im eigenen Aufgabenbereich bei der GEA liegen würden. Bei Herausforderungen werden im Team gemeinsam Lösungen gesucht. Man lernt sehr viele unterschiedliche neue Dinge – von Vertrieb, über Controlling und Finanzplanung, bis hin zur Montage von Sensorik an die Maschinen und die Datenanbindung. Und bei allem, was man tut, geht es hier immer um den Kunden und seine Bedürfnisse. Diese gilt es umfassend zu verstehen, um darauf basierend die optimale Lösung entwickeln zu können. Direkt zu Beginn von seed2series hat man deshalb bereits die ersten Kontakte zu potenziellen Kunden und das ganz ohne fertiges Produkt. Die Ausgestaltung des Produkts und des Geschäftsmodells folgt erst im Anschluss. Das war schon sehr ungewohnt für mich. Es hat mir unter den Fingernägeln gebrannt, denn ich wollte unbedingt mit der technischen Umsetzung loslegen. Unser Coach hat uns aber zunächst immer wieder in Richtung des Kunden geleitet. Das war im Nachhinein auch sehr gut, denn wir haben uns die Lösung am Anfang ganz anders vorgestellt, als sie jetzt letztendlich aussieht.

Die Teams der Corporate Start-ups, die aus der garage33 hervorgehen, bestehen in der Regel sowohl aus etablierten Mitarbeitenden der Unternehmen als auch aus Studierenden des regionalen Hochschul-Ökosystems. Welche Chancen und Herausforderungen bieten solche Konstellationen für die Projekte?
Man ist Teil eines interdisziplinären Teams mit teilweise vollkommen neuen Leuten und arbeitet auf ein gemeinsames Ziel hin. Die Symbiose aus Berufserfahrenen und jungen Studierenden bringt einige Vorteile mit sich. Wenn man lange im Unternehmen ist, kann man einerseits natürlich auf sehr viel branchenspezifisches Wissen und einen großen Erfahrungsschatz zurückgreifen, andererseits betrachtet man manche Prozesse und Abläufe zum Teil auch einseitig. Man macht manchmal Dinge auf eine gewisse Art und Weise, einfach weil es sich über die Jahre so etabliert hat. Die Studierenden hinterfragen genau diese Dinge. Sie wollen bestehende und eingespielte Prozesse nicht nur verstehen sondern auch ergründen, warum sie so laufen wie sie laufen. Die Studierenden bringen eine andere Herangehensweise, neue Perspektiven und auch eine gewisse Unbefangenheit mit in das Team. Dies in Kombination mit dem Wissenstransfer der erfahrenen Mitarbeitenden hat spannende Ansatzpunkte für die GEA und damit auch für Intellicant ergeben.

Die Corporate Start-ups, die bei seed2series teilnehmen, entstammten im vergangenen Batch aus sehr unterschiedlichen Industrien und Bereichen. Welche Vorteile (Herausforderungen) haben sich trotz oder gerade aufgrund dieser Unterschiede für Intellicant ergeben?
Im Verlauf von seed2series hat man unter den verschiedenen Corporate Start-ups einen engen und regelmäßigen Austausch gepflegt. Man traf sich nicht nur bei gemeinsamen Coachings, sondern auch mal an der Kaffeemaschine in der garage33 und diskutierte, wie man im Start-up-Alltag die teils ungewissen nächsten Schritte begeht. Trotz der unterschiedlichen Industrien stehen die Start-ups zu Beginn oftmals vor ähnlichen Herausforderungen. So kann man voneinander lernen und Netzwerkeffekte nutzen. Ein Team hat vielleicht bereits Erfahrungen bei der Erstellung einer Landingpage gesammelt, von welchen ein anderes Team lernen und profitieren kann.
Zwischen den Start-ups gab es aber auch immer einen konstanten kleinen Wettkampf: Wer hat mehr Klicks auf der Landingpage? Welches Team hat zuerst einen Pilotkunden? Wer macht die ersten Umsätze? Das hat uns natürlich zusätzlich befeuert und war ein Ansporn die Geschwindigkeit hochzuhalten, um beim nächsten gemeinsamen Event wieder Erfolge berichten zu können. Dann ist es auch umso schöner, gemeinsam mit allen Teams auf die jeweiligen Erfolge anstoßen zu können.

Welche Rolle spielen die Growth Boards?
In regelmäßigen Abständen hat man die Möglichkeit vor dem Growth Board, bestehend aus diversen GEA-Mitarbeitenden aus dem hohen Management, seinen Projektfortschritt zu präsentieren. Zu Beginn war man teilweise nervös, aber auch stolz, aufzuzeigen, was man alles innerhalb weniger Wochen geschafft hat. Die Growth Board Mitglieder entscheiden nicht nur über den Fortlauf des Projekts, sondern sie sind auch Richtungsweiser und weitere Schnittstelle ins Unternehmen, die Entscheidungen und Prozesse beschleunigen können. Wir waren sehr dankbar für den regelmäßigen wertvollen Input und Austausch, der das Team immer weiter motiviert und angetrieben hat.

Rätst du anderen Mitarbeitenden zur Teilnahme an seed2series?
Definitiv! Man hat die Chance, sich innerhalb von wenigen Monaten enorm weiterzuentwickeln. Es ist eine sehr spannende und herausfordernde Zeit gewesen. Man lernt unfassbar viel in kurzer Zeit und hat die Möglichkeit, neue Dinge einfach auszuprobieren. Außerdem war es für mich sehr besonders, für einige Monate Teil der Start-up Welt sein zu können. Die Community hier in der garage33 und dem gesamten Ökosystem ist wirklich einmalig.

Vielen Dank für das Interview.

Unternehmensvorstellung GEA:

Die GEA Group AG zählt zu den größten Systemanbietern für die Lebensmittel-, Getränke- und Pharmaindustrie. 1881 als Metallhandelsunternehmen gegründet, fokussiert sich der Technologiekonzern heute auf Maschinen und Anlagen sowie auf anspruchsvolle Prozesstechnik, Komponenten und umfassende Servicedienstleistungen. Im Jahr 2021 generierte der Konzern mit über 18.000 Mitarbeitenden in fünf Divisionen und 62 Ländern einen Umsatz von mehr als 4,7 Milliarden Euro. Die GEA Group AG ist im deutschen MDAX und im STOXX® Europe 600 Index notiert.
Die GEA Westfalia Separator Group GmbH mit Hauptsitz im westfälischen Oelde ist ein Hersteller von Separatoren und Dekantern, der zur GEA Group AG gehört. Intellicant ist ein Corporate Start-up der GEA Group AG, das den dekanterbasierten Entwässerungsprozess mithilfe von künstlicher Intelligenz automatisiert.



Andree Flach

Der Interviewte, Andree Flach, ist seit Juni 2015 Head of Environmental, Marine, Energy, Oil & Gas bei der GEA Westfalia Separator Group GmbH und seit April 2021 Teil des Corporate Start-ups Intellicant.



Wir fördern Unternehmerinnengeist

Mehr Mut. Mehr Frauen. Mehr Gründungen. Mehr Arbeitsplätze.

Autorin **Carla Duitmann**

Seit 2021 haben wir gemeinsam mit unseren Partnerhochschulen im Exzellenz Start-up Center.OWL (ESC.OWL), dem Center for Entrepreneurship (CFE) der Fachhochschule Bielefeld (FH Bielefeld) sowie der Technischen Hochschule Ostwestfalen-Lippe (TH OWL), im Rahmen unseres Projektes „Woman up" gezielt Angebote geschaffen, die es Gründerinnen und gründungsinteressierten Frauen ermöglichen, sich zu vernetzten und über ihre Chancen, Herausforderungen und Erfahrungen auszutauschen.
Im Mai 2021 begann alles mit unserem neu initiierten Gründerinnen Stammtisch. Seither kommen jeden ersten Dienstag im Monat Gründerinnen aus der Region Ostwestfalen-Lippe zusammen, um mit Gleichgesinnten in Kontakt zu kommen. Auch gründungsinteressierte Frauen sind stets willkommen. Jeder Stammtisch steht unter einem anderen Motto: Gründungspersönlichkeiten wie Inga Steuwe von Gipfelstürmer, Sarah Hahn und Lea Bündger von UbeeFree und Céleste Kleinjans von MINDZEIT bereicherten bereits mit ihren Geschichten, ihrer Expertise und ihren Erfahrungen unsere Zusammentreffen. Auch Gründerinnen aus unserem Netzwerk lassen uns stets an ihrem Weg teilhaben. Saskia te Marveld von Vaira und Martina Heggemann von locker flockig unverpackt teilten beispielsweise ihre Erfahrungen zu den Themen Crowdfunding und –investing, Carla Ströher von Pure U. veranstaltete ein Product Testing und Sarah Alburakeh und Daniela König von Chinkilla boten einen Selbstverteidigungskurs an. Alleine durch den Stammtisch konnten wir ein Netzwerk mit mehr als 30 Gründerinnen und gründungsinteressierten Frauen aufbauen. Der gelungene Auftakt durch den Gründerinnen Stammtisch war Motivation genug, noch einen Schritt weiterzugehen.

Vernetzen, inspirieren, motivieren

Neben dem monatlich stattfindenden Stammtisch gibt es seit März 2022 eine Veranstaltungsreihe, die sich an Frauen in den verschiedenen Stadien des Gründungsprozesses richtet. Unter dem Titel „Woman up – Empowering women to start up" fanden verschiede Workshopformate, Vorträge und Netzwerkevents statt mit dem Ziel, Frauen das Thema Gründung näherzubringen, den Erfahrungsaustausch zu ermöglichen und das Gründerinnen Netzwerk der Region weiter zu stärken und auszubauen. Der gesamte März stand – passend zum Weltfrauentag – unter dem Motto „Female Empowerment". Auftaktveranstaltung war der Gründerinnen Stammtisch mit einem Gastvortrag von Céleste Kleinjans vom Start-up MINDZEIT. Mit Workshops zu den Themen Finanzen mit Nicole Bergmann und Content Marketing mit Isabelle Sonje folgten im Laufe des Monats weitere Möglichkeiten zur Weiterentwicklung sowie zum Erfahrungsaustausch mit erfahrenen Gründerinnen. In Kooperation mit HerCentury Germany veranstalteten wir zudem einen Power Talk zum Thema Self-Empowerment mit Neurowissenschaftlerin Eveline Goodman-Hedtke.

Die Woman up Reihe geht weiter, du kannst dich also auf weitere tolle Events freuen! Falls du selber an einem Event mitwirken möchtest oder eine Veranstaltungsidee hast, melde dich bei uns!

Netzwerk für Gründerinnen und gründungsinteressierte Frauen

Es zeigte sich, dass der größte Mehrwert, den wir schaffen können, ein großes Netzwerk an inspirierenden und motivierten Frauen ist. Daher haben wir uns mit verschiedenen anderen Initiativen zusammengeschlossen und Veranstaltungsformate umgesetzt, um mit gemeinsamem Tatendrang ein positives und begeisterndes Umfeld zu schaffen. Mit dem Team vom Projekt Women Entrepreneurs in Science (WES) der Universität Wuppertal wurden verschiedene Workshop-Formate angeboten. Am 17. Mai 2022 war das WES-Team zu Gast an der FH Bielefeld, wo insgesamt fünf Gründerinnen der ESC.OWL-Partnerhochschulen im Rahmen des WES Circle Geschichten und Erfahrungen rund um ihre Gründungsvorhaben mit rund 50 Teilnehmer:innen teilten. Die Gründerinnen gaben Einblicke in ihre persönliche Entwicklung und motivierten dazu, mutig zu sein und den eigenen Weg zu gehen. Im Juli 2022 fand ein weiteres Event statt: Mit den Initiatorinnen des Einfach. Machen.Gründen Stammtisches veranstalteten wir einen großen Netzwerkabend, bei dem wir über 40 motivierte Frauen zusammenbringen konnten.

Warum es sich lohnt

Die vergangenen Monate haben eindrücklich gezeigt, dass unsere Vision funktioniert. Über 240 Frauen haben an unseren Events teilgenommen – fast alle von ihnen gehören mittlerweile unserem Netzwerk an. Wie gut diese Netzwerkeffekte wirken, zeigt das Beispiel von Viktoria (Viki) Borisenko und Jil Schlüter – Viktoria und Jil arbeiteten zunächst an unterschiedlichen Gründungsvorhaben. Durch den Gründerinnen Stammtisch wirken sie nun gemeinsam in einem Corporate Start-up mit.

Wie seid ihr auf die garage33 aufmerksam geworden?
Jil: Ich hatte immer schon Interesse an Start-ups und habe bereits im Bachelorstudium in Bremen Start-up Veranstaltungen besucht. Durch den Master „Applied Entrepreneurship" an der TH OWL hatte ich durch das Netzwerk auch von der garage33 erfahren. So bin ich Teil der garage33 Community geworden und auch seit Tag eins Mitglied des Gründerinnen Stammtisches.

Viki: Ich habe meinen Master in International Business Studies an der Universität Paderborn absolviert und im Laufe meines Studiums einige Module am Lehrstuhl International Business belegt. Nach dem Modul Social Entrepreneurship habe ich an der dort entwickelten Idee weitergearbeitet und am Coaching teilgenommen. So entstand der Kontakt zur garage33 und die Teilnahme am Gründerinnen Stammtisch.

Warum habt ihr eure vorherigen Ideen nicht weiterverfolgt?
Jil: Die Nachfrage war zu gering. Zudem hatten wir Interesse noch mehr Erfahrungen zu sammeln und andere Projekte kennenzulernen.

Viki: Unser Geschäftsmodell, beziehungsweise das Finanzmodell, hat sich leider nicht gerechnet.

Ihr seid dennoch in unserem Netzwerk geblieben. Was hat euch dazu motiviert?
Viki: Durch das Coaching bin ich immer Teil des Netzwerks geblieben und habe auch danach den Kontakt zu den Coaches aufrechterhalten. Beim Gründerinnen Stammtisch gab es den regelmäßigen Austausch und viel Inspiration – so hat sich die Idee zu gründen immer mehr gefestigt.

Jil: Dank des Gründerinnen Stammtischs war ich im Verteiler, habe weiter an Veranstaltungen teilgenommen und die aktuellen Angebote der garage33 verfolgt.

Wie kam es dann zu eurem Corporate Start-up?
Jil: Im Coaching hatte ich erwähnt, dass ich Interesse an dem Bereich Corporate Entrepreneurship habe und, dass ich gerne meine Masterarbeit zu dem Thema schreiben möchte. Cathi Vonnahme leitete meinen Kontakt weiter und so erfuhr ich von dem aktuellen Projekt.

Viki: Da ich immer regelmäßig in Kontakt mit den Coaches war, haben mich diese direkt angesprochen.

Danke für das tolle Netzwerk! Ohne die Kontakte, die wir knüpfen konnten, wären wir jetzt nicht hier.

* Stand: Juli 2022

Zahlen, Daten, Fakten

22 Veranstaltungen für Gründerinnen und Interessierte haben wir durchgeführt

12 Geschichten von Gründerinnen wurden im Rahmen der „Woman up"-Reihe veröffentlicht

> 30 Gründerinnen haben wir in unserem Netzwerk

>240 Frauen haben an einer Veranstaltung von „Woman up" teilgenommen

* Stand 11.08.2022



Beim WES Circle am 17. Mai 2022 erzählten fünf Gründerinnen der ESC.OWL-Partnerhochschulen von ihren Geschichten und Erfahrungen.

Immer wieder gibt es Gründerinnen aus unserem Netzwerk, die durch ihre Erfolge zu echten Role Models werden und für mehr Sichtbarkeit der Gründerinnen-Szene in OWL sorgen. So zum Beispiel die Gründerin Xiaojun Yang vom Start-up Assemblean. Xiaojun gewann den ersten Preis beim WES Summit im Herbst 2021. Außerdem erhielt sie Anfang März 2022 als eine von nur zehn Frauen die Förderung „Women TechEU" der Europäischen Kommission in Höhe von 75.000 Euro. Das Programm richtet sich an Unternehmerinnen, die ein sogenanntes „Deep-Tech-Start-up" führen.
Du kannst dir auch vorstellen, ein Start-up zu gründen? Oder bist du einfach neugierig, wie der Alltag einer Gründerin aussieht und hast Lust, dich mit anderen Frauen zu vernetzen? Dann schau gerne bei einer unserer Veranstaltungen vorbei und melde dich bei unserer Netzwerkmanagerin Cathi Vonnahme. Wir freuen uns auf dich!

Trauern und Trösten – eine individuelle und kulturelle Kompetenz

Eine neue Gestalt für ein Thema, das so alt wie die Menschheit selbst ist

Autorin Dr. Stefanie Pannier

Marie Pischel (29) ist Kommunikationsdesignerin (B.A.) und Schriftgestalterin sowie eine kreative und tiefsinnige Persönlichkeit. Wer denkt die bunte Welt des Designs sei oft oberflächlich und auf die flüchtige Aufmerksamkeit aus, mag hier und da Recht haben – bei Marie ist das gänzlich anders.
Marie mag schwierige Themen. Themen, an die sich andere nicht heranwagen, weil sie mit Berührungsängsten verbunden sind. Mit ihrem Vorhaben „Trauergestalt" geht sie neue Wege bei der Unterstützung von Trauernden und Tröstenden. Dabei macht sie sich ihre Kompetenzen als Gestalterin und Pädagogin zu Nutze und verbindet Design mit Inhalt. Der Umgang mit einem uralten, individuell und kulturell hochgradig komplexen Thema wie die Trauerkultur braucht eine fundierte Auseinandersetzung und intensive konzeptionelle Vorarbeit.
In die Entwicklung ihrer Angebote sind Expert:innen eingebunden, die z. B. aus ihrer therapeutischen Praxis oder der wissenschaftlichen Forschung wertvollen Input liefern.
„Es ist mir wichtig, die Angebote mit der Zielgruppe gemeinsam zu entwickeln und ihre Bedürfnisse zu berücksichtigen. Von Beginn an habe ich Umfragen durchgeführt, viele Gespräche gesucht und meine Ideen evaluieren lassen – das ist für mich unerlässlich."

Trauer (be)trifft jeden Menschen im Laufe des Lebens

Im Kontext von „Trauergestalt" werden alle Bereiche von Verlust und Trauer behandelt – denn diese begegnen jedem Menschen in Laufe des Lebens auf unterschiedliche Weise. Trauer hat viele Gesichter – sei es der Tod eines geliebten Menschen, der Verlust der Existenzgrundlage, der unerfüllte Kinderwunsch, das Ende einer Freundschaft und vieles mehr.
Diese Situationen belasten dabei nicht nur die Trauernden, sondern auch das Umfeld. Neben Berührungsängsten spielen dabei eigene Überforderung, Befangenheit und Unsicherheiten eine wesentliche Rolle. Dafür hat Marie Produkte entwickelt, die genau dort ansetzen. Ziel ist es, eine Brücke zu schlagen zwischen Trauernden und Tröstenden, um individuell und gemeinschaftlich schwierige Zeiten bearbeiten zu können.
„Verluste können wir leider nicht rückgängig machen. Worauf wir jedoch Einfluss haben, ist, wie wir mit ihnen umgehen – alleine, miteinander und als Gesellschaft."

Angebote für Trauernde und Tröstende

Einer der Türöffner – wie Marie sie nennt – sind die Trostkarten. Moment mal, Karten für den Trauerfall? Das gibt es doch schon! Das ist richtig und auch relevant, denn um den Bereich der Trauerkultur anders zu gestalten hilft es, an etwas Bekanntem anzuknüpfen. Im ersten Schritt geht es darum, kleine und niedrigschwellige Angebote an solchen Stellen zu bieten, wo sie akut gebraucht werden.
„Es gibt Bereiche, da ist die Innovation nicht über das Knie zu brechen. Im Bereich der Trauergestaltung und -unterstützung brauchen wir ein Umdenken, aber ein behutsames."
Dennoch unterscheiden sich die Karten von „Trauergestalt" in vielen Aspekten von den herkömmlichen Angeboten – vom Papier über die Prägungen, von der Farbe über die Schriftzüge bis hin zum Begleitheft mit Hilfen zum Verfassen des persönlichen Textes.
Mit dieser Vielfalt können die Adressat:innen der Karten ganzheitlich angesprochen und mehrere Sinne aktiviert werden. Die Karten sind nicht nur handwerklich aufwändig gestaltet und ästhetisch ansprechend, sondern fühlbar und erlebbar.
„Die Menschen spüren im wahrsten Sinne, dass sich jemand besonders Mühe gegeben hat, bei der Gestaltung der Karte und natürlich auch bei der Auswahl. Die haptische Erfahrung mit der Textur hat zudem den Effekt, dass die Trauernden sich im Hier und Jetzt wahrnehmen, was für den Prozess sehr bedeutsam ist."
Das Begleitheft zur Karte hilft den Tröstenden, die eigenen Gedanken und Gefühle in Worte zu fassen. Wer hat nicht schon vor dem leeren weißen Blatt gesessen und mit sich gerungen? Vorgefertigte Texte können meist die persönliche Ebene nicht erreichen, selbst etwas zu schreiben ist aber oft ziemlich überfordernd. Mit den Schreibimpulsen und Hilfestellungen wird dies erleichtert.





Erinnerungen so individuell wie das Leben selbst

Die Palette von „Trauergestalt" ist breit gefächert und hört bei den Trostkarten noch lange nicht auf. Diese lassen sich auch individuell gestalten, wie alle anderen Bedarfe zu verschiedenen Anlässen des Abschiednehmens. Zum Beispiel hat Marie vor Kurzem mit den Hinterbliebenen einer verstorbenen Frau ein Leporello für die Gäste der Trauerfeier erstellt. Das Leporello zeigt das Leben der verstorbenen Frau in Bildern – so wie es sich die Verstorbene gewünscht hat.
Eine weitere Besonderheit sind die persönlichen Erinnerungsstücke. Für eine Familie rekonstruierte Marie die Handschrift der verstorbenen Oma aus alten Kochbüchern und gestaltete die bekanntesten Sprüche in der Originalhandschrift, die dann gerahmt bei jedem einen besonderen Platz fanden.
Wer mit dem Wunsch einer individualisierten Trauergestaltung zu Marie kommt, darf dabei auch Ängste und Hemmungen mitbringen und kann sich so viel oder auch so wenig in die gemeinsame Erarbeitung einbringen, wie es sich gut anfühlt.

Netzwerke nutzen und Räume schaffen

Um ihr Vorhaben zu realisieren und die Produktionskosten der ersten Trostkarten zu finanzieren, hat Marie im Frühjahr 2022 eine Crowdfunding-Kampagne gestartet. Neben der finanziellen Unterstützung war sie jedoch überwältigt vom Netzwerkeffekt und Zuspruch.
„Das war für mich unfassbar! Ich dachte schon, dass die Menschen, die mich kennen Support leisten und es weitertragen – aber was da passiert ist, war der Wahnsinn! So viele neue Kontakte und Ideen sind dabei zustande gekommen, das war noch mehr wert als die rein finanzielle Unterstützung."
Eine weitere Vision von „Trauergestalt" ist es Räume zu schaffen, die Austausch ermöglichen.
Diese Räume können vielfältig sein – digital oder in Präsenz, über Social Media Kanäle oder Podcasts, bei Ausstellungen oder Vorträgen. Erste Erfahrungen hat Marie damit schon gemacht und war beeindruckt von der Offenheit und den Begegnungen.
„Die Menschen haben angefangen sich auszutauschen und ganz neue Seiten aneinander entdeckt. Das hat mir gezeigt, dass es nicht nur neue Produkte und Dienstleistungen im Bereich Trauer braucht, sondern auch neue Räume der Begegnung."
Marie sieht in Trauer und Verlust eine verbindende Erfahrung zwischen Menschen, die konstruktiv nutzbar gemacht werden kann. Der aktive aber behutsame Umgang ist bedeutsam und eröffnet viele Möglichkeiten der Bearbeitung.
„Wenn wir uns dem Thema Trauer als Gesellschaft mehr öffnen, schaffen wir mehr Zusammenhalt für diese schmerzhaften Verlusterfahrungen. Niemand sollte damit allein sein müssen. Wer gestützt wird, hat mehr Ressourcen dafür, einen Verlust zu verarbeiten."

Weitere Infos auf www.trauergestalt.de

Link zur Bachelorarbeit: Die echten Trostpflaster – *10 Anregungen, um Menschen in Trauer beizustehen*
die-echten-trostpflaster.de

Dialyse neu gedacht

Mehr Lebensqualität und weniger Nebenwirkungen!



Interview Dr. Stefanie Pannier

Drei Studierende aus Bielefeld sind angetreten, die Dialysetherapie zu revolutionieren.
Das Team von Renephro hat es sich zum Ziel gesetzt, die Dialysetherapie zu individualisieren und damit die Lebensqualität von Patient:innen zu verbessern.
Für Menschen mit chronischen Erkrankungen oder akuten Nierenschäden ist die Dialyse die zentrale Behandlungsmethode, um den Lebenserhalt zu gewährleisten.
Wenn die Nieren beschädigt werden, übernimmt die Dialyse die Funktion der Nieren, wobei Giftstoffe aus dem Blut entfernt werden. Diese Behandlung birgt jedoch auch Komplikationen und verursacht Nebenwirkungen, wie zum Beispiel Blutdruckabfall, Muskelkrämpfe, Übelkeit oder Herzrhythmusstörungen – die auch zum Tode führen können. Die Ursache dafür kann unter anderem auf die Spülflüssigkeit und die darin festgesetzte Konstellation an Elektrolyten zurückgeführt werden, welche nach dem aktuellen Stand der Technik auf standardisierte, vorbestimmte Therapien begrenzt ist. An drei Tagen pro Woche müssen sich die Patient:innen diesem Prozess vier bis fünf Stunden unterziehen. Dies betrifft in Deutschland über 80.000 Menschen – Tendenz steigend. Neben den körperlichen Beschwerden leiden die Betroffenen unter immensen Einschränkungen des Alltags und psychischen Belastungen. Die aktuelle standardisierte Therapie ist weder spezifisch auf die Patient:innen angepasst, noch kann sie präzise während der Dialysesitzung modifiziert werden.
Franziska Löwandowski (25, B.A. Betriebswirtschaft), Marvin Lohse (25, B.Sc. Maschinenbau) und Frederic Palesch (25, B.Eng. Maschinenbau) wollen genau das ändern. Sie haben ein Verfahren entwickelt, bei dem die Spülflüssigkeit individuell zusammengestellt und während der Behandlung angepasst werden kann, sodass die Patient:innen genau die Elektrolyte bekommen, die sie benötigen.
Wir haben mit Franziska darüber gesprochen, wie es zu der Idee kam, was es bedeutet im medizintechnischen Bereich zu gründen und wie sie es persönlich schafft, mehrere Herausforderungen gleichzeitig zu meistern.

Franziska, wie bist du zu Renephro gekommen?
Tatsächlich bin ich über Umwege zum Gründungsprojekt gekommen. Von Hause aus bin ich Controllerin im Gesundheitswesen und hatte erstmal mit Gründen nichts am Hut. Meine Laufbahn war bisher eher klassisch. Ich habe ein duales BWL-Studium an der FH Bielefeld absolviert und bin aktuell im berufsbegleitenden Master.
Und dann kam eines Tages Frederic, mit dem ich bereits länger befreundet bin, und hat mir von Marvins und seiner Idee erzählt. Ich war sofort fasziniert und habe gesagt: „Wenn ihr irgendwann mal eine BWLerin braucht, lasst es mich wissen!" Dieser Tag kam dann schneller als erwartet. Wir haben sofort ein Gespräch geführt und alle meine Fragen wurden so super beantwortet, dass ich nicht mehr lange überlegen musste.

Von heute auf morgen ist also quasi neben dem Studium und dem Job noch ein Gründungsprojekt dazu gekommen – wie machst du das?
Einfach ist es nicht – ich habe mir das ganz genau überlegt! Vielleicht erkläre ich es mal so:
Gesundheit betrifft jeden Menschen und für mich hat Gesundheit einen höheren Stellenwert als z. B. Geld, Macht oder Status. Wenn wir nicht gesund sind, sind wir eingeschränkt und können unser Leben nicht so gestalten, wie wir es möchten. Daher ist es mir das wert, meine Zeit und Energie in Renephro zu investieren – und wenn am Ende damit Menschen geholfen wird, ist mein Ziel erreicht. Wenn nicht, habe ich viel dazu gelernt und jede Menge Erfahrungen gesammelt. Es ist in so einer frühen Phase der Gründung absolut spannend, was ich über mich selbst und andere lerne, mal ganz abgesehen von dem technischen und medizinischen Know-how, welches ich mir angeeignet habe.
Natürlich brauche ich in meiner Situation dafür aber nicht nur Motivation, sondern jede Menge Organisationskompetenz – meine Tage sind oft 12 bis 14 Stunden lang und genau durchgeplant.

Was würdest du Menschen sagen, die ihren Job nicht aufgeben können oder wollen, dennoch aber Interesse an Gründung haben?
Wenn ihr die Chance habt an einem tollen Projekt mitzumachen, traut euch! Die meisten können später – sollte es mal nicht klappen – wieder in eine Beschäftigung zurück.
Es gibt inzwischen viele Förderprogramme und Möglichkeiten der Unterstützung, was es wesentlich einfacher macht. Habt den Mut euch auszuprobieren, denn Jobs kommen und gehen, eine tolle Gründungsidee ist oft einmalig!

Einmalig ist ein gutes Stichwort – warum hat bisher noch niemand die Dialysetherapie verbessert?
Es gibt viele Ideen, die sich auch mit der Individualisierung der Dialysetherapie befassen. Die Grundidee ist daher nicht neu. Unsere Innovation unterscheidet sich jedoch gänzlich von den bisherigen Ansätzen. Für uns steht die Patient:innensicherheit im Fokus, welche zuvor nicht ausreichend sichergestellt werden konnte. Außerdem spielt das Timing bei uns ebenfalls eine große Rolle. Durch die Coronapandemie ist Gesundheit in das Zentrum der Gesellschaft gerückt. In Verbindung mit den Möglichkeiten von intelligenten Systemen möchten wir auf den Trend der individualisierten Medizin mit aufspringen.

Resultiert daraus für euch nicht eine schwierige Marktsituation?
Im Grunde nicht, denn wir sind am Markt keine Konkurrenz, sondern bieten ein Zusatzmodul. Weder die Hersteller der Dialysegeräte noch die Krankenhäuser oder Dialysezentren müssen groß umrüsten, denn unsere Lösung dockt an die bestehenden Geräte an und ist damit kompatibel.

Nun bewegt ihr euch mit eurem Produkt im Bereich der Medizintechnik – was gilt es da besonders zu beachten?
Im medizinischen Bereich gibt es natürlich einige Auflagen zu erfüllen und Vorarbeiten zu leisten, bis dann ein Produkt auf den Markt kommen kann. In unserem Fall bedeutet dies unter anderem, dass unser Prototyp einer klinischen Studie unterzogen wird. Hierbei muss zum einen die Wirksamkeit nachgewiesen und zum anderen die Sicherheit gewährleistet werden.
Dafür suchen wir aktuell auch noch nach Nephrolog:innen, Intensivmediziner:innen und Einrichtungen, die Interesse an einer Kooperation haben – denn die Studie wird umso besser, je mehr Daten wir bekommen.

Das klingt nach viel Aufwand und scheint zeit- sowie kostenintensiv zu sein – bekommt ihr Unterstützung?
Aktuell werden wir durch das Land NRW und die EU gefördert und dürfen im Rahmen des EFRE-Programms „START-UP transfer.NRW" unseren Prototypen entwickeln. Unterstützt werden wir dabei von der Fachhochschule Bielefeld und dem CFE, die uns mit fachlichem und persönlichem Rat zur Seite stehen. Auch unser Mentor Matthias Wesseler und unser fachlicher Betreuer Prof. Dr. Dirk Lütkemeyer beraten uns bei vielen Fragestellungen. Ohne diese Unterstützung wäre das Projekt Renephro nicht realisierbar.

Es gründen aktuell insgesamt weniger Frauen als Männer und im medizintechnischen Bereich ist die Anzahl weiblicher Gründer:innen noch überschaubarer – welche Erfahrungen hast du in dieser Hinsicht bisher gemacht?
Bei uns im Team bin ich die einzige Frau und am Anfang war ich im Förderprogramm ebenfalls die einzige Frau. Das hat sich inzwischen geändert und das befürworte ich sehr!
Dabei möchte ich aber betonen, dass es hier lange noch nicht aufhört! Teams sind spannend, die durchweg heterogen sind: männlich – weiblich – divers – jung – alt – verschiedener Herkunft etc. Erst da kommen doch verschiedene Blickwinkel, Erfahrungen, Kompetenzen und Einflüsse zusammen – so entsteht für mich Mehrwert.
Was ich ablehne ist die Reduzierung meiner Person auf den Status „Frau" – wenn es dann heißt: „Das macht sich gut bei Anträgen, bei Investor:innen oder im Marketing." Ich betrachte Menschen in ihrer Ganzheitlichkeit und so möchte ich auch gesehen und behandelt werden.

Mehr Infos auf www.renephro.com

Digimenz

Weil Gesundheit das Wichtigste ist

Autorin **Vanessa Naumann**



Im diesjährigen startklar Businessplan Wettbewerb schaffte es Digimenz unter die Top 10: Am 20. Juni pitchte Lia vor einer hochkarätigen Jury.

Lia-Sophie Krüger und Franziska Gottwald lernten sich zu Beginn ihres Masterstudiums in „Management Information Systems“ an der Universität Paderborn kennen und besuchten gemeinsam das Modul „Digitalisierung in der Gesundheitswirtschaft“. Obwohl sie zuvor nie mit dem Thema Unternehmensgründung in Kontakt gekommen waren, entstand hier nicht nur eine enge Freundschaft, sondern auch die Idee zu ihrem eigenen Start-up.
Die Teilnahme an einem Modul an der Universität Paderborn entfachte in Lia und Franzi den Gedanken, ihr eigenes Start-up zu gründen: Weil sie mit ihrer innovativen Lösung in der Lehrveranstaltung auf sehr positives Feedback stießen, hielten sie an ihrer Idee fest und bewarben sich im Frühjahr 2020 für unseren Ideenwettbewerb, den Call for Ideas. Nie hätten die beiden gedacht, dass ihr Geschäftsmodell so überzeugen würde und doch sicherten sie sich den zweiten Platz und damit 1.000 Euro Preisgeld.

Im Kampf gegen Demenz

Eine Demenzdiagnose kann für Erkrankte und ihre Angehörigen eine enorme Belastung darstellen. Mit ihrem Produkt, einer App für das Tablet, bietet Digimenz Demenzerkrankten durch individualisierbare Spiele Beschäftigungsmöglichkeiten und erhöht so die Lebensqualität im Alltag der Betroffenen. Gleichzeitig trainieren sie spielerisch ihre kognitiven Fähigkeiten. Angehörige und Ärzt:innen erhalten durch eine Analyse der generierten Spieldaten wertvolle Einblicke in den Krankheitsverlauf der Patient:innen. Mit der App soll den betroffenen Parteien das Leben erleichtert werden und mit Hilfe der Analysetools vor allem auch die Forschung auf dem Gebiet unterstützt werden.
Das Team erhielt zunächst das Gründerstipendium NRW und wird nun seit Juli 2022 durch das EXIST Gründerstipendium gefördert. Die Förderung ermöglicht es den zwei Gründerinnen, die Tablet-App stetig weiter zu optimieren und zu testen. Zudem werden sie seit Januar 2022 von ihrem Co-Founder Niclas Stahl unterstützt, der mit seinen Programmierkenntnissen das Team bereichert.

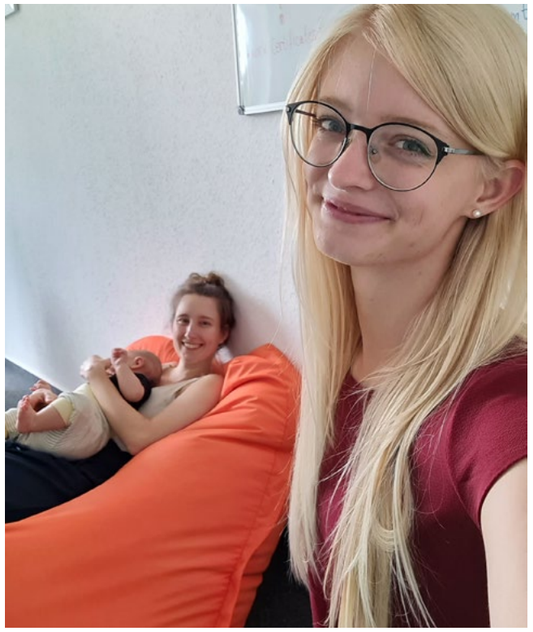
Harte Arbeit zahlt sich aus

Im Juni 2022 schaffte es Digimenz beim startklar Businessplan Wettbewerb unter die Top 10 der besten Businesspläne. Unter 41 eingereichten Businessplänen wurde das Team ausgewählt, um am 20. Juni 2022 vor einer 19-köpfigen Jury zu pitchen.
Fast zeitgleich kam die Zusage für die Förderung durch das EXIST Gründerstipendium, das dem Team nun über die Dauer von 12 Monaten bei der Vorbereitung der Gründung ihres Unternehmens eine finanzielle Grundlage bietet. Die drei Co-Founder:innen arbeiten zudem eng mit dem St. Johannisstift in Paderborn zusammen, um durch Tests mit Betroffenen ihr Produkt für die Zielgruppe zu optimieren. Prof. Dr. Dr. Claus Reinsberger vom Department Sport und Gesundheit der Universität Paderborn ist dem Start-up zusätzlich eine große Stütze.

Selbstständigkeit als Vorteil

Die Gründung eines eigenen Unternehmens bringt ständig neue Herausforderungen mit sich. Besonders in Kombination mit dem Studium, das Lia und Franzi zusätzlich meistern, war es oft nicht leicht, alle Lebensbereiche gleichzeitig zu jonglieren. Doch Gründerin Franzi sieht klare Vorteile in der Selbstständigkeit: „Gerade als Frau bringt es eine unglaubliche Flexibilität mit sich, die sich gut mit Familie und Kindern vereinbaren lässt“. Statt sich zwischen Karriere und Familienplanung entscheiden zu müssen, sieht Franzi vor allem in der Möglichkeit ihre Zeiten flexibel einzuteilen und gleichzeitig ihre eigene Chefin zu sein einen großen Mehrwert.





Die Gründerinnen Franzi mit ihrem Sohn (links) und Lia (rechts) in ihrem Büro in der garage33.

Auch die vielen neuen Erfahrungen, der schnelle Lernprozess und insbesondere die Chance, mit dem eigenen Produkt etwas Großes bewirken zu können, sind Gründe, warum Lia und Franzi nie ans Aufgeben gedacht haben. Der gegenseitige Rückhalt unter den Co-Founder:innen sowie der Kontakt zum vorhandenen Netzwerk mit anderen Gründenden, machte ihnen weiterhin Mut. „Wir wollen nicht den allseits bekannten Machtkämpfen nachlaufen, sondern neue Wege gehen und unser Unternehmen mit Empathie und Strategie zum Erfolg führen, um einen Mehrwert für unsere Gesellschaft zu bieten. Denn wir brennen für unsere Idee!“, so Gründerin Lia.

Launch der Digimenz App

Aktuell ist das Team bei verschiedenen Projekten involviert: Mit dem Sportmedizinischen Institut der Universität Paderborn erarbeiten sie unter ihrem Mentor Prof. Dr. Dr. Claus Reinsberger neue Funktionen zur Verbindung von motorischen und kognitiven Fähigkeiten. Gleichzeitig läuft eine Machbarkeitsstudie in Kooperation mit dem Evangelischen Klinikum Bethel, um Funktionen und Spiele unabhängig testen zu können – all das mit dem Ziel, durch die App Demenzerkrankte, Angehörige und Ärzt:innen optimal unterstützen zu können.
Ende 2022 soll der große Schritt der GmbH-Gründung bereits umgesetzt und die App Digimenz offiziell gelauncht sein. Mit einer anschließenden Crowdfunding Kampagne und Ansprache von Investor:innen will das Team finanzielle Mittel unter anderem für die Weiterentwicklung ihrer App einwerben, um in Zukunft eine Zertifizierung als Medizinprodukt und die Aufnahme in das DiGA-Verzeichnis durchsetzen zu können. Damit hätten Ärzt:innen die Möglichkeit, die App Digimenz ihren an Demenz erkrankten Patient:innen zu verschreiben sowie infolgedessen möglichst vielen Menschen zu helfen und das Gesundheitssystem langfristig zu entlasten.

Von fiktiven Geschäftsmodellen zum realen Corporate Start-up

Eine Gründerin in einer von Männern dominierten Branche

Autorin **Janina Prodöhl**

„Ich und ein eigenes Start-up? In einer Branche, zu der ich noch nie Berührungspunkte hatte? Was ist, wenn das Projekt scheitert? Soll ich meinen aktuellen Job, den ich so sehr liebe, für diese Chance aufgeben?“ – diese und noch 100 weitere Fragen spielten sich in Dauerschleife in meinem Kopf ab, als mich das „Corporate Entrepreneurship“-Team der garage33 und die „Cargo Digital World AG“ vor etwa eineinhalb Jahren für ein neues Corporate Start-up im digitalen Logistikbereich gewinnen wollten. Mein Weg bis dorthin, meine Gedanken, Gefühle, die Zeit nach meiner Entscheidung sowie die gesammelten Erfahrungen als Gründerin möchte ich hier nun gerne mit allen Leser:innen teilen.

Freude an fiktiven Geschäftsmodellen hatte ich schon immer! Seit Studienbeginn engagierte ich mich im „UPBracing Team“ der Universität Paderborn. Auf den internationalen „Formular Student“ Wettbewerben beinhaltet eine Rubrik die Konzeptionierung eines fiktiven Business Plans für den Vertrieb eines neugebauten Rennwagens sowie die Darbietung eines Investment Pitches vor einer hochkarätigen Jury aus der Automobilindustrie. Schweiß, Blut und ja, manchmal sogar Tränen flossen Jahr für Jahr in die Business Plan Projekte. Zur gleichen Zeit belegte ich immer mehr Module im Themenbereich Entrepreneurship im universitären Rahmen und, was soll ich sagen? Die Leidenschaft, mich kreativ in sämtlichen – wenn auch nur „gespielten“ – Business Cases auszuprobieren wurde immer größer. Aber hey, das war ja alles nur fiktiv, also bloß kein Grund zur Sorge.

Nun saß ich da, inmitten der Corona-Krise, happy mit meinem aktuellen Job in der Personalentwicklung und kurz vor meiner Masterarbeit und überlegte, ob ich der Chance, das Fiktive in das reale Hier und Jetzt zu verschieben, nachgehen sollte. Wie bereits erwähnt hatte ich bis dato noch keinerlei Erfahrung im Logistikbereich machen können und hatte Sorge, dass dieses Defizit dazu führen könnte, der Aufgabe, ein solches Geschäftsmodell von Grund auf mitaufzubauen, nicht gewachsen zu sein. Bei einer Recherche im Internet las ich, was ich lesen musste, um den Weg Richtung Logistik Start-up aktiv zu beschreiten: Während 17,7% der Unternehmensgründungen durch Frauen erfolgen (DSM 2021), liegt der Anteil in der Logistikbranche bei gerade mal 5,6% (Female Founders Report 2021). Ich dachte mir: „Jetzt erst recht!“ Vorherrschende sowie eingefahrene Muster – ob in der Politik oder auf dem Arbeitsmarkt – sind manchmal da, um aufgebrochen zu werden. Nur durch den Akt des Aufbrechens, können Veränderungen angestoßen werden. Und nun wollte ich ein aktiver Teil davon sein, während ich dem nachging, wovon ich mir sicher war, dass es mich erfüllen wird: die persönliche Entfaltung mit einem eigenen Geschäftsmodell.

Mittlerweile ist schon über ein Jahr vergangen, seit ich gemeinsam mit meinem Mitgründer Marco Dalic, der mir seit der ersten Stunde zur Seite steht, die Reise mit unserem Start-up „warespace“ gestartet habe. Angefangen in einem Corporate Start-up Programm in der garage33, über den Einzug bei unserer Muttergesellschaft (Cargo Digital World AG), bis hin zum Teamaufbau gab es so einige Hochs und Tiefs. Im Entwicklungsprozess gab es unendlich viele Iterationsschleifen, die dazu führten, dass wir auch mal unser komplettes Geschäftsmodell umwerfen mussten. Steile Lernkurven gehörten von nun an zu unserem Alltag und vor allem wurde uns immer wieder bewusst, wie wichtig es ist, unsere Komfortzone zu verlassen – ins kalte Wasser springen gehört hier zum guten Ton! So hätte ich Anfang 2020 niemals



damit gerechnet, dass ich bereits wenige Monate später einen eigenen Softwareprototypen umsetzen würde – und das als International Business Studentin. Ich habe auch gelernt, dass ich als Gründerin selbst nicht über 30 Jahre in der Logistik gearbeitet haben muss, um die Branche aktiv mitzugestalten. Mitte dieses Jahres konnten wir dann unser Gründer:innenteam um Sebastian Richter, unseren „IT-Kopf“, erweitern. Unsere beiden ersten Mitarbeiterinnen, die genau wie ich zuvor nichts mit dem Bereich Logistik zu tun hatten, sind sich ebenfalls einig: Ein diverses Start-up in der Logistikbranche bietet unheimlich viele Entfaltungs- und Gestaltungsmöglichkeiten.

Aktuell sind wir auf der Zielgeraden Richtung Gründung, konnten ein Netzwerk aus 17 Logistikunternehmen aufbauen und stellen immer mehr fest, wie wichtig es ist, sich ein überzeugendes sowie vertrauenserweckendes Branding nicht nur auf den online, sondern auch auf den offline Kanälen aufzubauen. Ich blicke mit großem Enthusiasmus in die Zukunft von warespace und kann es kaum erwarten, den Frauen da draußen zu zeigen, wie vielseitig und spannend es ist in einem Logistik Start-up zu arbeiten.

Ich bin davon überzeugt, dass die Sensibilisierung für die Gründer:innenszene, die Angebote durch Initiativen oder Programme, bei denen sich auch mal ganz unverbindlich ausprobiert werden kann, ebenso wichtig sind, wie die Verankerung von Entwicklungs- und Lernmöglichkeiten zum Thema Gründer:innentum im Bildungssystem. Das alles zusammen kann dazu führen, dass Frauen sowie Männer Mut für die eigene Gründung schöpfen. Ich bereue nichts! Der Beschluss in einem Corporate Start-up zu arbeiten, war für mich der perfekte Mittelweg zwischen meinem Bedürfnis nach Sicherheit und der Selbstverwirklichung. Die Möglichkeit, mich selbst „zu challengen“, auch mal unbequeme Wege zu gehen und einfach mutig zu sein, hat mich so viel gelehrt, wie es kein Buch auf dieser Welt hätte tun können. Ihr Frauen da draußen, traut euch! Lasst uns die Zahlen der bisher weiblichen Unternehmensgründungen brechen und in die Höhe schießen lassen.

Zu warespace:

Warespace ist ein Corporate Start-up aus der Cargo Digital World AG (CDW AG) und widmet sich der Digitalisierung des Logistikmarktes. Das Start-up ist aus einer Kooperation zwischen der CDW AG und dem Gründungszentrum der Universität Paderborn entstanden. Auf der einen Seite agiert warespace als SaaS Unternehmen, das mittelständischen Logistikunternehmen Tools (z. B. Retourenportal) zur Verfügung stellt und damit vorhandene Ressourcen optimiert. Durch die daraus entstehende Beziehung und den Zugang zu den IT-Systemen der Dienstleister, baut warespace auf der anderen Seite ein Logistiknetzwerk auf, in dem handelnde sowie produzierende Unternehmen über eben diese IT-Systeme mit den passenden Logistikunternehmen gematcht werden.

Zur Gründerin Janina:

Janina Prodöhl hat sich zum Ziel gesetzt, andere für ihre Ideen zu begeistern und mitzureißen. Bereit stetig Neues zu entdecken, machte sie sich nach ihrem Abitur auf in die USA und arbeitete dort zwei Jahre als Au Pair in Atlanta. Mit dem Beginn ihres Studiums im Fachbereich International Business Studies, schließt sie sich dem UPBracing Team der Universität Paderborn an und beginnt sich immer stärker für das Thema Unternehmensgründung zu interessieren. Außerdem arbeitete sie während ihres Studiums für die dSPACE GmbH in Paderborn – darunter in der Personalentwicklung. Mit einem Mix aus Kreativität, Strategie und Empathievermögen gestaltet sie seit über einem Jahr mit dem Corporate Start-up warespace die Logistikbranche neu.



Lokal globale Verantwortung leben

Wie Social Entrepreneurship zu einer zukunftsfähigen Gesellschaft beiträgt

Autor:innen Sumaya Islam, Dr. Lars Achterberg, Dr. Stefanie Pannier

Auf einer endlichen Welt mit endlichen Ressourcen kann eine Wirtschaft mit einer „immer mehr und immer weiter"-Mentalität ihre sozialen und ökologischen Kosten nur zu Lasten der Gesellschaft und der Umwelt ausleben. Das muss ein Ende haben.

Global Social Entrepreneurship: Das Konzept

Um das System aufzubrechen ist es wichtig, integriertes Handeln mit Blick auf eine zukunftsfähige Gesellschaft in den Vordergrund zu stellen und den Profit in den Hintergrund. Social Entrepreneurs haben ein Wertesystem, das verstärkt auf Partizipation, Austausch von Innovationskraft und Nachhaltigkeit ausgerichtet ist. Sie helfen den Entrepreneurs sowohl dabei, ihr Start-up ihren Werten folgend zu leiten, als auch gesellschaftliche und ökologische Probleme zu lösen.

Dennoch gehört ein tragfähiges Geschäftsmodell im Social Entrepreneurship ebenso dazu, wie die Maximierung der positiven Wirkung in der Gesellschaft, der sogenannte Impact. Und hier zeigt sich der große Unterschied zu Ehrenämtern und zu Nichtregierungsorganisationen: Social Entrepreneurs versuchen unternehmerisches Denken und Handeln in ihre weltverbessernde Idee zu integrieren. Bitte mehr davon!

Wir brauchen mehr Impact-maximierende Ideen mit funktionierenden Geschäftsmodellen, nicht weitere profitmaximierende Geschäftsmodelle ohne Rücksicht auf Externalitäten. Das ist auch unser Ziel für OWL: mehr Sichtbarkeit, mehr Vernetzung, mehr Angebote für Social Entrepreneurs.

Local Social Entrepreneurship: Unser Umsetzen

Paderborn. Gestartet sind wir mit dem Modul Social Entrepreneurship bereits 2016 für Studierende der Universität Paderborn. Dort werden erste Geschäftsmodelle mit Prototypen entwickelt, die sich einem gesellschaftlichen oder ökologischen Problem widmen. Durch Iterationen werden diese gemeinsam mit der Zielgruppe validiert. Denn nur wer nah am Problem und der eigentlichen Zielgruppe ist, kann auch eine Lösung finden, die eine Veränderung bewirkt.

"Nail it before you scale it!"

Bevor es dann mit „immer mehr und immer weiter" an die Erweiterung geht, sollte die Lösung sitzen – ganz nach dem Motto: 'Nail it before you scale it!', so Sumaya Islam, Dozentin im Modul Social Entrepreneurship.Während des Semesters werden die wichtigsten Inhalte vermittelt, Feedback übergeben und Zwischenpräsentationen zur Weiterentwicklung angeboten. Diese Ideen werden zum Ende des Semesters vor einer Expert:innenjury und einem breiten Publikum mit Mitwirkenden aus der Szene im Rahmen des Impact Festivals gepitcht. Ob nun bei den Pitches oder generell als Lehrkraft im Modul, es ist wichtig die eigene Geschichte zu erzählen: die Geschichte, wie man aus einer Idee eine Verbesserung in der Gesellschaft bewirken kann.

„Denke immer dramatisch und didaktisch."

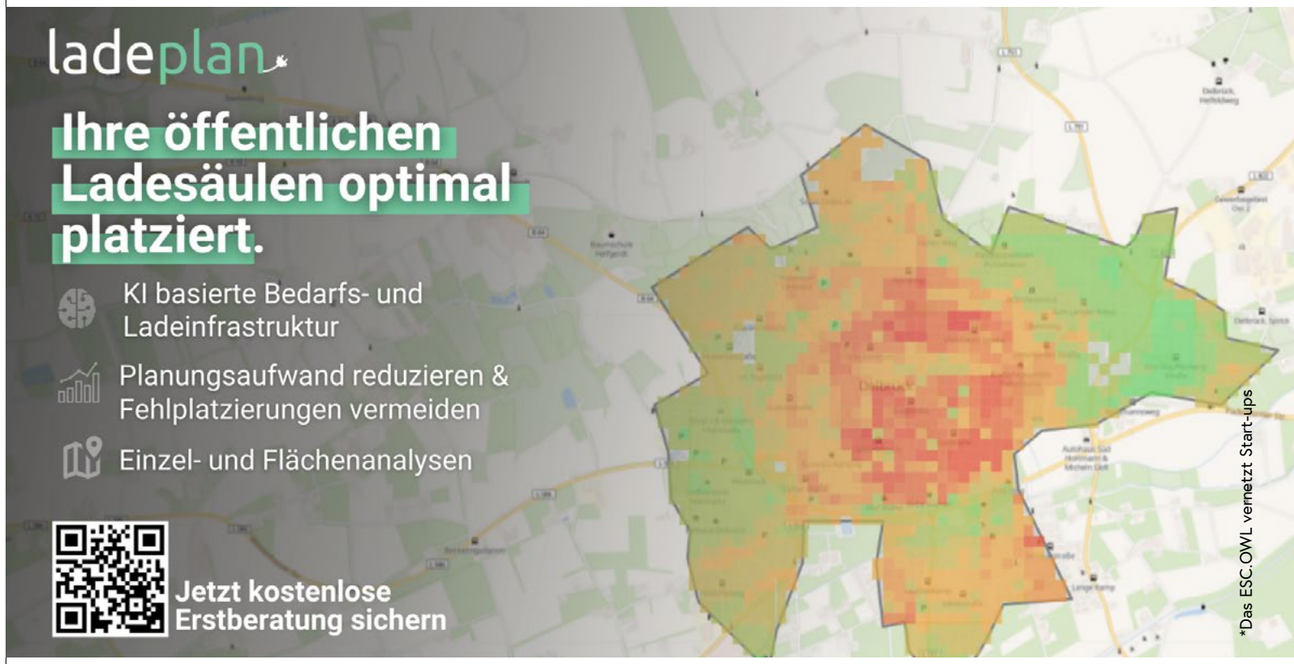
„Denke immer dramatisch und didaktisch", so Dr. Lars Achterberg, Dozent im Modul Social Entrepreneurship. Sowohl für die pitchenden Studierenden als auch für uns Lehrkräfte ist das ein zu verinnerlichender Satz, um den Zuhörenden eine Botschaft zu übermitteln.

Mittlerweile haben wir neben Studierenden auch erste Social Start-ups und das Interesse der Gesellschaft, Politik und Wirtschaft. Diese Aufmerksamkeit wollen wir nutzen und erweitern – in ganz OWL. Für die Zukunft sind bereits Veranstaltungen und Workshops geplant, die über unser Social Entrepreneurship Modul hinausgehen.

Bielefeld. Am Center for Entrepreneurship (CFE) der FH Bielefeld wird der Bereich Impact und Social Entrepreneurship ebenfalls erweitert. Im Sommersemester 2022 wurde in Kooperation mit der Social Entrepreneurship Akademie (SEA) ein mehrtägiger Workshop für Studierende des Moduls Businessplan von Prof. Dr. Bernhard Wach durchgeführt. In aufeinander aufbauenden Modulen wurden die Teilnehmenden für die Thematik sensibilisiert und erhielten Handwerkszeug zur Entwicklung nachhaltiger Ideen, die den ökologischen und/oder sozialen Mehrwert im Fokus hatten. Zur Überprüfung und Weiterentwicklung der vielfältigen Ideen bietet das CFE Validierungs- und Canvas-Workshops an, sodass ein wirtschaftliches und nachhaltiges Geschäftsmodell entstehen kann. Im Rahmen des Inkubatorprogramms werden aktuell mehrere entsprechende Vorhaben in Richtung Marktreife begleitet, damit diese ihre volle Transferwirkung in die Gesellschaft entfalten können. Um die Bedarfe dieser spezifischen Projekte adäquat betreuen zu können, absolvieren Prof. Dr. Bernhard Wach und Dr. Stefanie Pannier, Transferscout und Coach, die notwendige SEA:Start Qualifizierung und können so über „Train-the-Trainer"-Maßnahmen das Know-how im Team und an der Hochschule weiter ausbauen.

In einer Welt, in der globale Herausforderungen stetig zunehmen, ist es an der Zeit, das bisherige Model des Wirtschaftens neu zu denken. Hier in OWL nimmt das Thema Social Entrepreneurship demnach immer mehr an Platz ein. Wir wollen „immer mehr und immer weiter" aber dieses Mal irgendwie anders, irgendwie nachhaltiger, irgendwie enkel:innenfähiger – ohne auf Kosten der Gesellschaft oder der Umwelt zu gehen, sondern eben für sie.





Ziele & Trends

„Niemand soll zurückgelassen werden." Dieses Versprechen ist das Fundament für die Ziele der nachhaltigen Entwicklung, die die Vereinten Nationen bis 2030 erreichen wollen

Autorinnen **Tasmia Khan, Sumaya Islam**

Wir haben nur eine Erde. Während du diesen Artikel liest, leben auf unserer Erde 7,9 Milliarden Menschen, obwohl es im Jahr 1950 noch 2,5 Milliarden waren. Durch die Globalisierung und Industrialisierung wurden Energie, Nahrungsmittel, Wasser und medizinische Versorgung immer besser verfügbar und zuverlässiger. Infolgedessen wuchs die Weltbevölkerung drastisch an und tut dies auch weiterhin – mit dramatischen Auswirkungen auf das globale Klima und die Ökosysteme – denn die Ressourcen sind endlich. Heute verbrauchen wir mehr Ressourcen als wir nachhaltig produzieren können. Was kann man tun, um gegen diese Probleme anzukämpfen?
Wir glauben, dass der Schlüssel zum Ganzen ein Zusammenspiel aus Wirtschaft, Gesellschaft, Politik und Wissenschaft ist, die sich mit den sogenannten Sustainable Development Goals (SDG) der Vereinten Nationen und der Megatrend Map des Zukunftsinstituts befassen und verinnerlichen, um so eine Zukunft zu gestalten, die auch noch für die Generationen unserer Enkel:innen lebenswert ist.

Warum Social Development Goals?

Wie wäre die Welt, in der kein Kind hungern müsste? In der es keine Diskriminierung gibt? In der alle Bewohner:innen der Erde genug Trinkwasser hätten und Zugang zu Bildung? Eine Welt, in der es kein Leid und Elend gibt, in der der Klimawandel keine Schäden verursacht?
Die SDGs sind die Nachfolger der Millennium Development Goals (MDGs) und bestehen aus 17 Zielen. Diese wurden auf der Konferenz der Vereinten Nationen über nachhaltige Entwicklung 2012 in Rio de Janeiro, Brasilien, entwickelt. Sie dienen als Orientierung, um die ökologischen, gesellschaftlichen und wirtschaftlichen Herausforderungen zu meistern und die dringendsten Probleme der heutigen Zeit zu lösen. Zwei einfache Schritte sollen dabei helfen:

1. **Ziele definieren:**
Wenn wir über globale Probleme sprechen, haben wir unterschiedliche Herausforderungen mit unterschiedlichen Prioritäten im Kopf. Definitionen helfen uns dabei, eine gemeinsame Basis, ein gemeinsames Verständnis zu schaffen, das über alle Länder und Kulturen hinausgeht. Je präziser die Ziele formuliert sind, desto eher schaffen wir es diese gemeinschaftlich anzugehen.

2. **Ziele visualisieren:**
Ein starkes Bild sagt mehr als 1.000 Worte. Die Visualisierung der Ziele hilft dabei, ein noch größeres Verständnis davon zu erhalten, die Ziele buchstäblich vor Augen zu halten. Sie hilft sich vorzustellen, wie die Welt sein könnte, wenn wir die Herausforderungen konsequent angehen und sie treibt uns an, eine nachhaltige Entwicklung zu verfolgen.





Warum Megatrends?

Megatrends sind fundamentale, gesellschaftliche, wirtschaftliche und politische Veränderungsprozesse, die mit einer Wirkungsdauer von mehreren Jahrzehnten globale Veränderungen kennzeichnen. Dabei werden sie durch vier Aspekte definiert:

1. **Dauer:**
Megatrends haben eine Dauer von mindestens 25 Jahren.
2. **Ubiquität:**
Der Trend taucht in allen Lebensbereichen auf und zeigt Auswirkungen auf diese.
3. **Globalität:**
Sie haben einen globalen Charakter, mit unterschiedlicher Wirkungsdauer und Intensität, die sich früher oder später weltweit sehen lassen.
4. **Komplexität:**
Sie sind umfassend und geprägt durch ihre Vielschichtigkeit und Mehrdimensionalität.

Megatrends verändern demnach nicht nur einzelne Bereiche des sozialen Lebens, sondern formen ganze Gesellschaften um. Sie können dementsprechend als Basis genutzt werden, um nachhaltige Prozesse aufzustellen und vorherzusagen, wie die Welt sich entwickelt. Sie sind die Treiber des Wandels. Sie sind nützliche Modelle, um die hochkomplexen und vielfältigen Dynamiken des 21. Jahrhunderts zu verstehen. Sie dienen als wertvolle Navigationshilfe und sind Grundlage für zahlreiche Projekte der Forschung und Entwicklung. Zwölf Megatrends, die als große Treiber des Wandels angesehen werden, wurden vom Zukunftsinstitut definiert und sind in dem folgenden Fahrplan zu finden: zukunftsinstitut.de/artikel/die-megatrend-map

Immer mehr Organisationen übernehmen das Wissen der Megatrends und die SDGs der Vereinten Nationen in ihre eigene Strategie und versuchen so aktiv Einfluss auf die globale Nachhaltigkeit zu nehmen. So auch die garage33. Wir als Gründungscenter der Universität Paderborn regen zukünftige Unternehmer:innen an, im Frühstadium ihres Start-ups wichtige Aspekte der Nachhaltigkeit und ihrer Wirkung auf die Gesellschaft und Umwelt miteinzubeziehen.
Die SDGs sowie die Megatrend-Map können auch ein Wegweiser für dein Unternehmen sein und dir dabei helfen, deine Vision und Mission in das große Ganze einzubetten, das die Welt momentan bewegt.

Straßenkunst in Tansania

Wie das Social Start-up UFUNDI Künstler:innen aus Tansania eine Plattform bietet

Autor **Felix Budde**



Die tansanischen Künstler Raja und Imran (v. l.).

"Maps made places on the edges of the imagination seem graspable and placable. And later when it became necessary, geography became biology in order to construct a hierarchy in which to place the people who lived in their inaccessibility and primitiveness in other places on the map."

Abdulrazak Gurnah in By the Sea
(Tansanischer Literaturnobelpreisträger)

Kunst verbindet Menschen auf der ganzen Welt. Sie bietet Raum für Emotionen, für Leid und für Freude. Durch Kunst können Perspektiven zugänglich gemacht und Diskursräume eröffnet werden. Kunst ist politisch und persönlich und noch so viel mehr. Afrikanische Kulturen wurden oftmals ihrer eigenen Kunst und ihrer Stimme beraubt, sie wurden kolonialisiert und ausgebeutet. Auch heute noch unterliegen wirtschaftliche Beziehungen oftmals einem Machtgefälle, welches die afrikanischen Handelspartner:innen benachteiligt und die selbstbestimmte Entwicklung vor Ort hemmt. Das Social Start-up UFUNDI setzt an diesem Problem an und bietet tansanischen Straßenkünstler:innen eine Handelsplattform, durch die diese neue wirtschaftliche Möglichkeiten erschließen können.



Die Kunstszene in Tansania ist eng an den Tourismus geknüpft

In Ostafrika und insbesondere in Tansania gibt es eine lebhafte und bunte Kunstszene. Hunderte Straßenkünstler:innen verkaufen ihre Werke an kunstinteressierte Menschen vor Ort. Auf Grund der starken Abhängigkeit vom Tourismus ist das Einkommen und damit die Existenzgrundlage der Künstler:innen jedoch oftmals extremen Schwankungen unterworfen. Mit dem Ziel dieser saisonabhängigen Branche eine Konstante zu bieten, fungiert das Paderborner Start-up UFUNDI als sozialer Kunsthändler. Das Unternehmen arbeitet direkt mit den Straßenkünstler:innen in Tansania zusammen und bietet ihnen eine Plattform, um ihre Kunst in Europa sichtbar zu machen und diese zu verkaufen.

Wertschätzender Kunsthandel auf Augenhöhe

UFUNDI wählt bewusst direkte Vertriebswege, um die gesamte Lieferkette so kurz und transparent wie möglich zu gestalten. Das Unternehmen legt dabei besonderen Wert auf einen fairen und direkten Handel, der die Künstler:innen in alle sie betreffenden Entscheidungen aktiv einbezieht. Durch den Verzicht auf hochpreisige Zwischenhändler:innen kann zudem die Gewinnspanne der Künstler:innen maximiert werden. Das Künstlerduo um Raja Maganga und Imra Masudi konnte bereits erste Kunstwerke über UFUNDI verkaufen.

UFUNDI unterstützt die Menschen vor Ort

Gemeinsam mit den Straßenkünstler:innen möchte UFUNDI die Bildungschancen und die wirtschaftlichen Möglichkeiten für die Menschen vor Ort in Tansania verbessern. Dazu strebt UFUNDI derzeit die Gründung einer gemeinnützigen GmbH an. Als Sozialunternehmen reinvestiert UFUNDI die Gewinne in soziale Bildungsprojekte in Tansania. Zudem sollen unter Leitung der Künstler:innen Kunststipendien ermöglicht werden, durch die Kinder und Jugendliche in Tansania Zugang zur Kunst erhalten und in dieser eine berufliche Perspektive wahrnehmen können. Kunst verbindet die Menschen weltweit miteinander und überwindet dabei Sprache, Kultur und sozialen Status. Raja und Imran sind die Helden ihrer eigenen Geschichte, die sich aktiv für eine hoffungsvolle Veränderung in ihrem Land einsetzen. UFUNDI unterstützt diese Held:innen dabei mit ihrer Kunst die Landesgrenzen zu überschreiten. Talent und Potenzial sind bereits reichlich vorhanden. Es bedarf jedoch mehr Aufmerksamkeit, um sie voll zu entfalten und den Künstler:innen durch den Verkauf ihrer Kunst finanzielle Handlungsfreiräume zu eröffnen.

Leidenschaft trifft Technik trifft Natur

Vertical Farming – ein Gamechanger für Mensch und Umwelt

Interview Dr. Stefanie Pannier

Schwebende Kartoffeln, Salat ohne Erde und quadratische Melonen – das klingt erstmal nach Science-Fiction, ist es aber nicht!
Leon Diel (22), der Gründer von V-Food, möchte mit seinem Ansatz unkonventionelle Wege des Lebensmittelanbaus beschreiten und hat dabei eine Vision für Mensch und Natur. Leon ist Bachelor der Biotechnologie und studiert aktuell im Master Biomechatronik an der FH Bielefeld. Mit im Team sind Jannis Schröder (21), Student der BWL sowie Melanie Gorte (25), Studentin der Apparativen Biotechnologie. Seit Anfang 2022 wird das Vorhaben von V-Food, eine Vertical Farming Anlage zu installieren und weiterzuentwickeln, im Rahmen des Center for Entrepreneurship (CFE) gefördert und durch Professorin Dr. Dr. hab. Andrea Ehrmann als fachliche Mentorin begleitet.

Leon, erkläre uns doch bitte einmal, was Vertical Farming ist!
Vertical Farming an sich beschreibt erstmal den Anbau von Pflanzen in die Höhe, anders als beim konventionellen Anbau, der auf der Fläche erfolgt. Dabei ist es irrelevant, ob dies mit Regalen, an Säulen oder gar an Wänden gemacht wird. Unabhängig von der Methode, ist es ein generell sehr platzsparendes System. Unser Prototyp besteht z. B. aus mehrstöckigen Regalsystemen und ist somit flexibel erweiterbar.
Eine weitere Besonderheit ist, dass man in der Regel mit künstlichem Licht arbeitet – verwendet werden dabei LEDs mit einem speziellen Lichtspektrum für Pflanzen. Darüber hinaus benötigt man keine Erde, sondern reichert das Wasser mit hochkonzentrierten, organischen oder synthetischen Nährstoffen an und die Pflanzen wachsen z. B. auf Hanfmatten, Schwämmen oder erdähnlichen Substraten. Je nach Verfahren ist es möglich, die benötigte Wassermenge um 70 – 95 Prozent im Vergleich zum konventionellen Anbau zu reduzieren. Diese Anbauweise eignet sich also auch für Regionen, in denen kein geeigneter Boden vorhanden ist, sowie Wasser und / oder Platz ein kostbares Gut darstellen. Vertical Farming ermöglicht es, mehrmals im Jahr anzubauen und zu ernten, benötigt keine Pestizide, ist wetter- als auch saisonunabhängig und schont die Natur. Besonders wichtig für uns ist es, dass dabei keine Gentechnik Anwendung findet. Die Samen sind nicht verändert, das Keimen und Wachsen erfolgt ganz natürlich.

Wie bist du dazu gekommen, dich intensiv mit dem Thema zu befassen und eine Gründung in dem Bereich anzustreben?
Ich bin da quasi so reingerutscht und inzwischen ist es meine Leidenschaft geworden. Im Rahmen eines Praxisprojekts habe ich Vertical Farming kennengelernt und fand die Verbindung aus Technik und Natur sofort faszinierend. Mit nur wenigen Mitteln kann man direkt etwas umsetzen und einen Mehrwert erzeugen. Für mich war schnell klar: Das möchte ich in meiner Abschlussarbeit bei Professorin Dr. Ehrmann vertiefen und habe einen Roboter entwickelt, der dabei hilft, den Prozess in Teilen zu automatisieren.

Gibt es neben den ganzen Vorteilen auch Nachteile?
Ja, die gibt es – dabei kommt es aber auch auf die Art der Anlage an. Ein Faktor ist natürlich der Energiebedarf. Solange dieser z. B. über Solar oder andere regenerative Energien gespeist wird, passt die Ökobilanz. Falls nicht, muss man das natürlich bei der Bewertung berücksichtigen. Ebenso ist die Entwicklung im Bereich Vertical Farming aktuell noch nicht so weit, dass eine Vielfalt an Pflanzen auf diese Weise angebaut werden kann, da kommen die derzeitigen Systeme schnell an ihre Grenzen.
Auch Nährlösungen spielen eine entscheidende Rolle. In der Regel sind diese sehr hoch konzentriert und der Bedarf ist verhältnismäßig gering. Dennoch kann man den Einsatz – insbesondere von synthetischen Mitteln – kritisch sehen. Im Optimalfall ist die Vertical Farming Anlage an ein Aquarium gekoppelt, aus dem dann durch die Ausscheidungen der Fische die Nährstoffe gewonnen werden. Die Pflanzen reinigen in Zusammenarbeit mit „guten" Bakterien in diesem Prozess das Wasser, welches wieder zurück zum Fischtank geleitet wird. In Verbindung mit einer regenerativen Stromquelle hat man somit ein Ökosystem, für das man im Verhältnis nur geringe Mengen an Wasser und anderen Ressourcen einsetzen muss. Es ist jedoch unheimlich aufwändig so ein System aufzubauen – dennoch streben wir dies zukünftig an.

Wie ist der aktuelle Stand und gibt es bereits erste Erfolge?





Aktuell bauen wir einen Prototyp und haben dafür einen Raum in der FH zur Verfügung gestellt bekommen. Dadurch kann ich teilweise auf Ressourcen der Hochschule und des CFE zurückgreifen, was unheimlich hilfreich ist. Die Komponenten für die Anlage sind zwar einzeln relativ preiswert, aber in der benötigten Menge schon kostenintensiv, sodass wir auf der Suche nach weiterer Förderung, Sponsor:innen und Investments sind. Die Anlage entwickelt sich nunmehr Schritt für Schritt, was uns ermöglicht erste Ergebnisse zu erzielen und zu testen. Es ist uns weiterhin gelungen Kooperationsparter:innen zu finden, die unsere Produkte testen werden. Momentan arbeiten wir mit den regionalen Restaurants „Moccaklatsch" und „Gui" zusammen, die direkt von der Qualität und Intensität der ersten Produkte begeistert waren.

Wie wird sich V-Food zukünftig von anderen Vertical Farming Anlagen bzw. Anbietern unterscheiden?
Derzeit arbeiten die meisten mit einem Hydroponiksystem – sprich das Wasser mit den Nährstoffen läuft unter den Pflanzen durch und diese versorgen sich über ihre Wurzeln damit. Wir möchten gerne im größeren Maßstab ein anderes System einsetzen, das von der NASA entwickelt wurde – die Aeroponik. Dabei werden die Wurzeln der Pflanzen über kleine Düsen benebelt oder besprüht, was effizienter ist, denn die Wurzeln können die Nährstoffe auf diese Weise besonders gut aufnehmen.
Eine weitere Innovation unserer Anlage besteht in der Automatisierung der Prozesse über Robotik – sodass diese in vielen Bereichen autonom arbeiten kann.

Welche weiteren Ziele verfolgt V-Food und was ist eure Vision?
Ich wurde durch den Begründer des Vertical Farming sehr inspiriert und wir teilen seine Vision, die er wie folgt beschreibt:
„For more than one billion people who, through no fault of their own, go to sleep hungry each night; and for the three billion more who will most likely arrive on this planet over the next forty years to join them in their suffering, if nothing changes." (Dr. Dickson Despommier, The Vertical Farm, 2011)
Im Grunde geht es darum, möglichst vielen Menschen zu einem akzeptablen Preis gute sowie gesunde Nahrungsmittel zur Verfügung zu stellen und dabei die Umwelt und das Klima zu schonen.

Klingt nach einer Herausforderung – ist das realisierbar und warum wird das bisher noch nicht in großem Stil umgesetzt?
Es gibt schon erste Erfahrungen mit größeren Anlagen, aber insgesamt bedarf es noch weiterer Forschung und Entwicklung, damit Vertical Farming eine umfassende, wirksame und bezahlbare Alternative darstellen kann. Dazu gehört auch jede Menge Aufklärung – bei den herkömmlich Produzierenden in der Landwirtschaft und natürlich auch bei den Konsument:innen. Die Menschen denken schnell, dass es sich bei den Produkten um manipulierte „Labornahrung" oder unnatürliche Erzeugnisse handelt und haben dann Bedenken sowie Berührungsängste – dabei ist der Prozess der Herstellung ein natürlicher. Wenn man ihn erstmal gesehen und verstanden hat, schwinden die Vorurteile und die Produkte überzeugen durch ihren intensiven Geschmack. Uns ist es ein bedeutendes Anliegen, diese Aufklärungsarbeit zu leisten und Menschen, die Interesse am Thema haben, zu unterstützen. Wir verstehen uns dabei nicht als Konkurrenz zur herkömmlichen Landwirtschaft, denn es gibt viele Möglichkeiten zu kooperieren und gemeinsam etwas aufzubauen.
Ein Großteil der Gewinne des Unternehmens wird zukünftig in die Bereiche Forschung und Entwicklung sowie Bildung, Aufklärung und Unterstützung fließen. Zunächst regional und wenn alles gut läuft auch global. Ich weiß, das klingt idealistisch, aber wir sind überzeugt, dass wir etwas ändern können. Mit V-Food möchten wir einen Beitrag dazu leisten, den Welthunger und Klimawandel abzumildern sowie den Menschen hochwertige und bezahlbare Lebensmittel verfügbar zu machen.

Weitere Infos auf
www.vfoodbie.wordpress.com
instagram.com/vfood_de

JoBooking

Recruiting talents at school

Interview Michael Wabiszczewicz

Immer weniger junge Menschen entscheiden sich für eine Ausbildung. Damit wird die Fachkräftelücke in Deutschland stetig größer, was für die Wirtschaft eine massive Belastung darstellt. Um dieser Entwicklung entgegenzuwirken, wird seit Jahren die Berufsorientierung an Schulen ausgebaut und mit zahlreichen Projekten gefördert und intensiviert. Und dennoch: Im aktuellen Ausbildungsreport 2022 gaben über 72 Prozent der befragten Schüler:innen an, dass sie bei der Berufswahl kaum Unterstützung durch die Schule erhielten. „Das muss sich ändern!", sagt das Team von JoBooking. Die Gründer:innen haben eine Recruiting-Plattform entwickelt, welche Schüler:innen und Arbeitgeber:innen bereits im Unterricht zusammenbringt und die Berufswahl von jungen Menschen aktiv unterstützt.

Hallo ihr beiden! Ich freue mich mit euch über euer spannendes Projekt zu sprechen. Könnt ihr euch zu Beginn kurz vorstellen?
Henoch: Sehr gerne! Unser Team setzt sich zusammen aus Yasemin Kesti (B.Sc. Wirtschaftswissenschaften, 37), mir, Henoch Derar (B.Sc. Wirtschaftsingenieurwesen, 24) und Jens Steffens (M.Sc. Mathematik, 26). Yasemin kümmert sich hauptsächlich um den Vertrieb und die Netzwerkarbeit, während ich verantwortlich für unsere Schulpartnerschaften bin und Jens als Entwickler das technische Konzept umgesetzt hat. Gemeinsam arbeiten wir an JoBooking, einer digitalen Recruiting-Plattform für Nachwuchskräfte, die sich in den Unterricht integriert. Als Ed-Tech-Start-up gehören wir zu den ersten, die sich im Rahmen der Berufsorientierung technisch in den schulischen Alltag integrieren und damit den Unterricht auf ein neues Level bringen. Mit unserer technischen Dienstleistung werden wir Arbeitgebende und junge Menschen in der Unterrichtszeit zusammenbringen und sind mit diesem Konzept einzigartig.

Wie seid ihr auf die Idee gekommen?
Yasemin: Es ist ja inzwischen ein paar Jahre her, dass ich zur Schule gegangen bin. Ich habe also alle Prozesse noch vor der Digitalisierung kennengelernt und nach und nach gemerkt, wie schlicht versucht wird, diese alten, analogen Prozesse eins zu eins in das Digitale zu übernehmen. Dabei wird viel zu wenig reflektiert, ob das in dieser Form überhaupt noch Sinn ergibt oder dieser Transformationsprozess nicht anders ablaufen müsste. Diese Fragestellung hat mich einfach gepackt. Mir war klar: Wir brauchen eine moderne Lösung für den Recruiting-



V. l. Yasemin Kesti und Henoch Derar von JoBooking auf der Hannover Messe 2022.

prozess, denn insbesondere bei jungen Menschen „matched" dieser alte Prozess einfach nicht mehr. Wir erleben gerade, wie zwei Generationen aufeinanderprallen, die unterschiedlicher nicht sein könnten: Ihre Werte, ihre Wünsche an die ideale Arbeitswelt und insbesondere ihr „digitales" Verhalten sind divergent. GenZ benutzt beispielsweise andere Medien als die Recruiter:innen, die nach ihnen Ausschau halten. Dieselbe Sprache zu sprechen und sich an einem Ort zu treffen – darauf kommt es jetzt an!

In den Zeiten von Fachkräftemangel klingt es einleuchtend, Schüler:innen und Unternehmen möglichst effizient zu verbinden. Warum ist euer Konzept einzigartig?
Yasemin: Grundsätzlich ist es doch so, dass zunächst erstmal beide Seiten, die Schüler:innen und Unternehmen den Zugang zueinander suchen. Für Schüler:innen in Nordrhein-Westfalen beginnt ab der achten Klasse die sogenannte Berufsorientierungsphase. In dieser Zeit müssen sie sich mit unterschiedlichen Berufen auseinandersetzen, sie lernen Bewerbungen zu schreiben und müssen sich darüber hinaus einen Praktikumsplatz suchen. Das ist das, was junge Menschen bereits heute im Unterricht tun. Gleichzeitig suchen Unternehmen junge Talente und Azubis und inserieren dafür auf den üblichen Online-Jobplattformen, die allgemein bekannt sind. Aber: Diese Plattformen sind nicht für Jugendliche konzipiert, sondern zielen in der Regel auf ausgebildete Fachkräfte ab. Was wir also sehen ist, dass beide zwar versuchen zueinander zu finden, das Zusammentreffen aber unzureichend funktioniert. Und genau hier setzen wir an: Wir sind die einzige Plattform, die sich durch ein eigenes Lernmanagementsystem (LMS) in den Unterricht integriert und damit die Bemühungen beider Parteien zueinander zu finden an einem Ort zentralisiert. Ein Beispiel: Die Schüler:innen unserer Partnerschulen erstellen mit JoBooking im Unterricht eine geniale Bewerbung. Die Arbeitgeber:innen können nun – falls von den Schülern freigegeben – diese im Unterricht erstellten Bewerbungen sichten und so Kontakt zum jungen, potentiellen Nachwuchs aufnehmen. Hier bietet sich ihnen die einzigartige Chance junge Menschen in ihrem Berufsorientierungsprozess aktiv über einen längeren Zeitraum zu begleiten, indem sie ihnen beispielsweise Praktika anbieten oder niederschwellig über die Plattform kommunizieren und für Fragen und Anregungen zur Verfügung stehen.

Du hast gerade die vielen Recruiting-Plattformen angesprochen, die Bewerber:innen und Unternehmen zusammenbringen und kritisiert, dass diese nicht auf Schüler:innen ausgelegt sind. Was macht ihr anders oder was zeichnet euch aus?
Henoch: Im berufsorientierenden Unterricht gibt es im Grunde drei Parteien, die involviert sind: Schüler:innen, Lehrer:innen und Unternehmen. Aus unserer Sicht ist es extrem wichtig, die Probleme und Bedürfnisse dieser Gruppen genauestens zu kennen und diese zu berücksichtigen. Deshalb haben wir verschiedene Funktionen in unsere Plattform implementiert, welche die Alltagsprobleme jeder einzelnen Teilnehmendengruppe lösen. Nicht nur die Funktionen in der Anwendung, sondern auch die Bedienung und Oberflächen sind auf die jeweiligen User:innen angepasst. Unser Fokus liegt auf den Jugendlichen: Wir erforschen zur Zeit, mit welchem UI- und UX-Ansatz wir die Informationsaufnahme der Schüler:innen erleichtern können und haben bereits jetzt neuartige Konzepte entwickelt. Wir haben nämlich im Rahmen unserer Evaluierung festgestellt, dass die Schüler:innen ein „Selektionsproblem" haben: Gängige Plattformen bereiten die Informationen über Berufe, Arbeitgebende etc. nicht angemessen auf. JoBooking hingegen orientiert sich am Mediennutzungsverhalten der Jugendlichen. Bei uns werden Unternehmensprofile oder Stellenanzeigen durchgeleitet – ähnlich wie auf TikTok. Des Weiteren setzen andere Plattformen viel zu spät und nur punktuell an und beheben somit das „Orientierungsproblem" der jungen Menschen nicht. Wir hingegen sehen die Berufsorientierung als einen Prozess und werden die Schüler:innen über Jahre begleiten – darauf ist JoBooking ausgerichtet.

Alle drei Gruppen zu involvieren ist sicherlich nicht ganz banal. Wie seid ihr vorgegangen, um alle Parteien „abzuholen"?
Yasemin: Bevor wir uns an die technische Umsetzung gemacht haben, haben wir mit den unterschiedlichen Interessengruppen umfangreiche Gespräche geführt. Für uns war klar: Um eine echte Lösung zu finden, müssen wir die ganzen Zusammenhänge verstehen und den Markt und seine Teilnehmer:innen genau durchleuchten. Also sind wir rausgegangen. Raus zu den Menschen, die jeden Tag an dem „Problem" arbeiten und haben das Gespräch mit ihnen gesucht. Mit den Schulen, Lehrkräften, Jugendlichen und Fachleuten. Im Grunde hatten wir unsere erste Pilotphase umgesetzt noch lange bevor wir angefangen haben zu programmieren. Dafür haben wir zum Beispiel mit einer Bielefelder Realschule zusammengearbeitet und knapp 200 Schüler:innen befragt, die sich in der Berufsorientierungsphase befanden. Zusätzlich haben wir mit vielen weiteren Akteur:innen aus dem Berufsorientierungsbereich wie Sozialarbeiter:innen und Lehrer:innen gesprochen, dabei aber nie eine Lösung vorgegeben. Stattdessen haben wir versucht herauszufinden, welche Lösung von den Beteiligten wirklich gesucht oder benötigt wird. Das Ergebnis ist JoBooking! Sehr hilfreich war dabei auch, dass ich seit einigen Jahren aktives Jurymitglied im Berufswahlsiegel NRW bin und durch die zahlreichen Gespräche in den Schulen eine fundierte Expertise mitbrachte.
Henoch: Ergänzend wollen wir JoBooking noch ein wissenschaftliches Fundament geben und dafür arbeiten wir gemeinsam mit Prof. Dr. rer. nat. Gerrit Hirschfeld, Professor der Wirtschaftspsychologie an der FH Bielefeld, zusammen. Eine weitere wissenschaftliche Zusammenarbeit wollen wir mit der Denkfabrik an der FH Bielefeld durchführen, dessen Leitung Prof. Dr. Sascha Armutat führt und als Mentor das JoBooking-Team begleitet. Im Rahmen einer Pilotphase im Herbst 2022 sammeln wir Daten, die in einem Modul von Wirtschaftspsycholog:innen analysiert und evaluiert werden. Dabei werden moderne und anerkannte Methoden, wie zum Beispiel „Eye-Tracking" oder „A-B-Tests", Anwendung finden. Diese Erkenntnisse nutzen wir intensiv, um unsere Plattform zu verbessern und den Nutzen für unsere Zielgruppe zu maximieren. Wir bestimmen also nicht welche Funktionen implementiert werden sollen, sondern leiten das konsequent aus unserer Vorarbeit ab.

Ich stelle es mir nicht einfach vor, an alle Gruppen „ranzukommen". Wie sind eure Erfahrungen damit?
Yasemin: Die Thematik „Digitale Anwendungen im schulischen Raum" tangiert viele Bereiche in unserer Gesellschaft. Ich glaube es ist generell gar nicht die Frage, ob wir im Zuge der Digitalisierung diesen Weg einschlagen werden, sondern wann. Natürlich war es sehr zeit- und arbeitsintensiv das Konzept für JoBooking zu entwickeln, dessen Grundlage zahlreiche Gespräche und Validierungen mit verschiedensten Zielgruppen sind. Aber so ist es nun einmal, wenn man ein interdisziplinäres Produkt entwickelt. Eine sehr häufige Aussage, die ich immer wieder hörte, ist: „Ihr kommt nicht in die Schulen rein!". Die Frage, ob wir in die Schulen „reinkommen" haben wir uns nie gestellt. Klar war, dass die effektivste Lösung über den Schulunterricht gehen muss. Das hat das Land NRW auch längst erkannt und mit der „Kein Abschluss ohne Anschluss"-Regelung den Übergang Schule – Beruf

für die Jugendlichen geebnet. Die Frage, die wir uns gestellt haben, war: „Wie sieht eine digitale Anwendung aus, die den Lehrenden den Arbeitsalltag erleichtert?“. Von Anfang an haben wir den Schulen signalisiert „Wir machen das, was ihr benötigt und nicht das, was wir denken, was gut für euch ist. Also sagt uns, was ihr braucht.“. Die Antworten haben wir in JoBooking implementiert und damit einen Türöffner in die Schulen geschaffen. Wir sind sehr stolz, sagen zu können, dass wir alle Schulen, mit denen wir bis jetzt gesprochen haben, von einer Zusammenarbeit überzeugen konnten. In die Pilotphase werden wir gemeinsam mit zwölf Bielefelder Schulen gehen. Ist das nicht großartig?!

Durch die Art, wie ihr über euer Start-up redet, wird deutlich, wie sehr ihr für die Sache brennt und man merkt, dass ihr liebt, was ihr tut. Was mögt ihr am meisten an eurer Arbeit und gibt es vielleicht besondere Momente, die ihr hervorheben würdet?
Henoch: Ach ganz viele! Besonders im Kopf geblieben sind mir allerdings die Resonanzen aus den ganzen Gesprächen. Häufig sagten mir die Gesprächspartner:innen im Nachgang, wie toll es ist, dass sich endlich jemand fundiert mit dem Thema auseinandersetzt. Aber zu den schönsten Momenten gehören die, in denen wir sehen, dass wir jungen Menschen in dieser so wichtigen Lebensphase wirklich helfen. Beispielsweise sind wir heute an zwei Schulen tätig, die aufgrund der Bitte ihrer eigenen Schüler:innen an uns herangetreten sind: Zwei Schüler:innen hatten unser Konzept auf einer Veranstaltung kennengelernt und haben aus eigener Initiative heraus ihre Schulleiter:innen von JoBooking überzeugt. Bestätigt zu bekommen, dass wir etwas schaffen, was junge Menschen weiterbringt, ist für uns die größte intrinsische Motivation. Ich bekomme immer noch Gänsehaut, wenn ich daran denke, und ich freue mich sehr auf alles, was noch kommt!

Weitere Infos auf www.jobooking.de

Bäume als lebendige Rohstoffproduzenten

Frumo entwickelt aus Lebensmittelabfällen einen nachhaltigen Baustoff



V. l. Mareen Baumeister und Niklas Wodausch von Frumo.

Autor:innen **Mareen Baumeister, Niklas Wodausch**

In den letzten Jahren sind Baumaterialien ein teures und rares Gut geworden. Alternative Materialien gewinnen an Bedeutung, ebenso wie das Bewusstsein für eine nachhaltigere Zukunft steigt. Das Start-up Frumo, bestehend aus Mareen Baumeister und Niklas Wodausch, entwickelt ein nachhaltiges Material aus Fruchtabfällen, das als Bodenbelag und zum Möbelbau genutzt werden kann. Alle für die Herstellung notwendigen Rohstoffe sind nicht nur nachwachsend, sondern müssen zudem zwangsläufig von lebenden Bäumen gewonnen werden.

von der Idee …

Die Idee entstand während des Studiums an der Technischen Hochschule Ostwestfalen-Lippe in Detmold. Einerseits fiel Mareen auf dem Weg zur Hochschule durch die ortsansässige Brauerei auf, dass Lebensmittelabfälle von Mostereien und Brauereien aufgrund ihres schnell einsetzenden Gärungsprozesses häufig nur in Biogasanlagen verwertet werden. Zugleich leben wir aber in einer Welt der Lebensmittelverschwendung und Ressourcenknappheit. Genau diese Lebensmittelabfälle sind aber noch ein nutzbarer Rohstoff.
Auf der anderen Seite wurden die beiden durch ihr Innenarchitektur-Studium auf die ökologischen Schäden, die Billigmöbel großer Möbelketten hinterlassen, aufmerksam. Sie sahen sich mit der Wegwerfmentalität bei Fast-Furniture konfrontiert. Für Fast-Furniture werden häufig Holzwerkstoffplatten verwendet, aber anders als oftmals deklariert, bestehen diese nicht aus Holzabfall der Holzindustrie – aufgrund des massenhaften Konsums von Fast-Furniture werden dafür ganze Wälder gerodet. Anschließend werden die Platten mit Kunststoff beschichtet und als Möbel bereits nach kurzer Zeit wieder entsorgt, weil entweder die Beschichtung irreparabel beschädigt ist, das Möbel nicht mehr dem Trend entspricht oder dem Umzug nicht standhält. Zudem enthalten die Platten Giftstoffe als Bindemittel, die jahrzehntelang ausdünsten und sich negativ auf unsere Gesundheit auswirken. Damit wird aus dem einst nachhaltigen Rohstoff Holz Sondermüll. Aus der Rekombination dieser Probleme ist das Material Frumo entstanden.

… zum Produkt

Im Frühjahr 2022 nahm das Start-up Frumo am Ideenwettbewerb Kickstart@TH OWL teil. Dort konnten sie die Jury von ihrer Vision eines nachhaltigen Materials mit einzigartigen Eigenschaften überzeugen und wurden mit einer Förderung belohnt. Das war der Grundstein für die Entwicklung von Frumo. Für Frumo können jegliche biologischen Abfallprodukte verwendet werden. Zudem hat es die besondere Eigenschaft, dass es unter hohem Wärmeeinfluss formbar ist. Dadurch ist es möglich sehr komplexe Formen zu realisieren, die mit anderen nachhaltigen Materialien nicht umzusetzen sind. Außerdem können unter Wärmeeinfluss selbst tiefe Beschädigungen einfach und schnell partiell repariert werden, indem etwas Frumo-Granulat in die Beschädigung gegeben und unter Wärme geglättet wird. Danach ist die einstige Beschädigung nicht mehr zu erkennen. Selbst gebrochene Frumo-Platten können ohne Naht wieder zusammengefügt werden. Zudem können alle Frumo-Abfälle, die bei der Herstellung von Produkten aus Frumo entstehen, wiederverwertet werden, indem sie geschreddert und zu einem neuen Frumo-Produkt verarbeitet werden. Das heißt, dass auch in der Herstellung von Produkten kein Abfall entsteht.
Mit den zuvor genannten Eigenschaften ist Frumo nicht nur als Möbelbaumaterial geeignet, sondern auch als Bodenbelag. Der Frumo-Boden wird als Plattenware verlegt. Nach Wunsch kann er fugenlos erzeugt werden, indem nach dem Verlegen die Stoßkanten erhitzt und geglättet werden. Beschädigungen im Boden können wie zuvor beschrieben ganz einfach partiell repariert werden. Das heißt, dass dabei nicht – wie im Vergleich zu einem Echtholzparkett – der gesamte Raum von Möbeln befreit, der komplette Boden abgeschliffen und geölt und die Möbel wieder in den Raum gestellt werden müssen. Es genügt vollkommen, lediglich die betroffene Stelle zu bearbeiten.
Noch ist das Start-up Frumo am Anfang einer langen Reise und braucht jede Menge Geduld, Leidenschaft und Arbeit, damit es wächst. Die nächsten Schritte sind aber schon geplant.

Frumo-Platten



Transferpotentiale in den Fakultäten aus Perspektive der Gründungsbotschafter

Unternehmensgründungen durch Studierende und Forschende sind ein Weg, um Innovationen in Form von Ideen, Technologien und Wissen aus der Hochschule in die Gesellschaft zu tragen. Im Rahmen des Exzellenz Start-up Center. NRW-Projektes wurden an jeder Fakultät der Hochschulen Transferscouts und Gründungsbotschafter etabliert. Ziel ist es, das Gründungspotential von Forschungsergebnissen zu identifizieren und die Thematik „Unternehmertum" als ernsthafte Karriereoption für Studierende und Wissenschaftler:innen auf den Plan zu rufen.



Prof. Dr.-Ing. Christoph Scheytt
Gründungsbotschafter der Fakultät Elektrotechnik, Informatik, Mathematik
Lehrstuhl für Schaltungstechnik und Institutsleiter Elektrotechnik

„Als Leiter des Instituts für Elektrotechnik kenne ich die Studierenden, Wissenschaftlerinnen und Wissenschaftler sowie die Technologieentwicklungen am Institut. Ich war selbst Gründer eines erfolgreichen IC-Design-Unternehmens. Als Gründungsbotschafter möchte ich gerne mit meinen Erfahrungen in Gründung und Forschung für unternehmerische Selbständigkeit sensibilisieren und Gründungsinteressierte unterstützen."

Wissens- und Technolgietransfer



Prof. Dr. Oliver Müller
Gründungsbotschafter der Fakultät Wirtschaftswissenschaften
Lehrstuhl für Wirtschaftsinformatik, insb. Data Analytics

„In meiner Tätigkeit als Gründungsbotschafter ist der wechselseitige Transfer zwischen Forschung und Praxis mein zentrales Anliegen. Es gibt im Wesentlichen zwei zentrale Herausforderungen in der Fakultät Wirtschaftswissenschaften: Zum einen müssen wir den Transfer guter Ideen zwischen Universität und Praxis vorantreiben. Dazu haben wir unter anderem den garage33-Workshop Prototype your PhD im Promotionsstudium etabliert. Hierdurch können Promovierende ihre akademisch geprägten Ideen mit methodischem Wissen zur praktischen Umsetzung bringen. Weitere laufende und geplante Projekte schließen unter anderem den Transfer praktischer Problemstellungen in die akademische Lehre, Informationsstände in der Universität und Besuche von Lehrveranstaltungen mit ein.
Zum anderen ist das Verkuppeln zwischen den Fakultäten eine zentrale Herausforderung. In jeder Fakultät existieren einzigartige Talente und Fähigkeiten. An meiner Fakultät liegen diese vor allem in der wirtschaftlichen Weiterentwicklung von Ideen. Hieraus ergeben sich hervorragende Synergieeffekte mit den anderen Fakultäten, besonders mit Studierenden der technischen Studiengänge. Zudem gehen wir in individuelle Gespräche und besuchen Kolloquien der Forschenden der Fakultät, um die Forschung der Universität besser kennenzulernen. Dabei dienen die Transferscouts als erste Ansprechpartner:innen auf operationaler Ebene und ich stehe für die strategische Ebene zur Verfügung."



Prof. Dr. Sven Lindberg
Gründungsbotschafter der Fakultät Kulturwissenschaften
Lehrstuhl für Klinische Psychologie

„Als größte und vielfältigste Fakultät, schlummern in den Kulturwissenschaften enorme Potenziale – unsere Aufgabe ist es diese zu erwecken und gezielt zu fördern. Die Themenvielfalt reicht von Medien, Kunst und Musik, über Psychologie, Soziologie und Pädagogik, bis zu Literaturwissenschaft und Philosophie. Im Zusammenspiel mit wirtschaftlichem Know-how, kreativen Ideen sowie technologischen Lösungen sind viele gründungsrelevante Ansätze denkbar. Im Bereich ‚Education, Culture & Social Business' besitzt die UPB daher als Standort eine hochattraktive Basis für innovative Start-up-Lösungen. Mit StudyHelp, PsyCurio, Chinkilla und UFUNDI sind bereits die ersten Start-ups aus der garage33 erfolgreich unterwegs und belegen eindrucksvoll die Relevanz kulturwissenschaftlicher Themen für das Thema Gründung."



Prof. Dr. Jochen Baumeister
Gründungsbotschafter der Fakultät Naturwissenschaften
Lehrstuhl für Trainings- und Neurowissenschaften

„Start-ups sind ein Motor für gesellschaftlichen Fortschritt – sie bringen neue technologische Entwicklungen in den Markt. Insbesondere die Fakultät der Naturwissenschaften mit den Departments der Physik, Chemie und Sport- und Gesundheit bieten ein großes Potential für mögliche Gründungen.
Oftmals benötigen Studierende und Promovierende der Naturwissenschaften bis zur Verwirklichung ihrer potenziellen Geschäftsidee eine systematische Betreuung und Begleitung, die die garage33 mit ihren zahlreichen Unterstützungsangeboten bietet. Ich hoffe, dass wir in Zukunft noch mehr Absolvent:innen der Naturwissenschaften über die Arbeit der garage33 informieren können und somit zu noch mehr Fortschritt aus unserer Fakultät beitragen."



Prof. Dr. Thomas Tröster
Gründungsbotschafter der Fakultät Maschinenbau
Lehrstuhl für Leichtbau im Automobil

„‚Maschinen bauen' und die Herstellung von Produkten mit Maschinen, das ist es, was uns in der Fakultät Maschinenbau umtreibt. Dabei soll das Studium die Grundlagen legen, um unsere Studierenden in die Lage zu versetzen, innovative Ansätze für bessere und nachhaltige Produkte von Morgen zu finden. Dass sich diese innovativen Ansätze dann für Gründungen aus der Fakultät heraus geradezu aufdrängen, liegt auf der Hand. Entsprechend sind in der Vergangenheit und werden in der Zukunft zahlreiche Unternehmen aus der Fakultät heraus entstehen. Dies ist für uns ein zentraler Aspekt des Transfers von Wissen und findet eine entsprechend breite Unterstützung bei allen Lehrstühlen im Maschinenbau."

Suchen. Erkennen. Fördern.

Transferscout Dr. Liang Wu erklärt im Interview, wie aus Forschungsexzellenz Gründungsexzellenz ensteht

Interview Lena Gold

Lieber Liang, du bist für die garage33, das Gründungszentrum der Universität Paderborn, als Transferscout der Fakultät Elektrotechnik, Informatik und Mathematik (EIM) tätig. Was genau macht ein Transferscout und wie sieht dein typischer Arbeitsalltag aus?
Als Transferscouts ist es unsere Aufgabe, Wissenschaftlerinnen und Wissenschaftler für den Weg einer Unternehmensgründung zu sensibilisieren und Forschungsprojekte mit Gründungspotenzial zu identifizieren. Wir sind somit die Brücke zwischen den einzelnen Fakultäten und der garage33, da wir beide Seiten kennen. Auf der einen Seite helfe ich Studierenden und jungen Wissenschaftler:innen meiner Fakultät dabei, die passenden Unterstützungsangebote durch die garage33 zu bekommen, zum Beispiel ein Coaching für erste Ideen und Förderprogramme, Workshops in der Prototypenwerkstatt „Maker Room" oder die Vernetzung zu Investor:innen. Auf der anderen Seite agiere ich als Sprachrohr für die garage33, baue das Netzwerk innerhalb von EIM aus und informiere über Veranstaltungen. Ein typischer Arbeitstag als Transferscout besteht darin, Studierenden und Wissenschaftler:innen E-Mails mit Angeboten rund um das Thema „Gründung" zu senden, sie zu Events und Vorträgen in die garage33 einzuladen und Interessierte entsprechend zu begleiten.

Neben den Transferscouts wurden auch Gründungsbotschafter etabliert. Für die Fakultät EIM konnten wir Prof. Dr.-Ing. J. Christoph Scheytt gewinnen. Was ist die Rolle des Gründungsbotschafters?
Die Aufgabe eines Gründungsbotschafters ist es, für das Thema unternehmerische Selbständigkeit zu sensibilisieren, zu qualifizieren und es allen Studierenden zugänglich zu machen. Prof. Dr.-Ing. Christoph Scheytt ist Leiter des Instituts für Elektrotechnik und kennt die Studierenden und Wissenschaftler:innen und die Technologieentwicklung am Institut. Professor Scheytt war selbst Gründer eines erfolgreichen IC-Design-Unternehmens, das heute international tätig ist. Somit hat er nicht nur Erfahrung als Gründer, sondern auch mit der Unternehmensführung und dem Geschäftsbetrieb. Er ist eine große Stütze für das Thema Gründung in der Fakultät EIM.

Ist das Thema „Gründung" für Studierende und Wissenschaftler:innen in der Fakultät EIM überhaupt relevant und präsent?
Für einige Studierende und Wissenschaftler:innen ja, aber ich denke, hier ist noch Luft nach oben. Durch meine Tätigkeit schaffe ich mehr Sichtbarkeit und Verständnis für die Themen „Gründung" und „Gründungsförderung", welche übrigens auch im Leitbild der Universität Paderborn fest verankert sind. Und sicherlich tragen auch erfolgreiche Ausgründungen der Universität Paderborn dazu bei, dass sich mehr mit dem Thema auseinandergesetzt wird. Viele wissen, dass dSPACE Ende der 80er Jahre von Wissenschaftlern der Elektrotechnik der Uni Paderborn gegründet wurde. Die in der Universität entwickelte Technologie hat zu einem großen Unternehmenserfolg geführt – heute hat dSPACE 2.000 Mitarbeitende und einen Jahresumsatz von 250 Millionen Euro und ist somit ein echtes Vorbild. Es gibt natürlich auch andere erfolgreiche Start-ups aus der Universität wie Unchained Robotics oder die AMendate GmbH, die 2019 von Hexagon Manufacturing Intelligence, einem weltweit führenden Anbieter von Informationstechnologien, übernommen wurde – um nur einige zu nennen. Das Thema „Unternehmensgründung" wird für Studierende auch durch die vom an die garage33 geknüpften Lehrstuhl angebotenen Bachelor- und Master-Module präsenter, die im Studium Generale gewählt werden können.

Finanzielle Unsicherheit und Angst vor dem Scheitern sind nur einige der Argumente von Studierenden, sich gegen eine Gründung zu entscheiden. Warum, Liang, denkst du, ist eine Gründung oft dennoch ein guter Karriereweg?
Es gibt verschiedene Förderprogramme, die sich an Studierende und Wissenschaftler:innen richten, um das Potential der eigenen Idee auszutesten. Der Antrag für ein solches Programm ist vergleichbar mit einem Businessplan, was ein sehr guter Ansatz ist, um eine Geschäftsidee zu überprüfen und zu verifizieren. Die Finanzierung garantiert den Empfänger:innen ein Gehalt für die Arbeit in ihrem Start-up. Wenn die Förderung abgeschlossen ist, wissen sie im Grunde, ob ihre Geschäftsidee funktioniert und ob sie geeignet ist, sich damit selbstständig zu machen. Und auch, wenn sie sich entschließen sollten, den Weg der Selbstständigkeit abzubrechen, ist es dennoch eine einmalige und wertvolle Erfahrung für ihre weitere Karriere.

Du hast einen Antrag für EXIST-Forschungstransfer des Bundesministeriums für Wirtschaft und Klimaschutz (BMWK) – ehemals BMWi – geschrieben. Unterstützt du auch auf dem Weg zur Förderung?
Bei Fragen rund um die Geschäftsidee, Förderungen und Bewerbungen stehe ich als Transferscout in der Fakultät EIM gerne zur Verfügung. In der garage33 gibt es ein professionelles Coaching-Team, das auch detaillierten Support zu den Themen Bewerbung, Geschäftsstrategie, Geschäftsmodelle etc. anbietet. Auch ich wurde von ihnen bei der Erstellung der Bewerbung unterstützt.

Du bist seit Oktober 2021 als Transferscout tätig. Wenn du einmal zurückschaust: Was hat sich seitdem getan? Was läuft bisher schon gut und wo gibt es noch Handlungsbedarf?
Bisher habe ich als Transferscout für einige Veranstaltungen geworben und auch selbst an ihnen teilgenommen. Im Workshop „Prototype your PhD" beispielsweise geht es darum, die eigene Forschung auf Praxistauglichkeit zu prüfen und daraus innerhalb von zwei Tagen eine Start-up Idee zu entwickeln. Außerdem konnte ich am Maker Workshop in der Prototypenwerkstatt der garage33 teilnehmen sowie den Theaterworkshop mitveranstalten, bei dem Promovierende Präsentationstechniken erlernt haben. Wir bekommen viel Unterstützung vom Dekanat, von der Geschäftsstelle und den Fachschaften. Ich würde mir wünschen, die Kontakte und Netzwerke zu Professor:innen, Wissenschaftler:innen und Studierenden noch weiter auszubauen.

Neben deinen Tätigkeiten als wissenschaftlicher Mitarbeiter und Transferscout, bist du Teammitglied des jungen Start-ups assemblean, welches die zukünftige Infrastruktur der digitalen Produktion entwickelt. Was begeistert dich daran, in einem Start-up mitzuarbeiten?
Die Arbeit in einem Start-up ist ganz anders als meine vorherige Forschungsarbeit. Man sollte sich nicht nur auf die technische Innovation konzentrieren, sondern auch auf die praktischen Anforderungen der Kunden. Es ist sehr cool zu sehen, dass die Technologie, die man entwickelt hat, auf das Unternehmen übertragen werden kann und dem Kunden hilft und gleichzeitig noch einen Beitrag für die Gesellschaft leistet. Wenn man sich sowohl für Technik als auch für Wirtschaft interessiert, ist ein Start-up eine gute Karrierealternative.



Dr. Liang Wu

Dr. Liang Wu ist wissenschaftlicher Mitarbeiter in der Fachgruppe Schaltungstechnik an der Fakultät Elektrotechnik, Informatik und Mathematik (EIM) der Universität Paderborn. Hier forscht er zu Themen wie Ultrabreitband-Abtasttechniken für zeitversetzte Analog-Digital-Wandler. Ultrabreitband Analog-Digital-Wandler sind besonders für die moderne Kommunikationstechnik und High-End-Messgeräte interessant, bei denen extrem hochfrequente Analogsignale in digitale Signale mit schneller Abtastrate umgewandelt werden können. Seit 2021 ist er zudem als Transferscout im Auftrag der garage33, dem Gründungszentrum der Universität Paderborn, an der Fakultät EIM aktiv. Liang Wu erhielt seinen Master-Abschluss (M.Sc., 2014) und Doktortitel (2021) an der Universität Paderborn. Von 2014 bis 2020 arbeitete er als wissenschaftlicher Mitarbeiter in der Abteilung für Schaltungstechnik am Heinz Nixdorf Institut (HNI). Seine Forschungsinteressen liegen im Bereich des Hochfrequenz- und breitbandiges IC-Design moderner ADC-Systeme mit SiGe BiCMOS Technologie vom Leibniz-Institut für innovative Mikroelektronik (IHP). Bei dieser Technologie handelt es sich um eine fortschrittliche Generation von SiGe-Heterojunction-Bipolartransistoren (SiGe HBT), die in komplexen BiCMOS-Technologien für Hochfrequenzanwendungen für den Einsatz in der drahtlosen und Breitbandkommunikation integriert sind. Seit 2020 arbeitet er in dem Start-up assemblean, eine Ausgründung des HNI der Universität Paderborn.

Das „p“ in Start-up steht für Promotion

Von der Wissenschaft in die Gründung mit dem Workshop „Prototype your PhD"

Autoren **Patrick Mehnert, Frederic Alexander Starmann, Dr. Lars Achterberg**

Du bist Promotionsstudent:in an der Universität Paderborn, Fachhochschule Bielefeld oder der Technischen Hochschule Ostwestfalen-Lippe und hast Lust, gemeinsam mit anderen Promovierenden zu lernen, wie aus (d)einem Promotionsthema eine Start-up Idee entstehen kann? Dann ist der ‚Prototype your PhD'-Workshop genau das richtige für dich!

Prototype your PhD – was ist das überhaupt?

In unserem Workshop erhalten in jedem Durchlauf bis zu 25 Promotionsstudierende der Hochschulen des Exzellenz Start-up Center OWL (ESC.OWL) die Chance, zu lernen, wie sich aktuelle Innovationsmethoden wie zum Beispiel „Rapid Prototyping“ oder „Lean Start-up“ auf ihr Promotionsvorhaben anwenden lassen. Dabei handelt es sich um Methoden und Ansätze zur schnellen und einfachen Anfertigung von Prototypen sowie schnellstmöglichen Umsetzung von Geschäftsideen. Außerdem sollen Marktpotenziale validiert und attraktive Einstiegsmärkte definiert werden. Die Teilnehmenden durchlaufen in Projektteams aktiv die ersten Schritte einer potenziellen Start-up-Entwicklung mit dem Ziel, während des Workshops ein erstes Geschäftsmodell zu entwickeln und dieses anschließend vor einer hochkarätigen Jury zu präsentieren. Durch den Austausch mit erfolgreichen Gründer:innen aus der Forschung erhalten die Promotionsstudierenden weitere Einblicke auf dem Weg zu einem Start-up und können neue Kontakte knüpfen. Anfang August 2022 haben wir den Workshop zum dritten Mal erfolgreich durchgeführt.

Ein Zusammentreffen verschiedener Fakultäten

„Der Workshop ‚Prototype your PhD' gibt erste Einblicke in die Start-up-Entwicklung und bietet interessierten Gründerinnen und Gründern ein nachhaltiges Fundament für das gemeinsame Ideenschmieden“, erklärt Philipp Hansmeier, Promotionsstudent der Wirtschaftsinformatik an der Universität Paderborn. Philipp hat im Februar 2022 am ‚Prototype your PhD' teilgenommen. Seitdem er durch den Workshop erstmals mit dem Thema Gründung in Berührung kam, ist sein Interesse nun geweckt, sich stärker mit dem Gründungsthema zu beschäftigen.



Gewinner des 3. Workshops.

Für Promotionsstudierende der Fakultät Wirtschaftswissenschaften an der Universität Paderborn ist der ‚Prototype your PhD'-Workshop im curricularen Promotionsstudium verankert, sodass Doktorand:innen der Fakultät für ihre Teilnahme fünf ECTs erhalten. Wichtig ist jedoch, der Workshop richtet sich an Promovierende aller Fakultäten und gewährt so Interessierten aller Fachrichtungen einen ersten Einblick ins Unternehmertum: „Durch den sehr interaktiven und praxisnahen Workshop konnte ich die Lean Start-up-Methode hautnah erleben und durfte mich selbst für kurze Zeit wie eine Gründerin fühlen!“ erzählt Ronja Büker, Teilnehmerin des ersten Workshops und Doktorandin der Wirtschaftspädagogik.

„Das spannende am zweitägigen Workshop; er ermöglicht ein Zusammentreffen vieler verschiedener Expertinnen und Experten aus diversen Fachbereichen und Fakultäten, welche in ihrer sonstigen Rolle vermutlich nie aufeinandertreffen würden. Genau diese Kombination macht den Workshop besonders. Kreative, technische und wirtschaftlich denkende Köpfe treffen aufeinander und verfolgen ein und dasselbe Ziel“, ergänzt das Team der garage33.

„Durch den sehr interaktiven und praxisnahen Workshop konnte ich die Lean Start-up-Methode hautnah erleben und durfte mich selbst für kurze Zeit wie eine Gründerin fühlen!"

Falls auch du jetzt Interesse hegst, am nächsten ‚Prototype your PhD'-Workshop teilzunehmen: Der vierte Durchlauf startet Mitte Februar 2023. Melde dich einfach auf unserer Website an: www.tecup.de/prototype-your-phd.

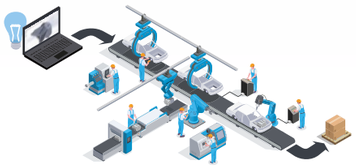
Wir freuen uns auf Dich!

assemblean
produce the lean way

Ihr Partner für die gesamte Supply Chain

Scan mich, um mehr zu erfahren.

Production-as-a-Service Plattform



Fertigung, Montage, Abwicklung.
Wir produzieren Ihr **komplettes Produkt**.

Preisvorteil durch viele mögliche Produzenten.

Großes Netzwerk für **sichere Versorgung**.

assemblean GmbH · Fürstenallee 45, 33102 Paderborn
+49 (0) 5251 5452029 · info@assemblean.com
www.assemblean.com

*Das ESC.OWL vernetzt Start-ups

Gelebter Wissens- und Technologietransfer

Dr. Thomas Reiher hat aus seinem Promotionsthema ein Geschäftsmodell entwickelt und schließlich ein erfolgreiches Unternehmen gegründet

Interview Lena Gold

Der Werdegang von Dr. Thomas Reiher, Mitgründer der AMendate GmbH, ist ein Paradebeispiel für gelebten Wissens- und Technologietransfer. Im Interview erzählt er uns, wie er gemeinsam mit seinem Kollegen aus rein wissenschaftlichen Erkenntnissen eine Software zur vollautomatischen Generierung von Designs im 3D-Druck entwickelte, die den realen Fragestellungen aus der Industrie begegnete. Daraus entstanden ist ein erfolgreiches Unternehmen.

Du hast aus deinem Promotionsthema ein Geschäftsmodell entwickelt, dann ein erfolgreiches Unternehmen gegründet und nur knapp ein Jahr später mit der AMendate GmbH einen Exit vollzogen. Aber beginnen wir vorne. Was war das Thema deiner Forschung an der Universität Paderborn?
Wenn wir vorne beginnen, ging es eigentlich schon 2012 während meiner Zeit beim Paderborner Formula Student Team „UPBracing Team e.V." los. Dort war ich zuständig für die Strukturoptimierung von ein paar Bauteilen des Rennwagens. Hierzu benutzte ich etablierte Software, die mir aber nicht ganz gefiel, da sie nicht automatisiert genug war. Wenig später hatte ich dann die Chance, in einem passenden Forschungsprojekt an einer Lösung hierfür zu arbeiten. Es ging darum, ob und wie sich die additive Fertigung (3D-Druck) für die Produktion von Strukturbauteilen für Satelliten einsetzen lässt. Aus dieser Fragestellung habe ich dann mein Forschungsthema abgeleitet: „Intelligente Optimierung von Produktgeometrien für die additive Fertigung". Letztlich also die Fragestellung, wie sich optimale Leichtbaugeometrien mit minimalem Materialeinsatz möglichst automatisch von cleverer Software entwickeln lassen. Nachdem ich hierfür wieder mit der Software aus der Zeit als Student angefangen hatte, stellte ich schnell fest, dass ein vollkommen neuer Ansatz gefunden werden müsste. Die von mir aufgestellte Theorie wurde dann von meiner studentischen Hilfskraft und späterem Mitgründer Steffen Vogelsang mit zunächst nur kleinen Softwarestückchen geprüft und untermauert.

Was gab den Anlass, deine Forschungserkenntnisse in die Gründung eines Unternehmens zu transferieren? Gab es Wegweiser, besondere Ereignisse oder Begegnungen, die dazu geführt haben?
Steffen hatte von Anfang an ebenfalls großes Interesse an der Idee und hat über die Zeit mit beeindruckendem Zeitinvestment aus den rein wissenschaftlichen Stückchen tatsächlich eine funktionierende Software entwickelt. Da ich neben den großen Forschungsprojekten am Lehrstuhl auch viel direkten Industriekontakt über das Forschungszentrum zur additiven Fertigung, dem Direct Manufacturing Research Center der Universität Paderborn (DMRC) hatte, waren wir immer wieder auch mit realen Fragestellungen aus der Industrie beschäftigt. Irgendwann stellten wir fest, dass wir diese Aufträge mit unserer Software viel schneller und besser abarbeiten konnten als wie offiziell behauptet mit der alten Lösung. Dadurch kam dann bei uns die Frage auf, ob wir uns damit selbstständig machen könnten.

Hattest du jemals ernsthafte Bedenken zu gründen?
Obwohl ich von unserer Idee überzeugt war und bin, ist natürlich der kommerzielle Erfolg immer fraglich. Für ein erfolgreiches Unternehmen braucht es eben nicht nur eine gute Idee oder vielleicht sogar schon ein gutes Produkt, es braucht auch das passende Management, Werbung etc. Gerade, wenn man etwas ganz Neues auf den Markt bringt, muss der Kunde das natürlich ebenfalls als richtig und wichtig ansehen. Da wir aber aus der Kundensicht kommend die neue Lösung entwickelt haben, hatten wir eigentlich nur wenige Bedenken. Die Arbeit an den kleinen Aufträgen für die Partnerfirmen des Forschungszentrums hatte uns schon gezeigt, dass es einen klaren Wunsch der Kunden für so eine Lösung gibt.

Im Juli 2018 habt ihr ein eigenes Büro bei uns in der garage33 bezogen und bereits drei Monate später die AMendate GmbH gegründet – gemeinsam mit Gereon Deppe, Anne Düchting und Steffen Vogelsang – und sehr schnell das Unternehmen verkauft. Was hat sich in eurem Arbeitsalltag verändert? Wie ging es dann weiter?
Die Zeit in der garage33 war einfach nur toll. Durch das EXIST-Stipendium hatten wir gefühlt wahnsinnig viel Luft und Zeit an unserer Idee zu arbeiten. Wir haben uns in der garage33 pudelwohl gefühlt und unsere Teamzusammensetzung war einfach genial. Natürlich ist sie das heute auch noch! (lacht)
Erstmal hatte sich durch den Exit gar nicht so viel verändert. Wie versprochen waren und sind wir immer noch sehr eigenständig unterwegs, können nur an vielen Stellen auf die Konzernstrukturen zurückgreifen. Natürlich müssen wir uns aber auch an vielen Stellen abstimmen, insbesondere mit den Teams Hamburg und Kalifornien. Gerade diese Abstimmungen nach Übersee haben unseren Arbeitsalltag noch einmal stark nach hinten verlängert. Verändert hat sich dann das meiste durch Corona und Homeoffice. Heutzutage merken wir aber auch, dass aus dem Herzensprojekt vermischt aus Arbeit, Hobby und Vollgas eher ein normaler Job geworden ist. Wir sind immer noch sehr engagiert und häufig außerhalb der üblichen Arbeitszeiten aktiv, aber doch weniger als in der Gründungszeit.
Wir sind in den letzten drei Jahren weitergewachsen und haben gelernt, die Ressourcen im Konzern einzusetzen und uns so die benötigte Hilfe in Development, Marketing und Verwaltung zu holen.

Wissenschaftler, Gründer, Geschäftsführer: Womit identifizierst du dich am meisten und warum?
Am ehesten Gründer. Ich möchte einfach gerne neue Ideen möglichst schnell, pragmatisch und zielorientiert umsetzen und realisieren. Dabei einfach mal Dinge ausprobieren, Fehler machen und danach auf neuem Weg zum Ziel zu kommen motiviert mich.

> **„Ich möchte neue Ideen möglichst schnell, pragmatisch und zielorientiert umsetzen."**

Warum gründen Forscher:innen so selten? Was denkst du?
Ich glaube, dass einfach oft während der Forschung zu sehr ins Detail geforscht wird und dabei ausschließlich der Fragestellung nachgegangen wird, aber die Anwendung und der Grund für die Frage aus dem Blick verloren geht. So steht am Ende zwar eine saubere Forschungsarbeit, aber noch lange kein vertriebsfähiges Produkt.
Ansonsten fehlt vielleicht einfach der Antrieb zum „einfach machen". Einen EXIST-Antrag zu schreiben ist gar nicht so schwer. Und mit einem Stipendium in der Tasche hat man auch gar nicht viel zu verlieren. Daher ermutige ich auch jeden, der auf mich zukommt.
Ich finde es super spannend, neben der reinen Technik (ich habe auch nur Maschinenbau studiert) auch die wirtschaftlichen Kompetenzen zu erwerben und ein ganzes Unternehmen entstehen zu sehen.



Dr. Thomas Reiher

Dr. Thomas Reiher promovierte 2018 am Direct Manufacturing Research Center (DMRC) der Universität Paderborn zur Geometrieoptimierung additiver Bauteile. Auf dieser Basis gründete er die AMendate GmbH zur Entwicklung einer Software für den industriellen Einsatz. Nach Übernahme durch Hexagon im Jahr 2019 leitet Dr. Thomas Reiher als Director Generative Design die weitere Entwicklung und Vermarktung der Technologie.

Warum Chemiker:innen jetzt Unternehmen gründen sollten

Im Interview mit den Projektmanagern der chemstars.nrw Martin Bellof und Stefan Weber

Interview Lea Hansjürgen

chemstars.nrw ist eine Initiative marktführender Unternehmen der chemischen Industrie zur Unterstützung des Start-up-Ökosystems in Nordrhein-Westfalen. Mit chemstars möchten die Covestro, Currenta, Evonik, Henkel, der VCI NRW, die RAG-Stiftung und das Ministerium für Wirtschaft, Industrie, Klimaschutz und Energie des Landes Nordrhein-Westfalens einen Beitrag leisten, dass mehr und erfolgreichere Start-ups mit Berührungspunkten zur chemischen Industrie entstehen. Im Oktober 2022 fand die erste Kooperationsveranstaltung zwischen den chemstars.nrw und dem Fachbereich Chemie der Universität Paderborn statt.
In unserem Interview geben uns die Projektmanager Martin Bellof und Stefan Weber Einblicke in das Projekt sowie in die Dringlichkeit und Relevanz ihrer Mission.

Lieber Martin und lieber Stefan, mit chemstars fördert ihr Forscher:innen aus den chemischen Fachbereichen, Unternehmen zu gründen. Warum sind Gründungen aus der Chemie heute so relevant?
Aktuell befindet sich die chemische Industrie im wohl größten Wandel ihrer Geschichte. Der Transformationsprozess hin zu Treibhausgasneutralität und Kreislaufwirtschaft erfordert nicht weniger als die Neuerfindung der gesamten Branche in weniger als dreißig Jahren. Und um das ambitionierte politische Ziel eines treibhausgasneutralen Europas bis 2050, den EU-Green Deal, zu erreichen, braucht es Innovationen aus der Chemie, denn schließlich ist die so genannte „Industry of Industries" an der Herstellung von etwa 97 % aller produzierten Güter beteiligt. Aber nicht nur Innovationen aus der Chemie sind heute gefragter denn je. Auch die Materialwissenschaften, die industrielle Biotechnologie und digitale Projekte können einen bedeutenden Beitrag zur Bewältigung des Transformationsprozesses leisten.

Weitreichende Gründe, Innovationen aus den chemischen Teilbereichen auf den Markt zu bringen, gibt es also einige. Warum braucht es für diese Transformationsprozesse neue Unternehmen?
Um diese Herausforderung erfolgreich zu bewältigen, bedarf es eine gemeinsame Anstrengung der etablierten Industrie, der Forschung und natürlich auch der Start-ups. Start-ups kommt hier eine besondere Rolle zu, denn sie agieren mit einer sehr hohen Geschwindigkeit, Flexibilität und sie sind hoch innovativ. Von Anfang an stehen sie unter dem Druck, es besser machen zu müssen als ihre etablierten Wettbewerber. Das ist ein Vorteil, wenn man an neuen, disruptiven Technologien arbeitet, die den Unterschied machen und Impact generieren können.

In unserer gemeinsamen Veranstaltung mit dem Department Chemie der Universität Paderborn habt ihr betont, dass es für Chemiker:innen keinen besseren Zeitpunkt gibt, ein Unternehmen aus der Forschung zu gründen. Warum?
Das hat hauptsächlich zwei Gründe: Die Lösungen und Technologien von Start-ups sind in der Industrie gefragter denn je, wenn sie nachweislich einen Beitrag zur Transformation hin zu Treibhausgasneutralität und Kreislaufwirtschaft leisten. Wie schon erwähnt sind diese unabdingbar, damit der Wandel und die Transformation hin zu Treibhausgasneutralität und Kreislaufwirtschaft gelingen können. Zum anderen ist die Unterstützungslandschaft so ausgeprägt wie nie. Alle guten Projekte finden die richtigen Hilfen und Finanzierungsmöglichkeiten, wenn sie danach suchen. Und das über alle Entwicklungsphasen hinweg, von der Vorgründungsphase an den Universitäten bis hin zur Wachstumsphase.



Stefan Weber und Martin Bellof von der Initiative chemstars.nrw.

Ihr sagt, dass es aktuell viele Fördermöglichkeiten für Chemiker:innen aus den Universitäten gibt. Dennoch braucht es Initiativen wie die chemstars und die universitären Gründungszentren, um diesen Weg auf die Landkarte von Forscher:innen zu bringen. Was sind aus euren Erfahrungen die größten Hemmungen und Hindernisse für Forscher:innen aus der Chemie, den ungewöhnlichen Weg der Unternehmensgründung einzuschlagen?
Berührungspunkte mit dem Thema Entrepreneurship sind für die meisten Forscher:innen in Chemie, Biologie und Materialwissenschaften nach wie vor eine echte Seltenheit, da das Thema zum Beispiel nicht in den Curricula verankert ist. Da überrascht es kaum, dass eine Unternehmensgründung abstrakt, weit weg, bisweilen unrealistisch erscheint und selbst vielversprechende Technologien ungenutzt in der Akademie verbleiben. Zudem ist der Weg aus dem Labor zur erfolgreichen Produkteinführung lang, kapitalintensiv und gepflastert mit Fragestellungen, auf die eine akademische Ausbildung bislang nicht vorbereitet. „Für wen schafft meine Technologie einen Mehrwert?", „Was muss ich aus regulatorischer Perspektive beachten?", „Wie skaliere ich meinen Produktionsprozess?" oder „Wie modelliere ich Produktionspreise im kommerziellen Maßstab?" sind Beispiele einer langen Liste von Fragen, deren Antworten sich nicht einfach „ergoogeln" lassen. Diese Unsicherheiten und das fehlende Wissen können hemmend wirken.

Wie begegnet ihr, als Projektmanager der chemstars, diesen Hemmungen und Hindernissen?
Indem wir in die jeweiligen Fachbereiche gehen, Berührungspunkte schaffen und Forscher:innen für Entrepreneurship sensibilisieren. Der Weg ins Start-up ist eine sehr valide Karrieremöglichkeit für Forscher:innen mit mindestens genauso viel Potenzial wie die Karriere in der Industrie oder Forschung.
Dazu bieten wir eine Reihe an unterschiedlichen und niederschwelligen Formaten an, die wir in Kooperation mit den Universitäten und Forschungseinrichtungen durchführen. Unser beliebtestes Format hierfür ist unser Venture Talk, bei dem erfahrene Gründer:innen, die selbst den Weg aus der Forschung ins eigene Start-up gegangen sind, von ihren Erfahrungen berichten. Diese Erfahrungen aus erster Hand kommen bei den Forscher:innen sehr gut an und geben ein realistisches Bild, was sie erwarten würden, wenn sie den Weg selbst einschlagen oder vielleicht Mitarbeiter:in in einem Start-up werden wollen.

Nun seid ihr ja eine Schnittstellen-Initiative und Forschung, Industrie und Start-ups sind drei sehr unterschiedliche Welten. Wie geht ihr vor, um diese Welten zusammen zu bringen?

Wir tun es einfach. Egal, ob bei unseren Venture Talks und unserem Ideenwettbewerb „From Lab to Market Challenge“, bei unserem Start-up Support oder bei unseren anderen Formaten: Wir bringen immer alle Welten zusammen und haben bis jetzt auch sehr gute Erfahrungen damit gemacht. Wir stellen fest, dass die Offenheit grundsätzlich gegeben ist und es auch ein großes Interesse gibt, die jeweils anderen Welten kennenzulernen. Und häufig wird sehr schnell festgestellt, wie gut sich die Welten ergänzen.

Vielen herzlichen Dank für die spannenden Einblicke, Martin und Stefan!

Martin Bellhof

Martin Bellof ist Biologe mit zehn Jahren Erfahrung in Biotech-, Chemie- und Medizintechnik-Start-ups. Als Business Development Manager, Gründer, CEO und Berater hat er internationale F&E-Projekte geleitet, Millionen Euro öffentliches und privates Kapital akquiriert und Gründer:innen dabei geholfen, Risikominderung für ihre Geschäftsideen zu schaffen. Er kennt die Vielzahl der Herausforderungen von Deep Tech-Gründungen aus eigener Erfahrung und gibt sein Wissen deshalb gerne weiter.

Stefan Weber

Stefan Weber weiß, worüber etablierte Unternehmen und Start-ups sprechen und versucht stets, das Beste aus beiden Welten herauszuholen. Er hat mehrere Jahre die Accelerator- und Inkubatoraktivitäten bei internationalen Energie- und Logistikkonzernen betreut und war dort unter anderem für das Scouting und die Betreuung von internen und externen Start-ups zuständig. Vor seiner Tätigkeit bei chemstars war Stefan zwei Jahre beim Initiativkreis Ruhr in Essen, einem der größten Wirtschaftsbündnisse in Deutschland und war dort für die Projekte Gründerallianz Ruhr und Data Hub Ruhr verantwortlich.



5 Sorgen vor der Start-up-Gründung

Wir verraten dir, warum es keinen Grund zur Sorge gibt!

Autorinnen Larissa Rieke-Nutz und Lea Hansjürgen

In nahezu allen Bereichen unseres gesellschaftlichen Zusammenlebens existieren Vorurteile: Manche davon bestätigen sich, andere hingegen verstetigen sich unbestätigt. Gleiches trifft wohl auch auf die Start-up-Szene zu und konkreter auf die allgemeinen Vorstellungen davon, wie “Start-up eigentlich geht“: Muss ich über viel Eigenkapital verfügen, um meiner eigenen Geschäftsidee nachgehen zu können und was bedeutet viel? Wie und vor allem wie lang arbeite ich eigentlich im Durchschnitt pro Woche, wenn ich ein Start-up gründe? Mache ich alles allein? Und was passiert, wenn ich scheitere? Wie gehe ich damit um? Nachvollziehbare Fragen, die häufig mit Sorgen verbunden sind. Aussagen wie: “Selbstständig = Selbst und Ständig” oder “Visionieren scheint leichter als finanzieren” sind allgemein bekannt, aber geht Gründen wirklich so?

In diesem Beitrag möchten wir fünf zentrale Sorgen vor der Gründung eines Start-ups mit dir teilen (s. Infokasten unten) und dabei mit einigen Vorurteilen aufräumen. Wir möchten darstellen, wie wir – die garage33 – dich auf dem Weg der Gründung unterstützen können und wie sich sorgenvolle Gedanken in Vertrauen und Zuversicht umwandeln lassen können und warum sie sollten!

Sorge 1: „Gründen ist mit großem finanziellem Risiko verbunden"

Viele Forschende und Studierende befürchten bei einer Gründung vor allem ein großes Risiko bei der Finanzierung. Zum einen herrscht die Annahme, dass es (viel) Kapital braucht, um ein eigenes Unternehmen erfolgreich aufzubauen und dass gleichzeitig die Eigenfinanzierung im Prozess des Unternehmensaufbaus nahezu unmöglich ist. Zum anderen geht damit auch die Sorge einher, dass es zwangsläufig zu einer hohen Privatverschuldung kommt und das eigene Geld bei unzureichendem Erfolg “verspielt” ist. Ein Risiko, das Viele bereits abschreckt, bevor sie überhaupt starten.

Unsere Antwort:

Ziel unseres Gründungsoachings in der garage33/TecUP ist es, dich dabei anzuleiten, wie du schnell und mit möglichst geringem Kapitaleinsatz zu einem nutzbaren Produktentwicklungsstand gelangen kannst, um erste Umsätze zu erzielen. Natürlich sind nicht alle Projekte ganz ohne finanzielle Ressourcen umsetzbar. Dann lohnt es sich in jedem Fall herauszufinden, auf welche Ressourcen du durch die ESC.OWL-Hochschulen zurückgreifen kannst, wie zum Beispiel Software-Lizenzen, unsere Prototypen-Werkstatt (s. Artikel Maker Room), Räumlichkeiten, Unternehmensnetzwerke, Stipendien und Bildungsprogramme. Sobald sich eine Geschäftsidee herauskristallisiert, unterstützen dich unsere Gründungscoaches bei der Fördermittelakquise. Ähnlich wie Forschungsanträge können zur Start-up-Entwicklung unterschiedliche Stipendien eingeworben werden, mit denen Studierende und Forschende über mehrere Monate bis mehrere Jahre gefördert werden. Ein Beispiel hierfür ist das EXIST-Gründungsstipendium, über das drei Teammitglieder zwölf Monate lang mit bis zu 135.000 Euro gefördert werden. Da es sich um ein Stipendium handelt muss im Nachgang kein Geld zurückgezahlt werden. Wer beweist, dass die eigene Geschäftsidee Marktpotenzial hat und das Unternehmen durch weiteres Kapital skalieren möchte, findet darüber hinaus im ESC.OWL-Ökosystem Investor:innen aus der Region.

Sorge 2: „Ich arbeite, riskiere und verantworte allein"

Die Vorstellung alles allein machen zu müssen bereitet vielen Interessierten Zweifel: Alleinige Verantwortung und “nur“ die eigenen Kompetenzen, allein-geschultertes Arbeitspensum und Kapitalrisiko. Wenn niemand im privaten oder beruflichen Umfeld existiert, der oder die diese Lücke füllen möchte, ist der Gründungsweg ebenso unwahrscheinlich.

Unsere Antwort:

#GoTeam. Ein sich ergänzendes Gründungsteam ist das A und O bei der Start-up-Gründung. Gemeinsam die Idee zu entwickeln ist ebenso wichtig wie gemeinsam die Erfolge zu feiern, Rückschläge zu verdauen und sich gegenseitig zu motivieren. Im Erstgespräch mit unseren Gründungscoaches und in den Folgeterminen wird deshalb insbesondere die Teamfrage unter die Lupe genommen: Ergänzt sich das Team? Welche Person wäre noch wichtig, um das Unternehmen zu befeuern? Eine Person, die sich technisch auskennt oder ein Teammitglied mit

Blick für Marketing und Vertrieb? In enger Abstimmung mit dir und den Gründungscoaches wird dann im Netzwerk nach einer passenden Person Ausschau gehalten – und in vielen Fällen über unsere Verteiler, Social-Media-Kanäle oder über Veranstaltungen wie unser Job Speed-Dating gefunden. Ein Beispiel hierfür ist das Team „Excellence Coatings“, bei dem sich zwei Chemiker mit einem Wirtschaftswissenschaftler aus unserem Netzwerk zusammengetan haben. Oder auch das Innenarchitektur-Start-up „Cliphut“, welches neben den zwei kreativen Köpfen auch noch eine unternehmerisch-affine Mitgründerin aus dem ESC. OWL-Top Talent Pool dazu gewinnen konnte.

Sorge 3: „Gründen bedeutet eine 60-Stundenwoche mit endloser Arbeit"

Nahezu historisch verbandelt mit dem Thema Selbstständigkeit und Gründung ist die Vorstellung, endlos zu arbeiten und keine Zeit mehr für Freunde, Familie und Freizeit zu haben. Ist eine 60-Stundenwoche Normalität, wenn ich ein Start-up gründe?

Unsere Antwort:

Jein! Es wäre anmaßend, würden wir behaupten, dass insbesondere die Start-up-Anfangsphase wenig zeitintensiv ist. Die Zeit wird jedoch insbesondere dann knapp, wenn parallel weitere Aufgaben, Jobs oder sonstige Verpflichtungen die Kernarbeitszeit in Anspruch nehmen. Auch hier können beispielsweise die Stipendienprogramme greifen und entlasten: Durch die Finanzierung von vollzeit-äquivalenten Stellen sind unsere Stipendien eine attraktive Möglichkeit, um der „60-Stundenwoche“ entgegenzuwirken. Genug Arbeit gibt es bei der Start-up-Gründung tatsächlich, doch kann gleichzeitig auch sehr frei und selbstbestimmt entschieden werden, wann, wo, mit wem und wie diese (endlose) Arbeit gemacht wird. Durch die Flexibilität und Freude am selbst gewählten Unternehmensthema sowie der Atmosphäre im garage33-Universum kann sich die Arbeit auch mitunter wie Freizeit anfühlen. Wie Konfuzius schon sagte: „Such dir eine Arbeit, die du gerne tust, dann brauchst du keinen Tag in deinem Leben mehr zu schuften“.

Sorge 4: „Ich habe Angst vor dem Scheitern und vor dem Nichts"

Die Angst vorm Scheitern ist ein sehr starkes Hemmnis für potentielle Gründer:innen in Deutschland. In einem Land der Sicherheit stoßen wir schnell an unsere Risiko-Toleranzgrenze: Was denkt mein Umfeld von mir, wenn ich ein Jahr lang nichts “Sinnvolles“ geleistet habe? Wie bewerten zukünftige Arbeitgeber:innen mein gescheitertes Unternehmensprojekt?

Unsere Antwort:

Scheitern ist ein Mentalitätsproblem. Niemand verliert gerne – jede:r möchte in der Gesellschaft, in der Familie und im Freundeskreis erfolgreich und anerkannt sein. Daher scheint insbesondere in Deutschland der sichere Lebensweg die geradlinige, kalkulierbare Karriere, in der die Verantwortung für den Misserfolg eines Projekts nicht persönlich getragen wird. Ein Totschlagargument! Dabei kann heute jede Innovation das Zünglein an der Waage sein, um zu einer positiven Klimaveränderung beizutragen, sowohl gesellschaftlich als auch umwelttechnisch. Aus Erfahrung können wir sagen: Durch die Umsetzung einer eigenen Idee oder durch Forschungsergebnisse etwas Sinnstiftendes für andere zu tun, birgt auf persönlicher Ebene viel Zufriedenheit und Erfüllung. Wir ermutigen dich daher, eine neue Perspektive einzunehmen. Das Scheitern ist das Nichterreichen eines vorher festgelegten Ziels und ein weiterer wichtiger Entwicklungsschritt auf dem Weg zum Erfolg. Es ist der Zeitpunkt, um gemeinsam zu reflektieren, wo die Fehler lagen und eine neue Strategie zu entwickeln: Was haben wir gelernt? Wie können wir das Geschäftsmodell anpassen? Über eben diese Momente berichten Gründer:innen auf sog. „Fuckup-Nights“ und zelebrieren ihr Scheitern als Neuanfang.
Solltest du dich nach deinen ersten Versuchen (möglicherweise sogar mit Stipendium und ohne existenzielles Risiko) gegen den Weg der Gründung entscheiden, sei dir gewiss, dass du einen „Real-Life Crash-Kurs“ im unternehmerischen Handeln gemacht hast: Kritisches Denken, engagiertes Handeln, fachliche Expertise, Verknüpfen von komplexen Sachverhalten, Resilienz. Nebenbei hast du dein berufliches Netzwerk erweitert, durch das du beruflichen Anschluss finden kannst. Erfolg und Misserfolg ist also Auslegungssache!

Sorge 5: „Ich habe weder Erfahrung, noch habe ich die Kenntnis"

Gründungsaffine Personen – beispielsweise aus den Kultur- und Sozialwissenschaften – sind häufig von der Sorge gehemmt, dass sie über kein Produkt, sondern vor allem über Wissen (über die Gesellschaft) verfügen. An diese Tatsache knüpft sich für Viele der Zweifel, ob dann die Gründung eines Start-ups überhaupt funktioniert, denn oftmals empfinden insbesondere Kulturwissenschaftler:innen ihre Forschungsthemen als zu “abstrakt”.

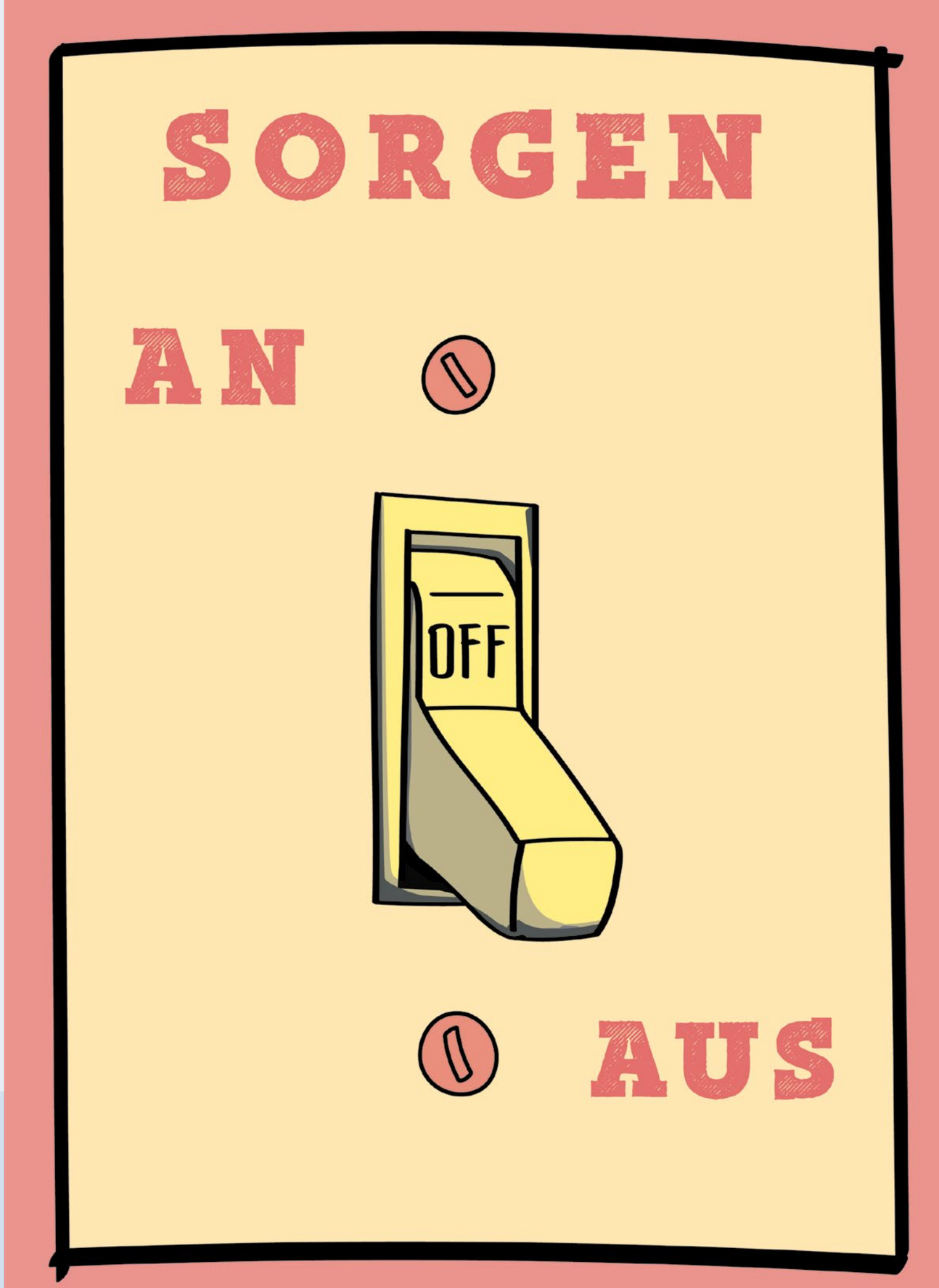
Unsere Antwort:

Zuerst einmal: Es ist noch kein:e Gründer:in vom Himmel gefallen – nicht alles zu wissen und zu können ist vollkommen normal am Anfang des Gründungsprozesses. Es ist eben ein Prozess und zu dem gehört im Kern das Lernen und Ausprobieren. Die Hands-on-Anwendung von unternehmerischen Methoden, weniger das reine Fachbuchwissen, ist es, was dich Stück für Stück voranbringt. Die Erfahrungen sammelst du oft, ohne es zu merken. Und solltest du auf diesem Weg einmal nicht weiterwissen, haben entweder deine Mitgründer:innen eine Idee, das garage33-Team hat einen Impuls, wie du an das Wissen gelangst oder das Netzwerk aus unseren ehemaligen Gründer:innen, Corporates oder Investor:innen kann helfen.

Fazit:

Sofern das alles für dich noch immer zu sehr nach einer speziellen Bubble mit Super Hero-Skills klingt, ermutigen wir dich in jedem Fall zum Austausch mit Gründer:innen – sei es morgens in der garage33 an der Kaffeemaschine oder bei Communityevents. Bei allen weiteren fachlich-methodischen Fragen unterstützen wir dich!

Die Basis unserer Aussagen ist eine kleine explorative Umfrage (2021), durchgeführt von Dirk Leffrang (Fakultät Wirtschaftswissenschaften der Universität Paderborn), in der insgesamt dreizehn Doktorand:innen der Universität Paderborn befragt wurden. Aus den geführten Einzelgesprächen haben sich fünf zentrale Sorgen ergeben, mit denen die Promovierenden auf Basis ihrer Wahrnehmung dem Karriereweg einer Ausgründung skeptisch gegenüberstehen.



Forschung – Paderborn Unit of Research on Entrepreneurship (PURE)

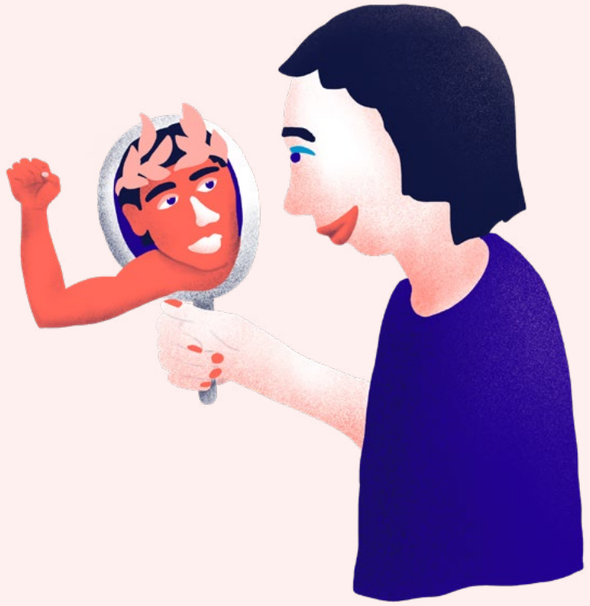
Autor Dr. Benjamin Krebs

Durch die Anbindung an die garage33 sind wir als Forschungsgruppe mitten im Gründungsgeschehen und erhalten so wertvolle Inspiration für Forschungsprojekte mit Implikationen für Gründer:innen, Gründungsförder:innen und Entscheidungsträger:innen in der Politik und etablierten Unternehmen.
Aktuell forscht die PURE zu vier übergeordneten Projekten: Social Entrepreneurship, Impact-Hackathons, Corporate Entrepreneurship und Entrepreneurial Passion. Im diesjährigen Gründungsmagazin stellen wir ein studentisches Projekt zu Overconfidence unter Gründungsinteressierten einer unserer Hilfskräfte sowie eine Studie zu sozialen Dynamiken in Hackathon-Teams vor. Darüber hinaus präsentieren wir dir Rezensionen von zwei Studien aus internationalen Top Journals zur Rolle von Well-Being im Rahmen von Female Entrepreneurship in Entwicklungsländern sowie zum Timing der Übergabe von Ideen durch Ideengebende an die Idee umsetzende Mitarbeitende und den Konsequenzen für das finale Produkt, die daraus resultieren.

Overconfidence Bias unter Gründungsinteressierten im garage33-Ökosystem

Autor:innen Raven Braun, Dr. Benjamin Krebs, Sumaya Islam

Gründen ist populär wie nie zuvor – und doch bleibt der Gründungsprozess ein komplexes, herausforderndes und risikobehaftetes Unterfangen. Der Erfolg ist nicht garantiert, ganz im Gegenteil: Das durchschnittliche Einkommen von Gründer:innen fällt geringer aus und ist volatiler als das Einkommen vergleichbarer abhängig Beschäftigter; auch die Kapitalerträge fallen im Vergleich zu Investor:innen geringer aus. Zudem überlebt die Hälfte der Start-ups die ersten drei bis vier Jahre nicht (Suárez, White, Parker, & Jiménez-Mavillard, 2021). Woher rühren diese düsteren Zahlen?
Einiges deutet darauf hin, dass zu viele Personen gründen – oder besser gesagt: die Falschen. Die niedrige Überlebensrate erklärt die „Hubris Theory“ von Hayward, Shepherd und Griffin (2006) damit, dass gerade solche Personen, die ihre Fähigkeiten überschätzen – was in der Fachliteratur als Overconfidence Bias (Selbstüberschätzung) bezeichnet wird – zu Gründerinnen und Gründern werden. Potenzielle Hürden und adverse Marktgegebenheiten werden unterschätzt oder ausgeblendet, sodass Geschäftsideen verfolgt werden, die es eigentlich nicht wert sind (z. B. nicht attraktiv genug für potenzielle Kunden), für die den Gründenden die Ressourcen fehlen (z. B. technologische Hürden), oder Gründende diese Ressourcen ineffizient einsetzen. So zeigen beispielsweise Koellinger, Minniti und Schade (2007) auf Basis von Daten des Global Entrepreneurship Monitors (GEM), dass das Vertrauen in die eigenen unternehmerischen Fähigkeiten ein bedeutender Treiber der Entscheidung ist, ein Unternehmen zu gründen – über alle 18 Länder der Stichprobe hinweg. Gleichzeitig zeigen die Daten, dass das Vertrauen in die eigenen Fähigkeiten nicht etwa unter den erfahrenen, sondern den werdenden Gründer:innen am stärksten ausgeprägt ist – d. h. in einem Stadium, in dem die Erfolgsaussichten noch auf Erwartungen statt tatsächlichem Feedback vom Markt basieren.
Die Entrepreneurship Education & Training (EE&T)-Angebote der garage33 zielen darauf ab, Methoden und Fachwissen zu vermitteln, um die Hürden und Risiken im Gründungsprozess zu minimieren – aber auch, um Gründern und Gründerinnen ein realistisches Bild davon zu vermitteln, welche Schritte und welche Ressourcen nötig sind, um eine Geschäftsidee umzusetzen. EE&T soll das Vertrauen in die tatsächlich vorhandenen unternehmerischen Fähigkeiten steigern, denn Selbstwirksamkeit erhöht die Intention zu gründen (z. B. Hsu et al., 2019; Zhao et al., 2005). Paradoxerweise könnte es allerdings unerwünschte Konsequenzen haben, wenn dieser Samen auf einen allzu fruchtbaren Boden fällt – Personen, die zu Selbstüberschätzung neigen, könnten durch EE&T in ihrem überhöhten Bild ihrer unternehmerischen Fähigkeiten sogar noch bestärkt werden. Daher ist es von praktischer Relevanz zu wissen, ob sich tatsächlich vermehrt Persönlichkeiten mit Neigung zu Selbstüberschätzung in die EE&T-Angebote des garage33-Ökosystems selbstselektieren.
Ein studentisches Projekt hat sich daher der Frage angenommen, ob Teilnehmende eines curricularen (Lehrmodul) oder extra-curricularen EE&T-Angebots (Workshop) des Lehrstuhls International Business beziehungsweise der garage33 stärker zu Selbstüberschätzung neigen als eine Vergleichsgruppe von Nicht-Teilnehmenden. Insgesamt nahmen 62 Studierende an der Studie teil, darunter 31 Teilnehmer:innen und 31 Nicht-Teilnehmer:innen. Anhand von Allgemeinwissensfragen mit jeweils drei Antwortmöglichkeiten nach dem Single-Choice-Prinzip wurden die Studienteilnehmer:innen auf ihre Selbsteinschätzung beziehungsweise -überschätzung getestet. Der Test enthielt 16 Fragen, bestehend aus den jeweils acht einfachsten und den acht schwersten Fragen einer zuvor durchgeführten Vorstudie mit einer anderen Stichprobe von Studierenden. Die Studienteilnehmer:innen wurden zusätzlich zur Beantwortung der Allgemeinwissensfragen gebeten, zu jeder Frage eine Einschätzung der Richtigkeit ihrer ausgewählten Antwort abzugeben. Selbstüberschätzung lag auf Basis dieser Angaben dann vor, wenn Studienteilnehmer:innen häufiger angaben, sich mit ihrer Antwort sicher zu sein, als dass ihre Antworten tatsächlich korrekt waren.
Ein Mittelwertvergleich ergab, dass Selbstüberschätzung in der Gruppe der EE&T-Teilnehmenden um 6,2 Prozentpunkte häufiger vorkommt. Dieser Unterschied war statistisch signifikant. Betrachtet man nur die Antworten zu den acht Fragen, die in der Vorstudie als „schwer“ klassifiziert wurden, liegt die Selbstüberschätzung von EE&T-Teilnehmenden sogar um 8,3 Prozentpunkte höher.



Die Studienergebnisse zeigen, dass Studierende, die sich für die Teilnahme an einem EE&T-Angebot entscheiden, signifikant häufiger zu Selbstüberschätzung neigen – Evidenz für einen Selektionseffekt. Im Rahmen der Studie wurde allerdings nicht differenziert, ob Studienteilnehmer:innen in der Vergangenheit an einem EE&T-Format teilgenommen haben oder aktuell an einem solchen teilnehmen. Weitere Forschung muss daher klären, inwiefern die EE&T-Angebote selbst dazu führen, ein realistischeres Bild der unternehmerischen Fähigkeiten zu fördern oder unter Umständen die Selbstüberschätzung noch zu beflügeln. Dabei ist allerdings zu beachten, dass Gründungsinteressierte nicht per se zu Selbstüberschätzung neigen – es zeigen lediglich diejenigen, die sich selbst überschätzen, verstärkt Interesse an einer Gründung. Auch wenn Selbstüberschätzung durchaus hier und da zu echten Erfolgserlebnissen führen kann, ist Selbstüberschätzung bei einem Gründungsvorhaben fehl am Platz: Hier führen Fehlentscheidungen schnell zu zwischenmenschlichen Konflikten und substanziellen monetären Verlusten. Sind sich Gründer:innen jedoch der potenziellen Verzerrung der eigenen Wahrnehmung ihrer Fähigkeiten bewusst, kann dies einem möglichen Scheitern entgegenwirken. Wichtig ist hierfür, sich kontinuierlich selbst zu hinterfragen und regelmäßig Feedback einzuholen – von Freund:innen, der Familie, den Mitgründer:innen oder anderen Personen aus dem Start-up Ökosystem, wie bspw. dem der garage33.

Die Rolle von hierarchischen kulturellen Werten für die Ideation und das Prototyping von Hackathon-Teams

Autor Dr. Benjamin Krebs

Ursprünglich als „Coding Competitions“ für Softwareentwickler:innen und andere IT-Professionals gedacht, haben sich Hackathons in den letzten Jahren als populäres Vehikel für die Stimulation von Innovationen an der Schnittstelle verschiedener Disziplinen und Branchen durchgesetzt. Hackathons beschleunigen den Innovationsprozess, indem sie in einem virtuellen oder physischen Veranstaltungsformat Personen zusammenbringen, um neue Produkte und Dienstleistungen für spezifische, ambitionierte Herausforderungen in einem zeitlich stark limitierten Zeitrahmen von 72 Stunden oder weniger zu entwickeln (Lifshitz-Assaf et al., 2021). Politische und unternehmerische Entscheidungsträger:innen haben erkannt, dass sich dieses Veranstaltungsformat dazu eignet, den Unternehmer:innengeist in der Population zu stärken (Yuan & Gasco-Hernandez, 2021) und bahnbrechende Innovationen an der Schnittstelle verschiedener Disziplinen und Branchen zu stimulieren (Bogers et al., 2018). Aus dieser Motivation heraus entstanden Hackathons, die gesellschaftliche „Grand Challenges“ wie bspw. den Klimawandel oder zuletzt die globale COVID-19-Pandemie adressieren.
Noch wissen wir wenig darüber, wie sich Teams im Rahmen von Hackathons formieren, wie sie sich zusammensetzen, und welche sozialen Dynamiken in einem zeitlich so eng begrenzten Rahmen entstehen und sich auf die Effektivität der Teams auswirken. Eine besondere Eigenart von Hackathon-Teams: Die Teammitglieder kennen sich in den meisten Fällen nicht, haben nie zuvor zusammengearbeitet, und es fehlen formale Positionen und Rollen innerhalb des Teams, um die Koordination sicherzustellen. Stattdessen sind es informelle Statusunterschiede und die daraus resultierenden Unterschiede im Einfluss einzelner Teammitglieder auf die Prozesse und Entscheidungen des Teams, welche die soziale Dynamik in Teams bestimmen. Wie solche hierarchischen Unterschiede unter den Teammitgliedern auf die Effektivität des Teams als Ganzes wirken, ist per se unklar – die allgemeine Teamforschung hat gezeigt, dass Hierarchie sowohl funktionale als auch dysfunktionale Auswirkungen haben kann. So kann argumentiert werden, dass hierarchische Unterschiede im Einfluss auf Prozesse und Entscheidungen die Entscheidungsfindung des Teams beschleunigen – ist der Einfluss auf eines oder wenige Teammitglieder konzentriert, fallen Diskussion und Debatten kürzer aus, Entscheidungen werden schneller getroffen. Auf der anderen Seite hemmt dies jedoch den Austausch und die Integration von Informationen unter den Teammitgliedern, worunter die Kreativität des Teams leiden kann.
In einer Studie von PURE, der Paderborn Unit of Research on Entrepreneurship, haben sich Benjamin Krebs, Marieke Funck, Slawa Tomin und Bernhard Wach der Frage angenommen, welche Auswirkungen solche hierarchischen Unterschiede innerhalb von Hackathon-Teams auf zwei in diesem Kontext zentrale Outcomes haben: die Qualität der Geschäftsidee und der Fortschritt, den Teams in der Entwicklung eines ersten Prototyps (Minimum Viable Product) im Rahmen des Hackathons machen. Teams vermitteln ihre Idee am Ende des Hackathons im Rahmen von Pitch-Präsentationen und müssen darin überzeugen, eine Idee zu präsentieren, die sowohl wünschenswert aus Perspektive von Kund:innen/Nutzer:innen als auch praktisch wie finanziell umsetzbar ist. Gleichzeitig ist der Umsetzungsstand des Prototyps entscheidend, um zu signalisieren, inwiefern das Team die notwendigen Ressourcen und Kompetenzen mitbringt, um ihre Idee auch in die Tat umsetzen zu können.

Die Befunde deuten auf eine „Liability of Hierarchy" hin – Teams aus stark hierarchischen Kulturen sind im Vergleich zu Teams aus wenig hierarchischen Kulturen grundsätzlich im Nachteil.

Auf Basis von Daten eines internationalen Hackathons zur Adressierung pandemiebedingter Herausforderungen wurde untersucht, inwiefern sich Teams aus hierarchischen Kulturen im Gegensatz zu Teams aus weniger hierarchischen Kulturen hinsichtlich dieser beiden Outcomes bewähren. Die grundlegende Annahme: Informelle Statusunterschiede entstehen innerhalb kürzester Zeit auf Basis der im jeweiligen Kontext verfügbaren Merkmale wie z. B. Alter, Geschlecht, Erfahrung oder Kompetenzen (Halevy et al., 2011) und zwar insbesondere in kulturellen Kontexten, in denen hierarchische Werte dominieren (Yuan & Zhou, 2015). Der nationalen Kultur wird allgemeinhin zugeschrieben, auch in kleinere soziale Einheiten wie Organisationen und Teams hineinzuwirken („Mikro-Versionen“ der Gesellschaft), sodass Teams aus hierarchischen Kulturen stärker hierarchisch differenziert sein sollten hinsichtlich informeller Statusunterschiede sowie, damit verbunden, dem Einfluss einzelner Teammitglieder. Hypothetisiert wurde demnach, dass Teams aus stark hierarchischen Kulturen weniger effektiv (weniger kreativ) darin sind, Geschäftsideen zu entwickeln – weil Informationsaustausch und -verarbeitung gehemmt sind – aber effektiver (schneller) darin, einen Prototyp in dieser kurzen Zeit zu entwickeln – weil durch das Gefälle im Einfluss unter den Teammitgliedern schneller Entscheidungen getroffen werden.
Die Analyse der Daten bestätigte, dass Teams aus wenig hierarchischen Kulturen im Rahmen des Hackathons bessere Ideen entwickeln konnten: Die Ideen waren aus Sicht des Kunden wünschenswerter, und die praktische und finanzielle Umsetzbarkeit besser als bei Teams aus stark hierarchischen Kulturen. Allerdings zeigte sich entgegen den Erwartungen, dass Teams aus stark hierarchischen Kulturen auch weniger – statt größere – Fortschritte in der Entwicklung ihres Prototyps machen konnten, der Umsetzungsstand war geringer. Die Befunde deuten auf eine „Liability of Hierarchy“ hin – Teams aus stark hierarchischen Kulturen sind im Vergleich zu Teams aus wenig hierarchischen Kulturen grundsätzlich im Nachteil.
Eine Folgestudie soll klären, ob die hypothetisierten Effekte wie angenommen durch die Geschwindigkeit der Entscheidungsfindung und die Qualität der Informationsverarbeitung zustande kommen und ob Unterschiede in der Wissensausstattung zwischen Teammitgliedern den Befund erklären helfen, dass auch das Prototyping unter Hierarchie leidet. Aus praktischer Sicht werfen die Studienergebnisse die Frage auf, mit welchen Interventionsmaßnahmen die kulturell bedingten Nachteile von Teams aus stark hierarchischen Kulturen bei internationalen Hackathons minimiert werden können. Gezielte Aufklärung über negative Auswirkungen von Hierarchie in Teams auf die Effektivität in der Ideation und im Prototyping könnte im Rahmen von Einführungsveranstaltungen erfolgen; fraglich ist jedoch, ob das Bewusstsein für diese Herausforderungen allein dafür sorgt, dass Teammitglieder mit ansonsten geringem Einfluss aktiv in Diskussionen, Debatten, und die Entscheidungsfindung einbezogen werden. Stattdessen könnten einfache Übungen (bspw. im Rahmen von vorbereitenden Workshops), die das Selbstwertgefühl der Hackathonteilnehmer:innen steigern, zu einer gleichmäßigeren Verteilung von Einflussnahme auf Prozesse und Entscheidungen unter den Teammitgliedern beitragen (Shim et al., 2021).

Women's entrepreneurship and well-being at the base of the pyramid



In wirtschaftlich unterentwickelten Regionen und Ländern bietet Entrepreneurship Frauen einen Weg aus der Armut; dies gilt insbesondere für sozial Schwache, die am Rand der Gesellschaft leben. Frauen nehmen hierbei eine wichtige Rolle ein – so geben mit Armut konfrontierte Frauen einen größeren Teil ihres Einkommens für die Ernährung, Kleidung und die Ausbildung ihrer Kinder aus, während Männer das verfügbare Einkommen tendenziell für die persönliche Lebenshaltung und Unterhaltung einsetzen. Chatterjee und Kollegen untersuchen in diesem Kontext explizit das Wohlbefinden von am Rande der Gesellschaft lebenden Gründerinnen, die an einem Entrepreneurship Training und einem Unternehmensgründungsprogramm teilnahmen. Das Wohlbefinden ist von zentraler Bedeutung, da dieses einen wesentlichen Bestandteil der Gleichstellung der Geschlechter und kritischen Aspekt der nachhaltigen persönlichen Entwicklung darstellt und im Kontext der Unabhängigkeit und Selbstverwirklichung betrachtet werden muss. Chatterjee und Kollegen fokussieren ihre Forschung anstatt üblicher wirtschaftlicher Maße und finanzieller Kennzahlen insbesondere auf den Aspekt des Wohlbefindens. Basierend auf einer qualitativen Fallstudie zeigen Chatterjee und Kollegen, dass die Frauen trotz erfolgreicher Unternehmensgründungen unterschiedliche Niveaus von Wohlbefinden empfanden. Unternehmerinnen mit hohem Wohlbefinden, die über frühere Berufserfahrung und familiäre Unterstützung verfügten, hatten eher konkrete Ziele für ihre unternehmerischen Bestrebungen und realistische Erwartungen. Im Gegensatz dazu mangelte es Unternehmerinnen mit niedrigem Wohlbefinden sowohl an familiärer Unterstützung und früherer Berufserfahrung als auch an konkreten Zielen und realistischen Erwartungen an die Ergebnisse der Unternehmensgründung. Chatterjee und Kollegen zeigen somit die Grenzen von Programmen zur Förderung des Unternehmertums für Frauen auf und heben die Bedeutung des Wohlbefindens als Maßstab für erfolgreiche Unternehmensgründungen hervor.

Ira Chatterjee, Dean A. Shepherd, Joakim Wincent
Journal of Business Venturing,
Volume 37, Issue 4, 2022
https://doi.org/10.1016/j.jbusvent.2022.106222.

Besprochen von **Prof. Dr. Bernhard Wach, Leitung Center for Entrepreneurship der Fachhochschule Bielefeld**

Wenn die Vision einer Idee bei der Umsetzung verloren geht

Die Entwicklung neuer Produkte (und Prozesse) besteht laut Forschung zu Kreativität und Innovation aus drei Phasen: Dem Generieren einer ersten groben Idee, der Elaboration dieser Idee hin zu detaillierteren Plänen, und der Umsetzung dieser Idee in einem finalen Produkt. In Organisationen ist damit häufig verbunden, dass Ideen von anderen Mitarbeitenden als den Ideengebenden umgesetzt werden – ein Umstand, der bislang in der Forschung wenig Beachtung erhalten hat. Justin M. Berg und Alisa Yu gingen vor diesem Hintergrund der Frage nach, welche Auswirkungen eine Übergabe von Ideen für die Kreativität in der Umsetzung in einem finalen Produkt hat. In zwei Studien auf Basis von Archivdaten der US-Filmindustrie sowie einem darauf aufbauenden Experiment fanden die Autor:innen ihre Hypothese bestätigt, dass der Zeitpunkt der Übergabe einer Idee zur Umsetzung in einem finalen Produkt oder Prozess entscheidend ist: Je höher der Reifegrad von Ideen bei der Übergabe zur Umsetzung war, desto weniger kreativ und kohärent war das finale Produkt. Unter diesen Umständen, so die Theorie der Autor:innen, können Mitarbeitende, welche die Idee umsetzen, zum einen nur unzureichend „Psychological Ownership" der Idee gegenüber entwickeln, sodass es ihnen folglich an Motivation und Persistenz in der Umsetzung der Idee mangelt.
Zum anderen fällt es diesen Mitarbeitenden schwerer, eine Vision des finalen Produkts auf Basis der ursprünglichen Idee zu entwickeln, welche die verschiedenen Elemente einer Idee kohärent in einem finalen Produkt oder Prozess vereint.

Je höher der Reifegrad von Ideen bei der Übergabe zur Umsetzung war, desto weniger kreativ und kohärent war das finale Produkt.

Die zweite, experimentelle Studie der Autor:innen konnte zeigen, dass der Zusammenhang zwischen dem Reifegrad der Idee bei der Übergabe für die Umsetzung und der Kreativität und Kohärenz des finalen Produkts über diese beiden Mechanismen zustande kommt. Darüber hinaus ergaben weitere Analysen, dass der Unterschied in der Kreativität und Kohärenz des finalen Produkts bei späten Übergaben daher rührt, dass bei der Umsetzung vergleichsweise drastische Änderungen (statt kleinerer Verbesserungen und Erweiterungen) vorgenommen wurden. Die Ergebnisse dieser beiden Studien deuten darauf hin, dass in Innovationsprojekten so früh wie möglich Mitarbeitende für die Umsetzung der Idee identifiziert und in die Entwicklung der Produktidee eingebunden werden sollten, um deren Commitment zur Idee und der darin enthaltenen Vision des finalen Produkts sicherzustellen.

Justin M. Berg, & Alisa Yu (Stanford University). „Getting the picture too late: Handoffs and the effectiveness of idea implementation in creative work". Academy of Management Journal, 2021, Vol. 64, No. 4., 1191-1212.

Besprochen von **Dr. Benjamin Krebs, Lehrstuhl International Business, Universität Paderborn**

* Erschienen in der PERSONALquarterly 03/2022



How to start-up

Die letzte Rubrik in unserem diesjährigen Magazin haben wir mit dem Titel "How to start up" versehen, denn an dieser Stelle wollen wir dazu ermutigen, einfach anzufangen. Interviews, Berichte und Kolumnen unserer Start-ups, sollen Einblicke in den Alltag von Gründerinnen und Gründern geben. Wir zeigen Wege auf, die in die Selbstständigkeit führen können – egal, ob aus der Wissenschaft, der Praxis oder einem anderen Bereich. Wir wollen Gründung greifbar machen und Interessierte dazu ermutigen, den Schritt in die eigene Unternehmensgründung zu wagen.

„Always respect yourself – als Kreis passt du in kein Quadrat“

Interview Lena Gold

Wirtschaft neu gestalten heißt für Paula Brandt Verantwortung übernehmen, Haltung zeigen, langlebiges Wirtschaften, Entscheidungen treffen, die Generationen überdauern, Nachhaltigkeit über die rein ökologische Verantwortung hinaus und sinnstiftendes Arbeiten. In ihrem Buch „WHY I CARE – Wie gute Unternehmer großartig werden … und privat im Lot bleiben" schreibt sie über den Weg zu nachhaltigem Erfolg.

Als Expertin und Mentorin für nachhaltige Unternehmensführung willst du Unternehmer:innen nach vorne bringen, die nach klaren Werten handeln und gemeinsam neue Wachstumspfade gehen. Nun hast du ein Buch über deine Arbeit geschrieben. Du sprichst von einer neuen Welt, in der eine andere Art des Unternehmertums hin zu einem größeren Nachhaltigkeitsbegriff notwendig wird. Was hat es damit auf sich?
Wenn ich heute mit Unternehmer:innen spreche, stelle ich fest: Es hat sich etwas verändert. Sie fragen mich: „Was kann ich tun, um diese Welt auch für die nächsten Generationen zu einem friedlicheren und lebenswerteren Ort zu machen? Welchen Hebel habe ich? Was braucht es?“ Sprich: Die Lösung unserer gesellschaftlichen Probleme und die Situation auf unserer Welt hat für sie an Priorität gewonnen. Sie wollen einen Impact machen, also eine nachhaltige Wirkung darauf erzielen, dass sich etwas zum Besseren entwickelt.

Im Buch gebe ich ihnen das Handwerkszeug dafür. Schon der Titel zeigt, worum es geht:

Das *WHY* steht für dein Warum, deinen Lebenszweck, für das, wofür du brennst und was du in diese Welt bringen willst.

Das *I* steht dafür, wie du das WHY mit deiner speziellen Persönlichkeit und deinen Stärken am besten in diese Welt bringen kannst. Welches Umfeld brauchst du? Wie bist du am wirksamsten?

Das *CARE* steht für den Beitrag, den du für andere und für die Welt leistest, und für deine konkreten Geschäftsmodelle.

Dahinter steht immer ein Arbeiten, das dich persönlich erfüllt, dir aber auch gesundes Wachstum ermöglicht. Denn Impact zu erzielen ist alles andere als Sozialromantik. Es geht um ein nachhaltiges profitables Wirtschaften.

Dein erstes Buch „Mayday aus der Chefetage – Warum Manager in Krisen scheitern" (2015) ist als Reaktion auf Management in Machtstrukturen entstanden. Mit „WHY I CARE" schlägst du eine gänzlich andere Richtung ein. Anhand vieler realer Best Practice Beispiele stellst du Unternehmer:innen mit Vorbildcharakter vor. Was macht die sogenannten Impact-Unternehmer:innen aus? Was machen sie anders als jene aus deinem ersten Buch?

Der Begriff Impact-Unternehmer:innen klingt erstmal, genau wie Purpose, nach einem Buzz-Word. Wie viele inzwischen sagen: „Ich würde auch gerne etwas mit ein bisschen mehr Impact machen?“ Sie setzen sich dann manchmal für etwas ein, das sie als sinnstiftend empfinden, z. B. für die Rettung von Flüchtlingen aus dem Mittelmeer. Das ist schon mal gut, aber ist nicht die Art von nachhaltigem Impact, von dem ich spreche.
Die Unternehmer:innen, die ich im Buch vorstelle, verändern etwas, weil sie ganz tief aus sich heraus von der Sinnhaftigkeit ihrer Arbeit überzeugt sind. Sie sagen Dinge wie: „Ich möchte so viel dafür geben, weil es für mich ein super Ding ist.“ Es geht also immer auch um deine persönliche Motivation dahinter – darum, dass du etwas tust, das dich erfüllt. Nicht alles, wo „bessere Welt“ dransteht, führt dich automatisch dahin. Impact-Unternehmer:innen sehen ihre Arbeit als Weg, ihren Lebenszweck, ihr Warum, in die Welt zu bringen. Einer hat mir sogar neulich gesagt: „Ich würde dafür sterben.“ Das klingt krass, zeigt aber eine Begeisterung dahinter, die ihnen die Kraft zum Durchhalten verleiht und dazu, etwas Großartiges zu schaffen und neue Wege zu gehen. Neulich habe ich selber gestaunt. Ich hatte einen Kunden in einer meiner Unternehmer:innen-Peergroups, der 150 Mitarbeitende hat und Marktführer ist – aber 51 Prozent des Unternehmens sind gemeinnützig und er spendet 20 Prozent (!) der Gewinne. Mehr Impact geht nicht.

Der 37-jährige Protagonist Julian durchläuft bei Sylvia (Krause) – eine fiktive Figur, hinter der du steckst –, einen Mentoring Prozess. Er ist zwar ein erfolgreicher Digitalunternehmer, aber dennoch niedergeschlagen und frustriert von seiner beruflichen und privaten Situation. Was ist Julians Problem, der sinnbildlich für so viele Unternehmer:innen steht und trotz bisheriger Erfolge und gutem Firmenwachstum unzufrieden ist?
Julian geht es wie vielen Unternehmer:innen. Sie sind irgendwann einmal mit voller Energie und Motivation in die Selbständigkeit gestartet. Damals hatten sie eine Vision vor Augen, die sie in die Welt bringen wollten. Aber je stärker ihre Firma dann gewachsen ist, je größer die Erfolge also wurden, desto weniger erfüllt haben sie sich gefühlt. Ich höre dann immer Sätze wie: „Ich fühle mich im Hamsterrad.“, „Ich hetze von einem Termin zum anderen, weil ich ständig Feuer löschen muss.“, „Ich habe nicht genug Zeit für mein Team.“ Und vor allem merken sie: Ihr großes Ziel, der Traum, für den sie angetreten sind, rückt in immer weitere Ferne.
Genau das passiert Julian im Buch und ist der Grund, warum er ins Mentoring geht. Er ist mit Mitte 30, finanziell unabhängig und sagte sich: „Das kann doch nicht alles gewesen sein.“ Jetzt will er Fußstapfen hinterlassen und etwas tun, das ihm noch mehr entspricht. Julian ist übrigens keine Fiktion. Ich hatte Unternehmer wie ihn bei mir im Mentoring. Das Gute bei ihnen ist, dass sie das Mindset haben, um etwas zum Erfolg zu führen – eigentlich fast egal was. Wenn sie jetzt entscheiden, einen Beitrag für andere und für die Welt zu leisten, kann Großes entstehen.

Du stellst die These auf, dass wirklich erfolgreiche Unternehmer:innen Balance in ihre Lebensbereiche bringen, indem sie eine Symbiose aus Business- und Privatleben schaffen. Fragen wie „Was ist mein Grundantrieb?", „Wofür stehe ich?" oder „Was sind meine unerschütterlichen Prinzipien, meine Intangibles?" sollen helfen, Klarheit im Kern und eine stabile Mitte zu erlangen, um diese auf die unternehmerische Tätigkeit zu übertragen. Dafür hast du die Rad-Methodik entwickelt. Erkläre uns doch bitte, wie die Methodik funktioniert?
Du kannst dir die WHY-I-CARE-Methode wie einen Fahrradreifen vorstellen. Alles geht von der Nabe in der Mitte aus. Von ihr gehen die Speichen ab. Ganz wichtig ist, dass erst einmal die Nabe rund läuft. Sprich: Du kannst ansonsten keine Speichen drumherum einziehen, weil der gesamte Reifen ohne eine sauber laufende Nabe holprig laufen wird.
Die Nabe entspricht deinem Kern, deinem Warum, deiner Daseinsberechtigung. Jede Speiche beschreibt ein bestimmtes Thema, das du erledigt haben solltest. An erster Stelle stehst also immer du selber: Wer bist du? Was kannst nur du in diese Welt bringen? Das macht dich im Kern aus. Wenn du dir darüber klar bist, geht es um die Speichen, also um das Übersetzen auf dein Leben. Wie setzt du deinen Kern im Privaten und in deinem Unternehmen mit der größten Wirkung um? Ganz praktisch löst du dabei deine momentanen Engpässe auf: Wie kannst du dich aus dem operativen Kleinklein vom Geschäftsführungsalltag zurückziehen, um deinen Traum weiter voranzutreiben? Welches Umfeld brauchst du, um optimal zu funktionieren? Wie holst du deine Mitarbeitenden ins Boot, so dass sie ebenfalls dafür durchs Feuer gehen würden? Und welches Firmenwachstum ist für dich richtig?

Bei deinem sechs- bis neunmonatigen Mentoring geht es um ein echtes „from good to great", also darum, als Unternehmer:in großartig zu werden. Du bezeichnest den Prozess als Langstreckenlauf. Was sind die wichtigsten Learnings, die du deinen Klient:innen vermittelst und wie läuft dieser Mentoring-Prozess ab?
Mein Standardsatz ist immer: „Als Kreis passt du in kein Quadrat“. Ein Pauschalrat hilft dir nicht weiter, wenn „du Wege gehst, die noch niemand ging“, denn du willst ja etwas Neues in die Welt bringen, für das es noch keine Blaupause gibt.



Paula Brandt

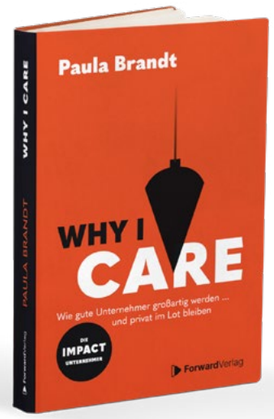
Paula Brandt war knapp 20 Jahre als Unternehmensberaterin für Großkunden im In- und Ausland, u. a. aus Dax-Unternehmen, tätig. Nach Stationen bei Pixelpark, Mummert+Partner und Accenture war sie zwischen 2007 und 2013 Managerin bei Microsoft, wo sie für das weltweite Top-Management sämtliche Großprojekte, die sogenannten „complex deals“, in Deutschland überwachte und steuerte. 2013 gründete sie eine erfolgreiche IT-Firma, die Orange Networks GmbH – eine der am schnellsten wachsenden Firmen im Microsoft-Umfeld. Als Gesellschafter-Geschäftsführerin verkaufte sie 2017 ihre Firmenanteile und arbeitet seitdem als Mentorin für Unternehmer:innen. Ihre analytische Art, bedingt durch ihr Asperger-Syndrom, hilft ihr dabei, immer den roten Faden zu sehen. Ihr erstes Buch „Mayday aus der Chefetage – Warum Manager in Krisen scheitern“, 2015 im Ariston-Verlag erschienen, ist ein Psychogramm von Menschen ganz oben in klassischen Hierarchien und zeigt schonungslos, unter welchem Druck sie stehen. Es beschreibt Strategien für Verhalten in Krisen und den Umgang mit toxischen Umgebungen. Ihr jüngstes Buch „WHY I CARE – Wie gute Unternehmer großartig werden … und privat im Lot bleiben“ ist 2021 im Paderborner Start-up Verlag ForwardVerlag erschienen und zeigt Wege hin zu einem neuen nachhaltigen Wirtschaften.



Gewohnte Verhaltensweisen bringen dich also nicht weiter, wohl aber dein spezifisches Set an Fähigkeiten, Leidenschaft und Stärken – eben dein Kern.
Wenn es deshalb an die Umsetzung geht – du also dein Business und / oder dein Privatleben verändern und auf deinen Traum hinarbeiten willst – ist das wie bei einer gutformulierten Strategie und der Execution. Wenn du bei der Strategie nicht sauber gearbeitet hast, kann dir die beste Umsetzung der Welt nicht helfen. Deshalb: Dein Kern macht den Unterschied auf dem Weg zum „großartig werden".
Das ist der Grund, warum ich immer damit starte, meist in einem Vor-Ort-Workshop mit dir, weil wir dabei nochmal besser an deine Knackpunkte herankommen. Es ist auch ein Realitätscheck für dich und ein Überprüfen deines Commitments, wie ernst du es meinst. Oft fließen dabei Tränen, weil es emotional ist, wenn dein großer Traum Realität wird. Du kommst aus diesem Workshop immer heraus mit einer realistischen Einschätzung, was du erreichen kannst, mit einer Strategie und einer Roadmap, wie du dahinkommst. Bei der Umsetzung lasse ich dich nicht alleine. Die Begleitung führen wir dann digital per Videokonferenz durch, meist über einen Zeitraum von sechs bis neun Monaten, je nachdem, was du dir vorgenommen hast. Die Begleitung ist besonders dann wichtig, wenn du echte Brocken auflösen willst, wie z. B. den Pro-Kopf-Umsatz je Mitarbeitendem dauerhaft zu erhöhen. Wir lassen nicht eher locker, bis du dein Ziel erreicht hast. Teilweise, wenn du eine große Vision verfolgst und dein Team mitziehen soll, führe ich auch Workshops mit deinen Teamleiter:innen und dem Gesamtteam durch. Sie committen sich im Workshop, wie sie zur Vision beitragen, und jemand aus meinem Team unterstützt sie anschließend digital dabei, im Alltag am Ball zu bleiben.

Gibt es etwas, das du unseren Gründer:innen, die am Anfang ihrer unternehmerischen Tätigkeit stehen, mit auf den Weg geben möchtest?
Es geht im Leben darum, Spuren zu hinterlassen – nicht um Durchkommen ohne aufzufallen. Das hat mir schon meine Grundschullehrerin ins Poesiealbum geschrieben: „Gehe nicht nur die glatten Straßen. Gehe Wege, die noch niemand ging. Damit du Spuren hinterlässt und nicht nur Staub." Ich habe erst viel später erfahren, dass der Spruch vom Schriftsteller Antoine de Saint-Exupéry stammt, und spannenderweise ist er mir zum Lebensmotto geworden.
Spuren kannst du aber nur hinterlassen, wenn du ganz bei dir bist. Ich bin selbst mit meiner eigenen Geschichte das beste Beispiel dafür. 2017 bin ich ausgestiegen aus internationalem Management und eigener Firma. Ich wusste: „Es muss eine andere Art des Wirtschaftens geben." Viele rieten damals ab: „Lass es. Das geht doch nicht. Du kannst doch nicht alles von früher wegschmeißen." Doch, das ging, und wie. Heute habe ich den tollsten Job der Welt. Wenn ich mit Impact-Unternehmer:innen arbeite, die für ihren Traum brennen und plötzlich sehen, wie er Realität werden kann, dann ist das großartig. Sie kriegen dann eine riesige Energie und wollen keinen Moment mehr verschwenden. Dann kommt mein Part zum Tragen, sie mit meinem Wissen von früher, aus Firmen wie Microsoft, bei der Umsetzung zu unterstützen. Wenn es dann läuft, gibt mir das eine riesige Befriedigung. Das ist mein Beitrag, die Welt ein Stück besser zu machen.

Dein Buch ist im ForwardVerlag erschienen – ein junger Verlag, der Teil der StudyHelp GmbH ist. Die Geschäftsführer Carlo Oberkönig und Daniel Weiner sind seit Gründung des Technologietransfer- und Existenzgründungs-Center der Universität Paderborn (TecUP) 2014 mit ihrer Hochschulausgründung StudyHelp Teil unseres Start-up Ökosystems. Warum hast du dich gegen einen klassischen Verlag und für den Forward Verlag entschieden?



Heute wie damals bin ich überzeugt: Ein Buch über die neue Welt muss auch in einem Verlag der neuen Welt realisiert werden. StudyHelp ist ein echtes Start-up und der Founder Daniel Weiner ein Pionier mit einer großen Vision, nämlich einen führenden Verlag für Persönlichkeitsentwicklung zu schaffen. Er hat also eine genauso große Vision wie meine Impact-Klient:innen und mich damit überzeugt, das Wagnis einzugehen. Mein erstes Buch „Mayday aus der Chefetage" ist bei einem traditionellen Verlag erschienen – bei Ariston im Random House-Verlag –, mit den Vorteilen von Reichweite und Bekanntheit, aber einem sehr langwierigen Erstellungsprozess. Der ForwardVerlag war der typische Underdog – und eine Top Wahl. Denn Daniel und sein Team sind mir ein echter Partner geworden. Und sie können Marketing! Wir haben eine Reichweite mit „WHY I CARE" bekommen, die ich nicht für möglich gehalten hätte.

Weiter Infos: www.paula-brandt.de

„Ich hätte in meinem Leben viele Wege einschlagen können. Ich bin Unternehmer geworden, um Pflege endlich stark zu machen. Ich bin Unternehmer geworden, um durch das Unternehmen einen Hebel zu haben die Welt zu verändern, ein Stück besser zu machen, einen Beitrag zu leisten. Denn durch Meinungen vom Sofa verändert sich nichts.
Inneres Glück entsteht nicht durch Urlaube auf Mallorca, sondern dann, wenn ich in meiner Essenz sein kann. Nichts macht mich glücklicher als Menschen in Ihrem Status aufzuwerten. In der Pflege kann ich das, denn leider lässt die Diagnose Demenz den Status einer Persönlichkeit in der öffentlichen Wahrnehmung nach unten rauschen. Sie ist dann nicht mehr so relevant wie vorher. In meiner Welt erreiche ich, dass Menschen genau das nicht passiert.
Ich bin wie Paula der Überzeugung, dass es das braucht: eine Unerschütterlichkeit, eine Verbindlichkeit, eine Unverbrüchlichkeit. ‚Suche nicht das Glück', zitiert Paula zum Abschied Viktor Frankl, ‚sondern den Grund deines Seins. Denn Glück ist nicht das Ziel, sondern die Folge."

Ulrich Zerhusen

Geschäftsführender-Gesellschafter bei care&creation GmbH, ist Teilnehmer an einer von Paulas Peergroups, in denen sie Unternehmer:innen mit Impact-Mindset vernetzt, und setzt sich seit zehn Jahren dafür ein, die Wertschätzung, den Status und den Stellenwert der Pflege auf ein konstant höheres Niveau zu heben.

Entrepreneurial Mental Well-being

Auf der einen Seite: Work-Life Balance, Achtsamkeit und Selbstmanagement – auf der anderen Seite: viel Verantwortung, unplanbare Ereignisse, enormer Zeit- und Erfolgsdruck



In diesem Artikel geht es um sensible Themen rund um das Thema mentale Gesundheit. Wir wollen mit diesem Artikel mehr Bewusstsein für mentale Probleme schaffen. Bei manchen Menschen können diese Themen negative Reaktionen auslösen. Bitte sei behutsam, wenn das bei dir der Fall ist.

Autor:innen Luana Scannella, Sumaya Islam, Raven Braun

Gründer:innen werden eine hohe Resilienz, Leistungsbereitschaft und Passion zugeschrieben. Demnach wird von ihnen auch meist viel verlangt: Man sollte raus aus der Komfortzone, mit Stress und Druck gut umgehen können und dabei niemals das Ziel aus den Augen verlieren. Immer weiter und immer höher: Nach der Anmeldung der GmbH sollte der Produktlaunch perfekt sitzen, Kund:innen schon jetzt langfristig überzeugt sein und die finanziellen Key Performance Indicators (KPI, dt. Schlüsselkennzahlen) den Wettbewerb outperformen. Bei jedem Schritt der Gründung bitte immer schön lächeln und keine Schwäche zeigen, denn die nächsten Investor:innen oder Business Angels lauern auf dem Weg! Also sollte man immer und allseits bereit sein. Durch das ständige Verfügbarsein fällt es hin und wieder schwer, Platz im Alltag für das eigene Wohlergehen einzuräumen.

Nach Angaben der Weltgesundheitsorganisation ist jeder vierte Mensch in seinem Leben von psychischen Problemen betroffen. Dabei liegt der Anteil der Unternehmer:innen, welche unter Problemen der mentalen Gesundheit wie Burnout, Angstzuständen, Impostor-Syndrom, Schlafstörungen, Depressionen, Isolation und Einsamkeit leiden, mit über 70 Prozent deutlich höher.

Sophia Cara Hahn beschreibt aus ihren eigenen Erfahrungen und denen der Teilnehmenden ihrer Workshops, dass besonders das Gefühl, ständig erreichbar sein zu müssen, im Entrepreneurship Kontext dazu führt, dass man nie vollständig abschalten kann. Der daraus resultierende Druck und Stress können in schwerwiegenden Problemen resultieren.

Psychische Probleme können den Alltag genauso belasten wie körperliche Verletzungen, beispielsweise ein gebrochenes Bein. Sie beeinträchtigen dabei sowohl die Leistungs- als auch die Entscheidungsfähigkeit. Nichtsdestotrotz sind Diagnosen wie Angststörungen, Burnout oder Depression weiterhin Tabuthemen und die damit einhergehenden Probleme werden unterschätzt. Da psychische Probleme meist nicht direkt sichtbar sind, sind die ersten Anzeichen – sowohl für die betroffene Person als auch für Außenstehende – schwer zu deuten.

Durch das Schaffen von Bewusstsein und der Normalisierung, kann bereits eine gesellschaftliche Verbesserung stattfinden. Wir müssen die Art und Weise ändern, wie wir über psychische Gesundheit denken, sprechen und handeln. Wir müssen eine Kultur der Offenheit fördern, damit Gründer:innen sich wohl fühlen und um Hilfe bitten, wenn sie diese brauchen. Durch das Teilen von eigenen Problemen oder Erfahrungen kann man sich selbst und auch Mitmenschen helfen. Aus diesem Grund ist es wichtig, dass die Themen mentale Gesundheit und Achtsamkeit eine zentrale Rolle in der Gesellschaft einnehmen.

Carasma – aktive Prävention

Ein passendes Beispiel für unternehmerisches Engagement in diesem Themenbereich kommt von Sophia. Sie verfolgt mit ihrem Start-up Carasma die Vision, Resilienz und Achtsamkeit durch Coaching und innovatives VR-Training an Führungskräfte und Mitarbeitende zu vermitteln. „Gezielte Techniken der Achtsamkeit, der Resilienz helfen dabei durch den Alltag zu navigieren; mit Stress, Last, Belastung, Vergleichen und mit anderen Dingen umzugehen. […] So können wir im Vorhinein verhindern, dass wir beispielsweise in ein Burnout reinrutschen“, so Sophia.

Da es im Arbeitskontext oftmals schwierig ist abzuschalten und für einen Moment in eine andere Welt abzutauschen, will sie eine Brücke zwischen der Wirklichkeit und dem Virtuellen schaffen. Sie nutzt die VR-Technik, um so ein ganzheitliches Konzept zu schaffen, das für einen Ausgleich im Arbeitsalltag sorgt. Das Training besteht aus verschiedenen Stationen für das gezielte Training der mentalen Fitness. Es ist geeignet für die individuelle Stressreduktion und Prävention von psychischen Erkrankungen wie Überlastung und Burnout.

„Gründer:innen sollten neben ihrer unternehmerischen Vision, auch die Kraft entwickeln, zu sagen: ‚Es gibt Zeiten, in denen ich nicht erreichbar bin, in denen eigentlich nichts anderes wichtig ist, weil wir die Gewissheit haben, dass die Gesundheit am Ende das ist, was bleibt. Wenn alles weg ist, das Start-up verkauft oder weitergegeben wird, oder wenn wir ein neues Projekt haben und wir uns damit kaputt gemacht haben, dann ist niemandem geholfen!‘“.

Ein Appell an alle Gründer:innen: „Die mentale Gesundheit ist genauso wichtig wie jedes KPI, wie alle Ziele des Vorhabens. Die Gesundheit kommt an erster Stelle."



Sophia Cara Hahn

Sophia Cara Hahn ist Wirtschaftspsychologin und Yogalehrerin und bringt durch Carasma ayurvedische Methoden, in Form von simplen Gewohnheiten, in den (Arbeits-)Alltag der Menschen. Dafür wird gezielt die virtuelle Realität als Werkzeug eingesetzt, um einen Zugang zum Unerforschten, der eigenen Innenwelt, zu erhalten und wieder gesundheitliche Balance herzustellen. In dem Projekt ist die Vision, Resilienz und Entspannung, durch sogenannten „Vojos“, virtuellen Dojos (sog. Trainingsräumen), im Office zu kultivieren und dadurch eine Brücke zwischen real und virtuell in New-Work-Arbeitswelten zu bauen.

B.Sc. Wirtschaftspsychologie
M.Sc. Applied Entrepreneurship

www.carasma.com
linktr.ee/Caramelyogini

Hinweis: Dieser Artikel dient allein zur Sensibilisierung und will dem Tabu ein Ende setzen. Bei Anzeichen von mentalen Problemen empfehlen wir dir, dir professionelle Hilfe zu suchen. Vertraute Bezugspersonen können eine erste Anlaufstelle sein. Oftmals bieten Hausärzt:innen oder auch Ausbildungsinstitute von Universitäten Möglichkeiten für Behandlungen. Du kannst dich auch an die Terminservicestellen der Kassenärztlichen Vereinigung wenden. Des Weiteren gibt es verschiedene Hotlines wie die **Telefonseelsorge (0800-1110111 | 0800-1110222)** oder auch Foren wie das **Online-Forum Depression**.

Stipendien für Start-ups

Welche Fördermittel in der Anfangsphase unterstützen können

Autorin Katharina Guth

Fast alle Gründungsteams stehen anfangs vor derselben Herausforderung: Eine Idee ist da, aber es fehlt an den finanziellen Mitteln, diese auch umzusetzen. Oder zumindest den eigenen Lebensunterhalt zu bestreiten, während sich das Start-up noch in der Entwicklungsphase befindet. Besonders schwierig wird es, wenn es sich um forschungsintensive Vorhaben handelt, zu dessen Umsetzung noch Grundlagen geschaffen werden müssen und der Markteintritt sowie erste Umsätze in weiter Ferne scheinen. Doch genau dafür gibt es verschiedene Möglichkeiten der Unterstützung in Form von öffentlichen Fördergeldern. Wir stellen dir an dieser Stelle die drei gängigsten vor.

EXIST – Existenzgründung aus der Wissenschaft

Mit dem Förderprogramm EXIST hat sich das Bundesministerium für Wirtschaft und Klimaschutz (BMWK) zum Ziel gesetzt, generell das Gründungsklima an Hochschulen und außeruniversitären Forschungseinrichtungen zu verbessern. Im Speziellen sollen technologieorientierte und wissensbasierte Unternehmensgründungen gefördert werden. Das Programm beinhaltet zwei für Start-ups relevante Förderlinien.

EXIST-Gründerstipendium

Das EXIST-Gründerstipendium richtet sich an gründungsinteressierte Studierende, Absolvent:innen sowie Wissenschaftler:innen. Gefördert werden Gründungsteams aus bis zu drei Personen für ein Jahr. Das Unternehmen darf bei der Beantragung des Stipendiums noch nicht gegründet sein. Die Beantragung des EXIST-Gründerstipendiums ist jederzeit möglich, hierfür muss ein 25-seitiges Ideenpapier verfasst und über uns eingereicht werden. Die Höhe des Stipendiums richtet sich nach dem jeweiligen Status der Teammitglieder: 1.000 Euro für Studierende, 2.000 Euro für technische Mitarbeiter:innen, 2.500 Euro für Absolvent:innen und zu 3.000 Euro pro Monat für Promovierte. Zusätzlich werden pro Teammitglied Sachausgaben in Höhe von 10.000 Euro finanziert sowie ein zusätzliches gründungsbezogenes Coaching für 5.000 Euro.

EXIST-Forschungstransfer

EXIST-Forschungstransfer unterstützt herausragende forschungsbasierte und technologieorientierte Gründungsvorhaben, die mit einer aufwendigen und risikoreichen Entwicklungsarbeit verbunden sind. Die Förderlinie ist in zwei Phasen unterteilt. Die erste Phase richtet sich an Forschungsteams an Hochschulen und außeruniversitären Forschungseinrichtungen (maximal drei Wissenschaftler:innen und technische Assistent:innen) sowie eine Person mit betriebswirtschaftlichen Kompetenzen. Für diese können Personalkosten für maximal vier Personalstellen finanziert werden sowie Sachausgaben bis 250.000 Euro für beispielsweise Gebrauchsgegenstände, aber auch Schutzrechte und Marktrecherchen sowie studentische Hilfskräfte und die Vergabe von Aufträgen. Ziel der ersten Förderphase sind Entwicklungsarbeiten zum Nachweis der technischen Realisierbarkeit, die Entwicklung von Prototypen, die Ausarbeitung des Businessplans sowie schließlich die Gründung des Unternehmens. Der Förderzeitraum beträgt bis zu 18 Monate (in Ausnahmen bis zu 36 Monate). Auch für EXIST-Forschungstransfer muss ein 25-seitiges Ideenpapier eingereicht werden und zusätzlich ein externer Coach für die Gründungsvorbereitung gefunden werden. Anträge können jeweils zum 31. Januar und 31. Juli von der Hochschule eingereicht werden.
In der zweiten Förderphase werden anschließend die aus der ersten Phase hervorgegangenen Unternehmen erneut für maximal 18 Monate gefördert, um weitere Entwicklungsarbeiten durchzuführen, die Geschäftstätigkeit aufzunehmen sowie Voraussetzungen für eine externe Unternehmensfinanzierung zu schaffen. Hierfür kann ein Zuschuss von bis zu 180.000 Euro beantragt werden, diese dürfen jedoch höchstens 75 Prozent der Kosten des spezifischen Vorhabens ausmachen.

Start-up Transfer.NRW

Mit der „Start-up Transfer.NRW"-Förderung des Ministeriums für Wirtschaft, Industrie, Klimaschutz und Energie des Landes NRW sollen Hochschulabsolvent:innen und Wissenschaftler:innen aus NRW dabei unterstützt werden, innovative Forschungsergebnisse mit großem Marktpotenzial bis zur Marktreife weiterzuentwickeln und in einer Gründung umzusetzen. Der Förderzeitraum beträgt 18 Monate, aber kann bei besonders entwicklungsintensiven Vorhaben auf 24 Monate verlängert werden. Die Fördersumme beträgt bis zu 240.000 Euro, mit denen Personalkosten, projektspezifische Sach- und Materialausgaben, Schutzrechte, Fremdleistungen sowie die Weiterentwicklung des Businessplans und des Unternehmenskonzepts gefördert werden. Anträge können zwei Mal im Jahr über Hochschulen und außeruniversitäre Forschungseinrichtungen mit Sitz in NRW gestellt werden. Nach einer positiven Begutachtung erfolgt eine persönliche Präsentation des Gründungsvorhabens vor einem Gutachtergremium.

Gründerstipendium NRW

Das Gründerstipendium NRW ist eine Initiative des Ministeriums für Wirtschaft, Industrie, Klimaschutz und Energie des Landes NRW. Gefördert werden innovative Unternehmensgründungen im Bereich zukunftsorientierter Technologien, innovativer Dienstleistungen und Geschäftsmodelle. Das Gründerstipendium NRW ist die unbürokratischste und schnellste Gründungsförderung und kann sowohl vor der Gründung als auch bis zu zwölf Monate danach beantragt werden. Ziel ist es, Gründer:innen kurz vor und zu Beginn ihrer Existenzgründung zu fördern. Hierfür können pro Team drei Gründer:innen mit jeweils 1.000 Euro im Monat ein Jahr lang zur Sicherung ihres Lebensunterhalts unterstützt werden. Bedingung ist ein Wohnsitz in NRW. Das Stipendium kann jederzeit durch Einreichen eines kurzen Ideenpapiers beantragt werden, anschließend erfolgt ein Pitch vor einer lokalen Jury, um die Förderempfehlung zu erhalten.

How to start up

Thorben Engel
Steets, gefördert durch das Gründerstipendium NRW

Die Förderung hat uns insofern weitergebracht, als dass wir uns ein Büro einrichten und uns selbst finanzieren konnten, während wir an unserem Produkt gearbeitet haben."

Christoph Milder
Devity, gefördert durch Start-up Transfer.NRW*

„Wir waren durch die Förderung in der Lage, ein Team aufzubauen, einen ersten Prototyp zu erstellen und jetzt mit Industriepartnern unsere Idee weiter zu validieren und unsere Technologie vorantreiben."

Lia-Sophie Krüger
Digimenz, gefördert durch das EXIST- Gründerstipendium

„Das Stipendium ermöglicht es uns, im Anschluss an unser Master-Studium jetzt ein Jahr lang an unserer Idee zu arbeiten ohne finanzielle Sorgen zu haben."

Sven Wauschkuhn
Excellence Coatings, gefördert durch EXIST-Forschungstransfer

„Durch die Förderung mussten wir nicht selbst mit eigenem Kapitaleinsatz ins Risiko gehen, sondern können ganz gelassen an unserer Produktentwicklung weiterarbeiten. Außerdem wirkt die Förderung als eine Art Qualitätslabel, wodurch wir von Kunden und Entwicklungspartnern anders wahrgenommen werden."

Lucas Josefiak
Widgetbook, gefördert durch das EXIST-Gründerstipendium

„Das Stipendium hat uns unheimlich geholfen, Vollzeit in die Selbstständigkeit zu gehen, ohne nebenbei arbeiten zu müssen. Zudem konnten wir uns leistungsstärkere Computer kaufen, die sonst als Studenten nicht drin gewesen wären."

*Die Förderlinie ist zum Zeitpunkt der Erstellung dieses Artikels ausgesetzt.



Warum sich gründen lohnt

Autorin **Carolin König**



Nach fünf Jahren in einer Firma für Kunststoffspritzguss und Werkzeugbau, beantragte Carolin König 2018 unbezahlten Urlaub, um in einem Bulli ein Jahr durch Neuseeland und Australien zu reisen. Eine Entscheidung, die ihr Leben nachhaltig beeinflusste, denn seitdem ist Caro leidenschaftliche Camperin. Als Sebastian Siegbert und Maximilian Buschmeyer ihr von der Idee, ein „Airbnb für Camper:innen" aufzubauen, erzählten, war der Grundstein für das Start-up VanSite gelegt.

Wir hatten alle denselben Wunsch: mitten in der Natur in Alleinlage zu stehen. Die Realität sieht jedoch oft anders aus, denn Freistehen ist in vielen Teilen Europas verboten, was ein langes Suchen nach überfüllten Campingplätzen nach sich zieht. Darin lag unser Ansporn, VanSite zu gründen, um unsere Traumvorstellung vom Reisen zu verwirklichen: flexibel, unabhängig und naturnah. Also bewarben wir uns auf das Gründerstipendium NRW und gründeten im Juli 2020 VanSite.
Auch wenn es nie mein Plan war, ein eigenes Start-up zu gründen: Bereut habe ich es nie. In einem Anstellungsverhältnis bewegst du dich in einem Umfeld, das klare Grenzen hat: feste Arbeitszeiten, ein festgeschriebener Arbeitsbereich entsprechend der Stellenbeschreibung und ein Vorgesetzter, dem du Rede und Antwort stehen musst. Diesen Grenzen nicht ausgesetzt zu sein, ist es, was ich am Gründen so schätze. Die Freiheit durch die flexible Arbeitszeiteinteilung und die freie Entfaltung eigener Ideen, heißt nicht automatisch, dass plötzlich alles besser und entspannter ist, denn die Verantwortung steigt extrem. Aber ist nicht genau das auch das Schöne am Gründen?
Bei uns im Team gilt die Devise: Arbeite an dem Ort auf der Welt, an dem du dich wohlfühlst. Arbeite ich lieber früh am Morgen oder bis spät in die Nacht? Wann möchte ich Urlaub machen?

Was habe ich für Ideen und wie kann ich sie umsetzen – nicht, ob überhaupt. Der Unterschied liegt meiner Meinung nach darin, dass ich nach etwas strebe, das ich selbst gestalte, anstatt gestaltet zu werden. Denn deine Arbeitsweise steht in direkter Wechselwirkung mit deiner Lebensweise. Durch die individuelle Gestaltung ist das Ergebnis, dass du dich wohler fühlst, zugleich deutlich effektiver bist und damit andere Energien freisetzt.
Eine Gründung ist aber auch eine radikale Veränderung. Natürlich gibt es diese Vorteile, doch sie bringen auch ihre Herausforderungen mit sich. Plötzlich stehst du ohne Vorgesetzten da, der die Verantwortung für dich trägt. Als Start-up musst du erstmal alle Bereiche und Themen im Co-Founder Team abbilden können. Dabei spielen am Anfang vor allem zwei Faktoren eine große Rolle: Zeit und Geld. Mit wenig Geld über die Runden zu kommen, während man an einem Projekt arbeitet, das noch keinen Umsatz generiert und dabei so wenig Zeit wie möglich zu verlieren, kann ganz schön herausfordernd sein. Ein wichtiger Faktor ist dabei das Thema Selbstorganisation: Als Gründer:in musst du in der Lage sein, dir selbst eine Struktur aufzubauen und deine Perfektion nach dem Motto „done is better than perfect“ erst einmal zu minimieren.
Doch diese Herausforderungen zu bewältigen, zahlt sich aus: So viel wie ich bereits im ersten Jahr als Mitgründerin von VanSite gelernt habe, habe ich in den fünf Jahren Festanstellung nicht gelernt. Diese Entwicklung ist total spannend: Herauszufinden, was für ein Typ Mensch man ist und sich fachlich und persönlich weiterzuentwickeln. Aber was mich bei VanSite jeden Tag am meisten freut ist, dass wir Menschen zusammenbringen, die eine gute Zeit zusammen haben, weil wir ihnen die Plattform dazu bieten. Was gibt es Schöneres?



So findest du deine Geschäftsidee

Autor:innen Katharina Guth, Frederic-Alexander Starmann

Eine Geschäftsidee? Das ist nichts für Leute wie mich. Das überlasse ich Bill Gates und Elon Musk. Es gibt doch sowieso schon alles. Was soll ich denn noch erfinden?
Diese Vorurteile halten sich hartnäckig. Tesla, Microsoft und Apple sind uns allen ein Begriff. Die Köpfe dahinter so weit weg von unserer Lebensrealität wie nur möglich. Das ist Quatsch! Auf große Ideen kommen nicht nur Genies. Oftmals sind es spontane Momente der Inspiration. Ein bisschen Glück ist immer dabei, aber mit den richtigen Tipps, Tricks und Leuten an deiner Seite, kannst du die Wahrscheinlichkeit, große Ideen zu haben, systematisch erhöhen. Das ist gar nicht so schwer. Wir zeigen dir wie!
Übrigens: Du musst nicht immer das Rad neu erfinden. Oftmals beruhen Innovationen auf der Kombination bestehender Muster, Ideen oder Elemente anderer Branchen. Daraus sind viele erfolgreiche Start-ups und Unternehmen entstanden. Denk zum Beispiel an Netflix, die in ihren Anfangstagen DVDs per Post verschickten oder Amazon, die zu Beginn den Buchhandel digitalisiert haben.

Suche nach einem Problem (nicht nach einer Lösung)!

Erfolgreiche Produkte und Dienstleistungen und somit Unternehmen haben eins gemeinsam: Sie lösen ein tatsächlich bestehendes Problem für ihre Zielgruppe. Also statt dich zu fragen, was das beste Produkt wäre, das du erfinden kannst, frag dich lieber, welches das beste Problem ist, das du lösen kannst. Denn ungelöste Probleme gibt es in unserer Welt noch viele! Sei es, weil es in vielen Bereichen lange keine Innovationen gab und sie noch immer funktionieren wie vor vielen Jahren und damit Potenzial verschenken. Oder aber, weil es, um die großen Herausforderungen unserer Zeit zu lösen, eben nicht so weitergehen kann wie zuvor.
Tipp: Geh einfach mal eine Woche lang durch deinen Alltag und beobachte, wo du auf Probleme stößt. Was nervt dich regelmäßig, womit bist du nicht zufrieden? Dies kann ein Bereich innerhalb deiner Expertise aus dem Studium oder deiner bisherigen Berufserfahrung sein, aber natürlich auch in deiner Freizeit liegen. Ein anderer zuverlässiger Ort für Probleme sind die Nachrichten. Sowohl der Lokalteil als auch die weltweite Berichterstattung liefern viel Inspiration für Problemstellungen. Oder du hast eine Idee, für welche Branche oder welche Kund:innen du gerne eine Idee entwickeln möchtest? Super, dann geh raus und lerne sie und ihre Probleme sowie Bedürfnisse kennen.

Prüfe deine Annahmen (und komm somit der Lösung näher)

Du hast ein richtig gutes Problem gefunden und denkst dir „da müsste man doch was machen!"? Hervorragend! Das Schlechteste, was du jetzt machen kannst, ist dich in deinem Keller zu verkriechen und erst wieder herauszukommen, wenn du das perfekte Produkt entwickelt hast. Höchstwahrscheinlich wird das nicht klappen, da die Wahrscheinlichkeit, dass du an den Wünschen deiner Zielgruppe vorbei entwickelst, zu groß ist.
Das Beste, was du machen kannst, ist: Prüfe deine Annahmen! Triff potenzielle Kund:innen und finde heraus, ob sie das Problem tatsächlich haben, wie sie es aktuell lösen und was sie sich wünschen würden. Spezifisch zu diesen Bedürfnissen entwickelst du dann eine Lösung. Und sobald du hier erste Ideen hast, gilt dasselbe: Geh raus zu den Kund:innen und überprüfe deine Annahmen. Frage sie, präsentiere ihnen deine Entwürfe und lerne so von ihnen, um wirklich das perfekte Produkt zu entwickeln.
In der Start-up-Welt sprechen wir hier übrigens von der Validierung, die essenziell ist für die Entwicklung einer Idee, eines Produktes oder auch eines ganzen Geschäftsmodells. Sie ist Teil der Lean Startup Methode, nach der wir in der garage33 arbeiten.

Design Thinking!

Vorsicht! Hier ist nicht von Künstler:innen die Rede! Zwar basiert der Ansatz historisch tatsächlich auf den Arbeitsprozessen professioneller Designer:innen, ist aber keineswegs exklusiv. Design in unserem Kontext beschreibt datengetriebene, zielgerichtete Handlungsabsichten, um messbare Geschäftsergebnisse zu erzielen. Wenn du als angehende:r Entrepreneur:in genauso handelst, dann bist du ein:e Designer:in. Design Thinking ist also nichts anderes als ein explorativer Ansatz zur Problemlösung. Dieser umfasst kreative als auch analytische Denkprozesse. Der sich wiederholende Prozess fühlt sich beim ersten Mal meist sehr chaotisch an. Das liegt in der Natur der Dinge. Mit fortschreitender Erfahrung und Daten wird sich die Verwirrung lösen und du steuerst langsam auf eure Lösung zu. Im Kern besteht Design Thinking daraus, ein tiefgreifendes Verständnis über die Nutzer:in und das Problem zu gewinnen, das Problem konkret zu definieren und mögliche Ideen zu brainstormen, um es zu beheben. In Form von Prototypen wird deine Lösung schließlich mit echten Kund:innen getestet. So optimierst du Schritt für Schritt das Produkt, das von deinen Kund:innen angenommen wird. Neue Experimente und Protoypen bringen neue Erkenntnisse. Design Thinking funktioniert natürlich auch mit Dienstleistungen und Prozessen. Es geht um die enge Zusammenarbeit mit Nutzer:innen oder Kund:innen, um ihre Probleme und Herausforderungen zu verstehen. Stell dir vor, du bereitest eine Präsentation für die Universität vor. In diesem Fall sind deine Kund:innen, die Dozent:innen und deine Kommiliton:innen. Als nächstes solltest du wissen, welche Fragen du in deiner Präsentation eigentlich beantworten willst – anders formuliert, du definierst das Problem. Nun legst du eine erste Struktur an, formulierst deine Kernaussagen und priorisiert sie. Hier befindest du dich bereits mitten in der Ideation. Schließlich geht es an den Aufbau eines ersten Drafts. Das ist dein Prototyp, den du Freund:innen, Familie, oder deinen Gruppenmitgliedern präsentierst, um ihre Ratschläge und Kritikpunkte zu sammeln. Das Ganze machst du nicht nur einmal, sondern mehrfach. Ausgestattet mit einer Menge Feedback, verbesserst du deine Präsentation so lange, bis es am Ende kaum noch Kritikpunkte gibt. Solltest du diesen Ansatz verfolgen, wird dein Vortrag mit großer Wahrscheinlichkeit ein Erfolg. Wichtig: Design Thinking ist kein linearer, vorgefertigter Prozess. Es ist vielmehr ein Mindset. Natürlich kannst du die Schritte in genau dieser Reihenfolge umsetzen, doch oftmals werdet ihr bereits simultan an mehreren Stellen werkeln. Zentral ist, dass du deine Zielgruppe nie aus den Augen verlierst und kontinuierlich Feedback einholst, um dein Produkt (oder deine Präsentation über das Wildleben in Australien) zu verbessern. Dieser systematische Ansatz macht dich über kurz oder lang zu einem besseren Problemlöser oder einer besseren Problemlöserin! Wie du Design Thinking nutzen kannst, um deine Idee marktreif zu machen, das lernst du in unserer Ideenwerkstatt!

Du brauchst weitere Unterstützung zur Entwicklung deiner Gründungsidee? Wir sind hier, um zu helfen!

Die Ideenwerkstatt

Einmal im Monat findet bei uns die Ideenwerkstatt statt. Diese soll dir dabei helfen, deine Kreativität zu entfalten und in angenehmer Atmosphäre, bei Snacks und Getränken in kürzester Zeit eine Vielfalt an Ideen zu generieren. Du wirst viele neue Einsichten erhalten, dich sehr wahrscheinlich selbst überraschen und neue Werkzeuge und Methoden erlernen, welche du direkt aktiv anwendest oder im Nachgang für andere Projekte verwenden kannst. Der One-Day-Workshop ist übrigens Bestandteil des upb+ Programms sowie der Gründungszertifikatreihe der garage33! Wir haben dein Interesse geweckt? Dann melde dich bereits jetzt für die nächste Ideenwerkstatt an:

www.tecup.de/ideenwerkstatt



Mit dem passenden Stipendium die Online-Redaktionen revolutionieren!

Brüderpaar digitalisiert die Redaktionskonferenzen

Interview **Tim Hosch**

Lieber Stefan, du bist einer der drei azernis-Gründer, erzähl uns, wo hat das Projekt seinen Ursprung genommen und was steckt hinter der Idee von azernis?
Vielleicht liegen die Anfänge dieser Idee schon in unserer familiären Vergangenheit, da unser Vater lange Jahre als Redakteur tätig war. So sind mein Bruder und Co-Founder Bernd und ich schon früh mit diesem Berufsfeld in Berührung gekommen. Bernd hat sich dann auch beruflich in diese Richtung entwickelt und angefangen, beim Bayerischen Rundfunk zu arbeiten. Ihm ist dort bei den Redaktionssitzungen immer häufiger aufgefallen, dass die Wettbewerbsanalyse, also der Vergleich mit anderen Publikationen, sehr subjektiv, händisch und wenig datengetrieben ist. Der gesamte Prozess, also beispielsweise, ob ein Artikel zu einem relevanten Thema bereits vor der Konkurrenz veröffentlicht wurde, passierte bisher lediglich durch einen händischen Abgleich. Ob also eine Redaktion einen echten Wettbewerbsvorteil hatte, lässt sich so kaum beurteilen. Diesen gesamten Prozess wollte Bernd digitalisieren und kam damit auf mich zu. Durch mein Entrepreneurship-Master in Finnland, wo ich mich auch mit dem Thema Data-Science beschäftigt habe, war ich die perfekte Ergänzung. Zusammen haben wir dann azernis entwickelt. Auf unserer Webseite schreiben wir "azernis ist die Software für datengetriebene Wettbewerbsbeobachtung für News-Plattformen. Sie hilft schnell, alle relevanten Themen und Formate der Wettbewerber zu identifizieren."

Das klingt spannend und nach einer Lösung für ein echtes Problem. Zudem seid ihr ein sich wunderbar ergänzendes Team – eigentlich beste Voraussetzungen, wenn es nicht den finanziellen Aspekt bei einer Gründung gäbe…
Das ist ein total wichtiger Punkt: Bernd und ich haben von Anfang an eine große Leidenschaft für das Projekt entwickelt, steckten aber beide noch in Verpflichtungen fest. Bernd war Vollzeit berufstätig und ich habe noch aktiv studiert. Um unseren gesamten Fokus auf die Idee zu legen und uns um finanzielle Grundaspekte, wie zum Beispiel Lebenshaltungskosten, keine Gedanken machen zu müssen, sind wir in die offene Sprechstunde der garage33 gekommen. Dort hat sich dann ziemlich schnell das EXIST Gründerstipendium als das attraktivste und passendste Stipendium für unsere Idee herauskristallisiert. Wir wurden durch die Mitarbeitenden der garage33 sehr gut zu den Inhalten und Anforderungen des Stipendiums beraten und haben uns auch selbst etwas belesen und daraufhin schnell entschlossen, uns um diese Förderung zu bemühen.

Lass uns das Thema Stipendium gerne weiter vertiefen. In der Stipendienlandschaft ist das EXIST Gründerstipendium eines der bekanntesten Förderprogramme. Inwieweit hilft euch diese Unterstützung bei der Umsetzung der Idee und warum?
Die Voraussetzungen für das Stipendium sind unter anderem eine innovative Lösung – da haben wir in unserer Idee großes Potential gesehen. Daneben sind die Rahmenbedingungen mit 2.500 Euro monatlicher Förderung als Masterabsolvent und 30.000 Euro Sachmittelförderung sehr attraktiv. Ebenfalls gefallen hat uns, dass wir unser Team noch um einen



Sie revolutionieren Online-Redaktionen: V. l. Fabian Siegert und die Brüder Bernd und Stefan Paulus.

weiteren Co-Founder ergänzen konnten und dieser auch mit dem Stipendium finanziert werden konnte. Hilfreich war die Unterstützung durch die garage33. Unser Coach hat uns beim Schreiben des Businessplans geholfen und nach Erhalt des Stipendiums konnten wir ein eigenes Büro beziehen, welches nun unsere Firmenzentrale abbildet. Was einige Interessierte vielleicht nicht wissen, ist, dass man eine Institution, wie die Universität Paderborn, im Hintergrund benötigt, um das Stipendium zu beziehen. Diese Abhängigkeit bringt aber auch extrem viele Vorteile für ein junges Unternehmen wie azernis. Neben den finanziellen und infrastrukturellen Möglichkeiten haben wir durch das Stipendium auch Zugang zu dem Know-how im Netzwerk und sind mit Gleichgesinnten in unmittelbarem Austausch. Durch die Förderung war es zum Beispiel möglich einige Fachmessen als Austeller zu besuchen. Wir waren unter anderem in Spanien, was sich in Bezug auf unsere Internationalisierungsstrategie als sehr förderlich erwiesen hat.

Gab es auf dem Weg zum Stipendium besondere Hürden zu überwinden und was würdest du aktuellen Antragsteller:innen mitgeben?
Ein zentraler Punkt, der uns auch am meisten Nerven und Zeit gekostet hat, war das Beschaffen von sogenannten Letters of Interest, also Interessensbekundungen von Pilotfirmen an einer zukünftigen Zusammenarbeit. Hier bedarf es schon einer konkreten Planung, die auch durch eine klare Vorstellung über das eigene Produkt untermalt werden sollte. Diese zu bilden oder gar in einem Prototyp aufzuzeigen, erfordert Geduld und Zeit. Hier würden wir im Nachgang sagen: Mehr Zeit wäre sinnvoll gewesen. Zeit ist auch ein eigener wichtiger Faktor: Bis der Businessplan final ist, der Antrag eingereicht, die Verträge unterschrieben und die Schlüssel übergeben sind, sollte definitiv mehr Zeit einkalkuliert werden, als man vorher denkt. In unserem Fall war das allerdings auch ein Vorteil, da wir so genügend Vorlauf hatten, um unsere beruflichen und studentischen Verpflichtungen zu Ende zu bringen.

Welche Verpflichtungen gehen mit Erhalt des Stipendiums einher?
Ich denke, in aller erster Linie die Verpflichtung, an der Idee zu arbeiten. Es darf daher auch nicht mehr als fünf Stunden pro Woche einer anderen Tätigkeit nachgegangen werden. Es gilt also der volle Fokus der Idee. Daneben gibt es seitens des Projektträgers eine Publizitätspflicht, wonach die beteiligten Institutionen sofort über etwaige Änderungen im Geschäftsmodell oder dem Erreichen eines Meilensteins unterrichtet werden müssen. Hierzu zählt zum Beispiel auch das Gründen einer Kapitalgesellschaft. Ein wichtiger Punkt ist dabei: Vor Erhalt des Stipendiums darf die Unternehmung nicht gegründet sein. Zehn Monate nach dem positiven Förderbescheid muss ein finalisierter Businessplan eingereicht werden. Interessant zu erwähnen ist sicher auch, dass die erhaltenen Fördermittel nicht zurückgezahlt werden müssen – unabhängig davon, wie das Unternehmen nach zwölf Monaten dasteht.

Wie sehen die nächsten Schritte nach dem Stipendium aus?
Ziel des Stipendiums ist es, einen tragfähigen Businessplan zu haben. Also die Idee so weiterzuentwickeln, dass eine klare Richtung ersichtlich ist. Wer ist der Kunde, wie erreichen wir diesen, was ist unser Geschäftsmodell, wie verdienen wir Geld und natürlich auch die Frage: Wie finanzieren wir uns? Hier helfen uns auch wieder die Mitarbeitenden der garage33, indem wir schon früh damit angefangen haben, uns mit dem Thema Folgefinanzierung zu beschäftigen. Wir sind, was das angeht, aktuell aber noch nicht sicher. Schön wäre es natürlich, wenn sich azernis von selbst trägt.

Was bringt ein EXIST Stipendium neben den finanziellen Aspekten noch für Vorteile, Stefan?
Die Frage kann ich relativ einfach und schnell beantworten: Vertrauen. Durch den Erhalt des Stipendiums sind wir in der Außenkommunikation selbstbewusster geworden und das merken die Firmen auch. Unsere Idee ist nicht nur eine fixe Idee, sondern ein echtes Projekt mit ernsthaften Absichten. Dies wird durch das Stipendium und damit quasi dem Bundeswirtschaftsministerium indirekt validiert. Gepaart mit einer GmbH-Gründung wird man von allen beteiligten Parteien deutlich ernster genommen. Wir können es nur jedem Team empfehlen, sich um dieses Stipendium zu bemühen.

Vielen Dank für das aufschlussreiche Interview, Stefan. Dir und deinen Mitgründern noch viel Erfolg und alles Gute!
Vielen Dank.

azernis

Bernd Paulus ist Software-Engineer und Journalist. Er ist bei seinem ehemaligen Arbeitgeber, dem Bayerischen Rundfunk, auf das Problem gestoßen. Stefan Paulus ist Wirtschaftsingenieur und Data Scientist. Er ist im Team für die Datenauswertungen zuständig. Der dritte Co-Founder, Fabian Siegert, ist ausgebildeter Betriebswirt und Student der Wirtschaftswissenschaften. Er ist für die Finanzen und das Business Development des Start-ups zuständig.
azernis entwickelt und verkauft eine Software zur datengetriebenen Wettbewerbsbeobachtung für online News-Publisher. Damit können Publishing-Strategien der Wettbewerber aufgedeckt werden und die Interessen der Leser:innen besser nachvollzogen werden.

Mehr unter www.azernis.de.

Durch das Hole-In-One ins eigene Unternehmen

Autor Tim Hosch

Seit fast drei Jahren arbeite ich nun schon in der garage33, wenn diese Ausgabe des Magazins erscheint. Mit meinen sechs Jahren Berufserfahrung im Vertrieb, dem Studium, der Arbeit als Business-Developer und Allesmacher in dem Start-up Tractics, den Versuchen selbst zu Gründen sowie einer ausgeprägten Leidenschaft für Sport, möchte ich meine Gedanken zum Vergleich der Unternehmensgründung mit einer bekannten Sportart mit dir teilen. Ich möchte dich davon überzeugen, selbst den Mut zu haben und eine der tausenden Ideen zu verwirklichen, die du im Kopf hast.

Jede:r kennt Golf – das Spiel, bei dem es gilt mit möglichst wenigen Versuchen einen kleinen Ball in ein weit entferntes, kleines Loch im Rasen zu versenken. Die Regularien des Sports erlauben dir, zur Lösung des Problems (hier: den Ball mit wenigen Versuchen ins Loch befördern) verschiedene Typen von Schlägern zu benutzen. Die einzelne Differenzierung der Hölzer, Wedges, Putter, Eisen und Sandwiches erspare ich dir an dieser Stelle. Es sei nur so viel gesagt: Sie alle dienen dem Zweck, spezielle Herausforderungen auf dem Golfplatz zu meistern. Wichtig für das Verständnis meiner Vergleichsgedanken ist noch folgender Fakt: Golf ist tendenziell ein Einzelsport, der aber in der Gruppe ausgeübt werden kann. Um eine Vergleichbarkeit zwischen den unterschiedlichen Fähigkeitsstufen des Sports zu schaffen, gibt es das sogenannte Handicap-System. Dieses System berechnet auf Basis des eigenen Könnens, wie viele Schläge für das Erreichen des Lochs auf einer Bahn benötigt werden dürfen. So haben erfahrene Spieler:innen weniger Schläge auf einer Bahn zur Verfügung als beispielsweise Anfänger:innen des Sports. Auf diese Weise kann ein:e Anfänger:in „besser“ sein als ein Profi, wenn er oder sie deutlicher unter den erlaubten Schlägen bleibt.

Im Golf-Sport wirst du von Anfang an und auch nach jedem Schlag vor neue Herausforderungen gestellt, weil die Schläge zwar planbar sind, aber eben nicht zu 100 Prozent kalkulierbar. So musst du einen Baum umspielen, den Ball aus einem Sand-Bunker holen, ein Wasser-Hindernis überspielen oder in vielen Fällen den Ball erst einmal wiederfinden. Es ist genau wie in der Gründungsphase, weil man natürlich mit der Idee auch eine Idealvorstellung hat, wie die Umsetzung laufen soll. Deine Idee – da hat die Welt nur drauf gewartet. Also mit dem ersten Schlag direkt ins Loch. Ein Hole-In-One also. Dann startest du mit diesem Kurs und siehst die Fahne auf dem Grün gar nicht, weil sie hinter einer Baumkrone versteckt ist. Was also tun? Versuchen den kleinen weißen Golfball erstmal soweit und nah wie möglich in die Richtung der Fahne zu schlagen. Und beim Gründen? Am besten erstmal MACHEN – im übertragenen Sinne die Idee in eine Richtung schlagen.

Und beim Gründen? Am besten erstmal MACHEN – im übertragenen Sinne die Idee in eine Richtung schlagen.

Wie geht's jetzt weiter? Anders als geplant, hast du den ersten Schlag nicht sauber getroffen und der Ball hat eine unerwartete Linkskurve in das tiefe Gras genommen, weil du den Arm, der den Schläger hält, zu lockergelassen hast – was nun? Tja, merkt man schon in welche Richtung das geht? Auch in der Umsetzung der Start-up-Idee ist der Weg alles andere als geradlinig. Das Feedback zu der Idee ist anders ausgefallen als erhofft. Die Zuhörerschaft, die potenziell ersten Kund:innen, sehen das Wertversprechen (also das Besondere an der Idee) auf eine andere Weise oder in manchen Fällen gar nicht. Du bist also zunächst im Gras gelandet und entwickelst dank des Feedbacks sogar direkt eine neue Strategie, um Fortschritte zu machen.

Auf dem Golfplatz steht dir eine Auswahl an verschiedenen Schlägern zu Verfügung, die dir helfen, die immer neuen Herausforderungen zu meistern. Dennoch gibt es nie den einen Schläger, der perfekt ist. Du musst abwägen, wie viel Risiko du eingehst. Der Preis ist im Zweifel ein schlechteres Ergebnis für das jeweilige Loch. Und deine Start-up-Idee? Du hast auch einen Golf-Bag auf deinem Kurs dabei. In der Fachsprache heißt es Validierungsexperimente. Kurz gesagt sind das Ideen, wie du dein Wertversprechen – übersetzt in eine Produktform – der Öffentlichkeit, bzw. potenziellen Kunden zeigst und Feedback von ihnen einsammelst. Zurück zum Golf-Platz: Du entscheidest dich für einen kurzen Schlag raus aus dem tiefen Gras zurück auf die eigentliche Strecke. Du nimmst also in Kauf, mit dem nächsten Schlag etwas weniger Fortschritt zu machen. Bei der Ausführung erinnerst du dich an dein zu lockeres Handgelenk beim ersten Schlag – du baust das Feedback also in die Entwicklung ein. Dieses Mal gelingt der Versuch und du befindest dich in einer vermeintlich besseren Position auf dem Feld. Zurück zu der Idee: Auch hier bist du eher horizontal gegangen und hast das erste Feedback eingearbeitet und bist nun bereit, erneut mit den gesammelten Gedanken „rauszugehen”. Du entscheidest dich für einen Social-Media-Post und erntest viele hilfreiche und produktive Kommentare zu deiner Idee. Du hast auf dem Start-up-Golfkurs also eine größere Distanz zurückgelegt und bist der Fahne mit dem Loch auf dem Grün etwas nähergekommen.

Auf dem Golfplatz hast du dich inzwischen dem Grün (der Ort, wo die Fahne mit dem Loch steht) genähert. Der Weg bis zu diesem Punkt war nicht geradlinig, sondern wurde erneut von Rückschlägen geprägt. Trotzdem bist du dem Ziel nun näher als zuvor. Und auch hier sind Analogien zu erkennen: In der Umsetzung einer Start-up-Idee ist es am allerwichtigsten, dass du Fortschritt durch „Machen“ erzielst. Du musst ständig überlegen, welchen Schläger du aus deiner Golftasche nutzt, um beispielsweise aus dem Wald zu kommen oder wie du weitermachst und das Spiel wieder aufnimmst, wenn der Ball mal verloren geht. Am Ende kommst du dem Grün automatisch immer ein Stück näher – denn jeder Schlag produziert Fortschritt. Der Lerneffekt liegt sowohl beim Golf als auch in der Umsetzung der Idee auf vielen Ebenen analog. Du lernst in beiden Fällen, dass dich Konzentration und Ruhe sowie Reflektion dem Ziel immer ein Stück näherbringt als blinder Aktionismus. Jedoch kann auch das klappen und es gelingt rein zufällig ein guter Schlag. In beiden Fällen solltest du selbstbewusst sein und den nächsten Zug in Angriff nehmen. Hast du das Produkt am Ende so modifiziert, dass es mit der Ausgangsidee nicht mehr viel zu tun hat, dann ist das ebenso richtig wie der direkte Weg. In diesem Vergleich wird abschließend davon ausgegangen, dass das Versenken des Balls im Loch gleichzusetzen ist mit dem ersten Verkauf des Produktes. Wenn du kurz vor dem Grün stehst, ist dies der Zeitpunkt, wo das Produkt schon eine klare, validierte – also geprüfte – Entwicklungsstufe aufweisen sollte. Dann geht das Chaos erst richtig los. Im Sport sagt man: „Die Weiten sind für die Galerie, die Kurzen für das Portemonnaie!“. Das bedeutet so viel wie: Die weiten Schläge sehen super aus, wenn der Ball 200 Meter fliegt, aber bei den Puts, also den letzten Metern vor dem Loch, entscheidet sich erst, wer das Turnier und das Preisgeld gewinnt. Warum ist das so? Jede:r der oder die schon einmal Golf gespielt hat weiß, wie schwierig es sein kann, den kleinen weißen Ball die letzten Meter zu spielen. Ein bisschen zu viel Kraft und der Ball geht links am Loch vorbei. Und das Start-up? Wo ist das zu verorten? Ich würde hier die Vertriebsstrategie mit dem Grün vergleichen. Wenn du nicht rechtzeitig eine Idee entwickelst und herausfindest beziehungsweise testest, wie du das Produkt an den Kunden bringst, geht der kleine Ball kurz vor dem ersten Verkauf vorbei. Es bedarf also viel Konzentration und Fingerspitzengefühl, um den richtigen Kanal und Weg zu identifizieren, der zum Verkauf führt.

In beiden Fällen ist der Weg aber unheimlich spannend. Es lohnt sich sowohl eine Runde Golf zu spielen als auch den Mut zu finden, eine eigene Idee umzusetzen. In beiden Fällen werden an jedem Golf-Loch Geschichten geschrieben, die dir immer mehr Lebenserfahrungen bringen. Der Golf-Sport ist natürlich gemütlicher als eine Partie Handball und deshalb gut geeignet, um zu netzwerken und relevante Gespräche zu führen. Auch hier besteht eine Analogie zum Gründen: Du kommst zwangsläufig mit anderen Menschen in Kontakt und erweiterst dein Netzwerk. Außerdem wirst du auch mal gezwungen, den schwierigen Schlag vor einer Horde Zuschauer:innen zu riskieren.

Also auf zur ersten Golfpartie und zum Gründen deines Unternehmens. Trau dich, nur Mut!

Dein Tim.



Tim Hosch

Tim Hosch ist seit 2020 Gründungscoach in der garage33. Er hat einen Master in Sportmanagement mit dem Schwerpunkt Entrepreneurship. Neben mehrjähriger Tätigkeit im Vertrieb hat Tim selbst Gründungserfahrung gesammelt und das Start-up TRACKTICS, das sich mit der Performance-Erfassung von Fußballern beschäftigt, aktiv mitentwickelt. Seine Kompetenzen bezüglich Teamführung sind nicht nur im Umgang mit unseren Gründungsteams gefragt, sondern auch beim Trainieren seiner Fußballmannschaft.

Eine Woche im Architektur Start-up ClipHut

Ein Beitrag aus der Perspektive der Gründenden

Autor:innen Mona Makebrandt, Jule Ries, Thomaz da Silva Lopes Vieira

ClipHut ist ein modulares Holzkonstruktionssystem, dass für den Bau von Trennwänden, Messeständen, Regalen oder sogar Häusern eingesetzt werden kann. Das Gründungsteam besteht aus drei Personen: Thomaz de Silva Lopes Vieira, Mona Makebrandt und Jule Ries.

Schon beim Betreten unseres Büros in der garage33 bekommt man einen Eindruck von unserem Start-up ClipHut und unseren besonderen Holzkonstruktionen. An der Wand links steht ein Prototyp unseres ClipHut Regals und hinten an der Ecke zum Fenster haben wir ein kleines Modell von einem Haus aufgestellt. Beides wurde aus unserem Holzkonstruktionssystem gebaut. Durch das Clipsystem, mit dem man die von uns verwendeten Holzpaneele ineinanderstecken kann, ermöglichen wir einen einfachen Auf- und Abbau unserer Produkte. Unser Bausystem bietet die Möglichkeit sich zu verändern und zu wachsen und man kann somit verschiedene, individuelle Produkte aus unserem Stecksystem bauen. Von Trennwänden über Möbel bis hin zu kleinen oder großen Häusern - den Möglichkeiten sind keine Grenzen gesetzt.
Schauen wir uns weiter in unserem Büro um: Rechts sitzen Thomaz und Mona, links sitzt Jule. Thomaz hat Architektur studiert und kommt ursprünglich aus Brasilien. Um seinen Master mit einer Spezialisierung in Computational Design zu machen, ist er vor 6 Jahren nach Detmold gezogen. Mona hat ihren Master in Innenarchitektur ebenfalls in Detmold absolviert und Jule studiert an der Uni Paderborn International Business Studies. Aber was machen wir nun Tag für Tag in unserem Start-up? Da das schwer zu sagen ist und sich die Tage häufig unterschiedlich gestalten, nehmen wir euch für eine Woche bei uns mit:

Montag, der 30. Mai 2022 | 9:47

Wir sind mittlerweile alle in unserem Büro im Technologiepark angekommen. Neben ganz vielen Holzplatten, zwei Grünpflanzen und den Business Canvas, die an der Wand kleben, sitzen wir drei und beginnen mit dem Arbeitstag. Der Montag wird routinemäßig dafür genutzt, um Struktur in die Woche zu bekommen. Was wurde letzte Woche erreicht und was steht für diese Woche an? Was sind unsere Ziele in dieser Woche und wie können wir uns dabei unterstützen diese zu erreichen? Das und viele weitere Fragen müssen erstmal geklärt werden. Diese Woche ist eine besonders spannende für uns, denn wir haben am Mittwoch auf der diesjährigen Hannover Messe unseren eigenen Messestand. Daher gibt es heute erstmal noch viel zu planen und diskutieren in unserem Team-Meeting. Anschließend nutzen wir die Zeit zum Mails lesen und dann kann der Tag richtig beginnen.

15:00

Pünktlich um drei Uhr beginnt unser Coaching mit unserem garage33 Coach Tobi. Mit ihm besprechen wir unsere OKR's (Objectives and Key Results) nochmal genauer. Wöchentlich erzählen wir Tobi, was wir in der letzten Woche geschafft haben und er hält unseren Vorschritt in einer Excel-Datei fest. Dadurch kommen wir auch in diesem Quartal zielgerichtet voran. Darüber hinaus erzählen wir Tobi, was wir für die Hannover Messe geplant haben und er gibt uns weitere Tipps, wie wir uns dort am besten präsentieren können. Egal bei welchen Fragen, Tobi kann uns immer einen Ratschlag geben und freut sich mit uns über jeden Erfolg, den wir erzielen.

Dienstag, der 31. Mai 2022 | 9:13

Heute müssen die letzten Vorbereitungen für die Hannover Messe getätigt werden. Mona muss nochmal in den Maker Space der garage33. Dort wird uns geholfen, kleine Holz-

Visitenkarten mit unserer Clip-Funktion herzustellen und unsere wichtigsten Infos samt QR-Code darauf zu lasern. Somit haben wir für die Messe ein einzigartiges Werbegeschenk. Thomaz und Jule sind derweil im Büro und schließen die restlichen Vorbereitungen für die Messe ab. Anschließend ist erstmal Zeit für eine Mittagspause. Also ab auf den E-Scooter und schnell in die Mensa der Uni Paderborn. Da gibt es heute vegane Möhren Hotdogs, die definitiv kein Leibgericht des ClipHut Teams werden. Wieder zurück im Büro angekommen stehen weitere Aufgaben an. Jule implementiert gerade ein CRM (Customer Relationship Management) System, dass wir hoffentlich nach der Messe weiter mit Daten füttern können. Derweil erstellt Mona ein paar weitere Render, die zur Visulisierung unserer Produkte dienen. Der Tag geht zu Ende und während Jule einfach nach Hause laufen kann, fahren Mona und Thomaz noch in ihre Wahlheimat Detmold zurück.

Mittwoch, der 1. Juni 2022 | 5:30

Heute ist der Tag, an dem wir uns auf der Hannover Messe 2022 präsentieren dürfen. Das heißt für uns erstmal früh aufstehen, schick anziehen und uns auf den doch etwas weiteren Weg nach Hannover begeben. Das Wetter ist gut, der Zug wird gerade so noch erwischt und dem Tag kann eigentlich nichts mehr im Wege stehen.

9:00

Die Hannover Messe öffnet die Tore für einen Tag voller wertvoller Gespräche und hilfreicher Ratschläge für das Team ClipHut. Nachdem der Stand von „It's OWL" auf dem riesigen Gelände gefunden wurde, bauen wir unseren Stand schnell auf. Wir haben uns dafür entschieden bei dieser Messe einen Fokus auf unsere Möbel zu legen und haben daher unser ClipHut Regal mitgebracht. Dank unseres Clip-Systems lief das Aufbauen des Standes natürlich besonders schnell ab und das Regal stand innerhalb von fünf Minuten. Das Roll-up wird hochgezogen, ein Laptop mit einer PowerPoint, die weitere Infos bietet, wird an einen Fernseher angeschlossen und das Regal minimalistisch dekoriert. Bis es dann richtig losgeht, können wir zunächst noch unsere Standnachbar:innen und deren interessante Ideen kennenlernen. Die ersten Gruppen erreichen unseren Stand und Jule durfte ihnen direkt über ein Mikrofon mitteilen, was eigentlich hinter unserem Start-up ClipHut steckt und uns ausmacht. Über den Tag verteilt, lernen wir eine Vielzahl von Menschen kennen, kommen mit ihnen in Austausch und Diskussionen und knüpfen wertvolle Kontakte, die uns in Zukunft weiterhelfen können.

18:00

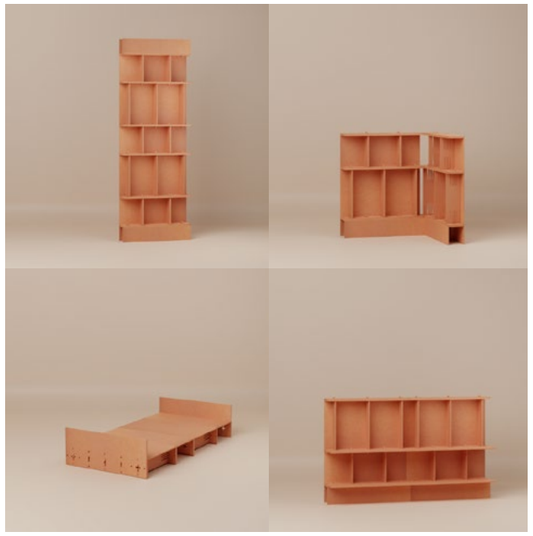
Ein langer Tag auf der Hannover Messe geht zu Ende. Zumindest für die Besucher:innen, denn wir Gründer:innen sind danach noch auf der Aftershowparty eingeladen, bei der wir uns weiter vernetzen können, sowohl mit anderen Gründer:innen als auch mit Mitarbeiter:innen großer Konzerne. Irgendwann müssen wir dann leider den Heimweg antreten, schließlich brauchen wir noch über zwei Stunden zurück nach Hause.

Donnerstag, der 2. Juni 2022

Nach einem langen und anstrengenden Tag auf der Hannover Messe ist heute der optimale Tag für Home-Office. In einem internen Video-Call lassen wir den letzten Tag nochmal Revue passieren und reden darüber, welche Kontakte wir geknüpft haben, bei wem wir uns melden wollen und welche Learnings wir aus der Messe ziehen können. Anschließend setzt Jule sofort die erste Mail auf, die sich an einen unserer neuen Kontakte richtet. Thomaz arbeitet heute an unserem Web-Konfigurator, welcher in Zukunft dazu dienen soll, unseren Kund:innen die Produkte zu individualisieren und passgenau auf ihre Wohnsituation zuschneiden zu lassen. Zudem soll uns der Web-Konfigurator dabei helfen, die Teile, die für ein Produkt benötigt werden, zu berechnen und die Aufträge schneller bearbeiten zu können.

Freitag, der 3. Juni 2022 | 11:35

Heute sind wir wieder alle in der garage33 und gehen unseren Aufgaben nach. Vor allem aber wollen wir uns nochmal mit den Start-up-Teams aus der garage33 austauschen, die auch diese Woche auf der Hannover Messe waren. Das macht man am besten bei einem Kaffee in dem Hauptgebäude, der garage33. Dort gibt es nicht nur guten Kaffee und viele Sitzmöglichkeiten, sondern vor allem die Möglichkeit, auf Mitglieder von anderen Start-ups oder Mitarbeiter:innen der garage33 zu treffen. Das Vernetzten mit den anderen macht uns besonders viel Spaß, denn von Teams, die schon etwas weiter sind, kann man immer noch etwas lernen und muss nicht die gleichen Fehler nochmal begehen. Der Zusammenhalt in der garage33 ist groß, da sich hier viele junge Leute treffen, die alle eine ähnliche Vision verfolgen. Der Freitag ist immer ein guter Tag, um persönlich zu evaluieren, ob man seine eigenen Ziele erreicht hat und wenn nicht, warum. Ansonsten stehen für das ClipHut Team schon bald wieder die nächsten Termine an, die vorbereitet werden müssen. Zum Beispiel wollen wir, nachdem wir dieses Jahr noch weitere Messen in Wien und Eindhoven besuchen, unser Produkt weiterentwickeln und unseren ersten Launch vorbereiten.



*Das ESC.OWL vernetzt Start-ups

Cover Inga Israel
3 links Mona Neubaur, Ministerin für Wirtschaft, Industrie, Klimaschutz und Energie des Landes Nordrhein-Westfalen, Foto ©Land NRW/ Ralph Sondermann
3 rechts Prof. Dr. Rüdiger Kabst (wissenschaftlicher Leiter des TecUP) und Prof. Dr. Sebastian Vogt (Geschäftsführer des TecUP), Fotos ©TecUP/Max Zdunek
6/7 Schaubild ©TecUP/Lena Gold & Juliane Wetzler
13 Schaubild ©TecUP/Lena Gold & Juliane Wetzler
15/17 Dr. Johannes Velling, Leiter der Abteilung „Digitalisierung, Start-ups und Dienstleistungen" im Ministerium für Wirtschaft, Innovation, Digitalisierung und Energie des Landes NRW, Foto ©Ministerium für Wirtschaft, Industrie, Klimaschutz und Energie des Landes Nordrhein-Westfalen
18/19 Schaubild ©TecUP/Lena Gold & Juliane Wetzler
21 Standbild (https://www.fh-bielefeld.de/forschung/cfe) ©Fachhochschule Bielefeld/CFE
22/23 Abbildungen ©Fachhochschule Bielefeld/CFE
25/26 Foto ©Arthur Isaak
29 Illustration Inga Israel
31 Foto ©Universität Paderborn/Besim Mazhiqi
33 Foto ©TecUP/Max Zdunek
34 Abbildungen ©TrainOs
35 Foto ©TecUP/Max Zdunek
37 Foto ©SAY YES SAY CHEESE
38 Abbildung ©Steets
39 Foto ©Arthur Isaak
41 Foto ©Credular
42 Foto ©Foamdynamics
45 Foto ©Matchmap
46 Foto ©Chinkilla
47 links Foto ©Chinkilla
47 rechts Foto ©TecUP/Max Zdunek
48 Foto ©maxcluster
49 Foto ©TecUP/Vanessa Naumann
51 Foto ©TecUP/Lena Gold
52 Abbildung ©Synctive
53 Foto ©Synctive
55 links Abbildung ©Additive Marking GmbH
55 rechts Foto ©Additive Marking GmbH
56/57 Fotos ©Exatrek
58 Foto ©Universität Paderborn/Besim Mazhiqi
59 links Foto ©Dietmar Flach
59 rechts Foto ©OstWestfalenLippe GmbH
61 links Foto ©WES
61 rechts Foto ©Kai Uwe Oesterhelweg
64 Plakat ©TecUP/Juliane Wetzler
65 Bild 01 ©MWIKE
65 Bild 02 und Bild 03 ©TecUP
66 Bild 01 und Bild 02 ©Universität Paderborn/Besim Mazhiqi
66 Bild 03 ©TecUP
67 Bild 04 und Bild 05 ©TecUP
67 Bild 06 und Bild 07 ©Universität Paderborn/Besim Mazhiqi
68 Bild 01 ©Dietmar Flach
69 Bild 02 und Bild 04 ©Dietmar Flach
69 Bild 03 ©TecUP
69 Plakat ©TecUP/Juliane Wetzler
70 Plakat ©TecUP/Carola Pense
71 Bild 01 ©Sparkasse Paderborn-Detmold
71 Bild 02 und Bild 03 ©TecUP/Max Zdunek
73 Bild 01 und Bild 02 ©TecUP/Max Zdunek
74 Foto ©Stadt Paderborn
77 Bild 01 bis Bild 05 ©Universität Paderborn/Besim Mazhiqi
78 Foto ©TecUP
79 Foto ©TecUP
80 Foto ©Reinhard Rabenstein
83 oben Foto ©TecUP/Max Zdunek
85 Bild 01 bis Bild 05 ©TecUP/Max Zdunek
87 Illustration Inga Israel
90 Foto ©TecUP/Carola Pense
91 Foto ©TecUP/Vanessa Naumann
93 Foto ©Universität Paderborn/Besim Mazhiqi
94/95 Statistik ©TecUP/Arthur Hartel
97 Illustration Inga Israel
98 Illustration Inga Israel
98 Foto ©Arthur Isaak
100 Foto ©Arthur Isaak
101 Foto ©Arthur Isaak
102 Illustration Inga Israel
102 Foto ©Arthur Isaak
103 Fotos ©Arthur Isaak
104 Illustration Kristina Wedel
105 Bild 01 bis Bild 03 ©TecUP/Lennart Engel
105 Bild 04 ©TecUP/Lena Gold
106 Illustration Inga Israel
107 Bild 01 bis Bild 03 ©TecUP/Dominik Schäfer
108 Visualisierung_innen_agn Niederberghaus & Partner GmbH.jpg (agn Architekten Ingenieure Generalplaner)
109 oben Visualisierung_außen_2 agn Niederberghaus & Partner GmbH. jpg (agn Architekten Ingenieure Generalplaner)
109 Mitte Drohnenaufnahme 2_23.08.22_LIST Gruppe.pdf (LIST Gruppe)
109 unten Foto ©Universität Paderborn/Besim Mazhiqi
110/111 Illustrationen Inga Israel
112 Plakat ©TecUP/Juliane Wetzler
113 Illustration Inga Israel
115 unten Foto ©Frank Elschner Fotografie
118 Illustration Inga Israel
119 Foto ©Fachhochschule Bielefeld/CFE
121 Fotos ©Marie Pischel
122 Foto ©Patrick Pollmeier (paddelproduction) im Auftrag der FH Bielefeld
124 Foto ©OstWestfalenLippe GmbH
125 links Foto ©Digimenz
125 rechts Foto ©TecUP
127 links Foto ©Cargo Digital World AG
127 rechts Foto ©Warespace
129 Illustration Inga Israel
129 Anzeige ©ladeplan
130 SDGs_Chart.png (https://dgvn.de/ziele-fuer-nachhaltige-entwicklung) ©Deutsche Gesellschaft für die Vereinten Nationen e.V. (DGVN)
131 Megatrend-Map_2021_Logo.png (https://www.zukunftsinstitut.de/artikel/die-megatrend-map/) ©Zukunftsinstitut GmbH
132 Foto ©UFUNDI/Felix Budde
133 Foto ©UFUNDI/Thorben Scholz
135 Fotos ©Fachhochschule Bielefeld/CFE
136 Foto ©Henoch Derar
138/139 Fotos ©Mareen Baumeister
140/141 Fotos ©TecUP/Max Zdunek
143 Foto ©TecUP/Max Zdunek
144 Foto ©TecUP/Frederic Starmann
145 Anzeige ©assemblean
147 Dr. Thomas Reiher ©Hexagon AB
149 Foto ©chemstars.nrw
150 Anzeige ©KATMA CleanControl
153 Illustration ©Michael-Kevin Wolf Ward
155 Illustration Kristina Wedel
158 Illustration Kristina Wedel
161 Illustration Inga Israel
166 Illustration Kristina Wedel
167 Foto ©Sophia Cara Hahn
170 Grafik ©TecUP/Juliane Wetzler
171 Fotos ©VanSite
173 Illustration Kristina Wedel
175 Foto ©TecUP/Vanessa Naumann
177 Foto ©TecUP/Max Zdunek
179 Anzeige ©ClipHut

Universität Paderborn (TecUP)

Inhaltlich Verantwortliche
Prof. Dr. Rüdiger Kabst, Prof. Dr. Sebastian Vogt
E-Mail: info@tecup.de
Tel: 05251 – 60 2076

Die Universität Paderborn ist eine vom Land NRW getragene, rechtsfähige Körperschaft des öffentlichen Rechts. Sie wird durch die Präsidentin vertreten.
Die Präsidentin, Prof. Dr. Birgitt Riegraf
Adresse der Hochschule:
Universität Paderborn
Warburger Str. 100
33098 Paderborn
Telefon (Zentrale): 05251-60-0

Umsatzsteuer-Identifikationsnummer gemäß §27 a Umsatzsteuergesetz: DE811209907

Herausgeber
Das Technologietransfer- und Existenzgründungs-Center der Universität Paderborn

Chefredaktion
Lena Gold

Redaktionsleitung
Lena Gold

Redaktion
Carola Pense, Katharina Guth, Sumaya Islam, Vanessa Naumann

Autor:innen dieser Ausgabe
Alexander Syga, Arthur Hartel, Dr. Benjamin Krebs, Prof. Dr. Bernhard Wach, Britta Schattenberg, Carla Duitmann, Carola Pense, Carolin König, Catharina Vonnahme, Dominik Schäfer, Felix Braksiek, Felix Budde, Frederic-A. Starmann, Janina Prodöhl, Jannis Löbner, Jule Ries, Katharina Guth, Katharina Weßling, Larissa Rieke-Nutz, Dr. Lars Achterberg, Lea Hansjürgen, Lena Gold, Lennart Engel, Lisa Hönisch, Luana Scannella, Maike Niewind, Mareen Baumeister, Marieke Funck, Marina Kabst, Michael Wabiszczewicz, Mona Makebrandt, Niklas Wodausch, Olivia A. Koslick, Patrick Mehnert, Raven A. Braun, Prof. Dr. Rüdiger Kabst, Prof. Dr. Sebastian Vogt, Sergej Grunau, Sumaya Islam, Dr. Stefanie Pannier, Tasmia Kahn, Thomas Vieira, Thomas Weber, Tim Hosch, Tobias Rebert, Tosca Albrecht, Vanessa Naumann

Lektorat
Benjamin Böhme, Carola Pense, Catharina Vonnahme, Dr. Isabelle Milz, Isabelle Sonje, Juliane Wetzler, Katharina Guth, Katharina Weßling, Larissa Rieke-Nutz, Lena Gold, Maike Niewind, Marina Kabst, Michael Wabiszczewicz, Mona Täuber, Nadine Holste, Niels Fliedner, Prof. Dr. Rüdiger Kabst, Prof. Dr. Sebastian Vogt, Sumaya Islam, Dr. Stefanie Pannier, Thomas Weber, Tosca Albrecht, Vanessa Naumann

Produktionsleitung
Lena Gold

Grafik
studio lindhorst-emme+hinrichs, Berlin

Titelillustration
Inga Israel

Illustrationen
Inga Israel, Kristina Wedel, Michael-Kevin Wolf Ward

Erscheinungsweise
Jährlich, Erscheinungstermin Dezember 2022

Druckauflage 6.000 Exemplare
Druck mediaprint solutions GmbH
Papier Umschlag: 300 g/m² Enviro pure, Inhalt: 120 g/m² Enviro pure

Verantwortungsbewusst
Verantwortungsbewusstsein bedeutet für uns, einen positiven Impact zu haben. Deshalb haben wir uns für ein nachhaltiges, klimaneutrales Druckprodukt entschieden. Das Magazin besteht aus 100 Prozent Altpapier und ist ausgezeichnet mit den folgenden Zertifikaten: Cradle to Cradle Certified® Silver; FSC® Recycled, EU Ecolabel (Euroblume). Die eingesetzten Biofarben enthalten vom Grundsatz her keine Mineralöle, sondern sind auf Basis nachwachsender Rohstoffe hergestellt.

Klimaneutral Druckprodukt ClimatePartner.com/53446-2208-1003

FSC RECYCLED Papier FSC® C013205

Für die Richtigkeit der Veröffentlichungen kann trotz Prüfung durch die Redaktion vom Herausgeber keine Haftung übernommen werden. Ohne ausdrückliche schriftliche Genehmigung des Herausgebers darf kein Teil dieser Publikation in irgendeiner Form reproduziert oder unter Verwendung elektronischer Systeme verarbeitet, vervielfältigt oder verbreitet werden.

© Copyright 2022 Das Technologietransfer- und Existenzgründungs-Center der Universität Paderborn

„Wenn deine Träume dich nicht erschrecken, sind sie zu klein.“

Richard Branson

Sei mutig! Wir freuen uns, dich bald zu sehen.


UNIVERSITÄT PADERBORN
FH Bielefeld
University of
Applied Sciences
TH OWL
TECHNISCHE HOCHSCHULE
OSTWESTFALEN-LIPPE
UNIVERSITY OF
APPLIED SCIENCES
AND ARTS
EXZELLENZ
START-UP
CENTER
NORDRHEIN-WESTFALEN
UNI PADERBORN
TH OWL
FH BIELEFELD