

START-UP CAMPUS OWL

DAS GRÜNDUNGSMAGAZIN DES EXZELLENZ START-UP CENTER.OWL



**VISION.
FREIHEIT.
INNOVATION.
LEIDENSCHAFT.
VERANTWORTUNG.**



Wissens- und Technologietransfer durch Hochschulausgründungen

Hochschulen sind Teil der Gesellschaft, indem sie einerseits Impulse für Lehre und Forschung aufnehmen, andererseits wissenschaftliche Erkenntnisse in die Gesellschaft tragen. Ein ganzheitlicher Wissens- und Technologietransfer – zu dem auch die Gründungsförderung zählt – leistet einen Beitrag zur nachhaltigen Innovations- und Zukunftsfähigkeit. Nicht zuletzt durch den Gründungsradar wird aufgezeigt, welcher wichtige Anteil Hochschulen an der Initiierung und Unterstützung gerade von innovationsbasierten Start-ups zukommt. Das Potential an transferrelevanten Forschungserkenntnissen gepaart mit engagierten und hochqualifizierten Menschen bildet eine bedeutende Quelle für Unternehmens- und Beschäftigungswachstum in der Region und darüber hinaus. Um dieses Potential zu heben, bedarf es des Aufbaus eines hochschulweiten Gründungsökosystems, einer starken Vernetzung und einer gelebten Gründungskultur. Hier setzt das Exzellenz Start-up Center.NRW (ESC.NRW) an, indem es den geförderten Hochschulen ermöglicht, die Aktivitäten der Sensibilisierung, Qualifizierung und Unterstützung von Gründer:innen fokussiert auszubauen und zu profilieren.

Wir bedanken uns beim Land NRW und insbesondere beim MWIDE für die Förderung des ESC.OWL, bei unseren Partnern für ihren Zuspruch und ihre Zusammenarbeit, bei den Hochschulleitungen und Hochschulangehörigen für ihre Unterstützung sowie bei allen derzeitigen und zukünftigen Gründer:innen für ihre Begeisterungsfähigkeit, ihren Mut und ihre Entschlossenheit etwas Besonderes zu leisten, nämlich ihre Idee in ein reales Gründungsvorhaben umzusetzen.

Wir freuen uns sehr, gemeinsam mit unseren Partnern im Gründungsökosystem OWL die Zukunft zu gestalten.

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



Hochschulen als Zentren dynamischer Start-up Ökosysteme

Das alte Sprichwort vom Erfolg, der mit den Tüchtigen sei, trifft bei den engagierten Akteuren des Technologietransfer- & Existenzgründungs-Centers der Universität Paderborn (TecUP) die Realität. So ist rund um das TecUP ein Gründerökosystem entstanden, das weit über die Grenzen der Region bekannt ist. In Ostwestfalen-Lippe hat man früh erkannt, dass aus exzellenter Forschung exzellente Ideen entstehen können – und genau diese innovativen Geschäftsideen wollen wir finden, die klugen Köpfe dahinter unterstützen. Als Landesregierung fördern wir das TecUP als eines von sechs Exzellenz Start-up Centern in Nordrhein-Westfalen, um interdisziplinäre Gründungsaktivitäten aus den ostwestfälischen Hochschulen zu stärken. Die gelebte Vernetzung von Wirtschaft, Wissenschaft, Start-ups, Verwaltung und Gesellschaft ist dabei ein wirksamer Innovationstreiber. Die Exzellenz Start-up Center.NRW sind ein wichtiger Baustein unseres ambitionierten Ziels, Nordrhein-Westfalen bis 2025 in die Top 10 der führenden Start-up-Regionen in Europa zu führen.

In dieser Zeitschrift zeigt das TecUP, welchen Beitrag Hochschulen bei der Entwicklung und Förderung von Start-ups leisten können – als Inkubatoren, die den richtigen „Nährboden“ für den Wissenstransfer und seine Unterstützung bereithalten. Die Informationen und Gründergeschichten auf den folgenden Seiten mögen Motivation fördern und Vorbild geben. Bei der Lektüre wünsche ich in diesem Sinne viel Freude und jede Menge Inspiration.

Beste Grüße

Prof. Dr. Andreas Pinkwart
Minister für Wirtschaft, Innovation, Digitalisierung und Energie

INTRO

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

Team 8

EXZELLENZ START-UP CENTER.OWL

Exzellenz Start-up Center.OWL 12
Leuchtturm für Gründungsvorhaben

garage33 14
Das Gründungsquartier der Universität Paderborn

Unsere Bereiche 16
Das garage33-Team stellt sich vor

Unsere Formate 20
Ein breites Angebot für Gründende und
Gründungsinteressierte

Center for Entrepreneurship – CFE 24
Gründungsförderung an der FH Bielefeld

TH OWL 26
Kleine Hochschule mit diversen Perspektiven

OWL-weite Gründungsunterstützung 28
Innovationslabor OWL, Technologiefonds OWL,
Business Angels Netzwerk OWL

ERFOLGSSTORIES

Vom Tutor zum CEO 30
StudyHelp auf ihrem Weg zum »Amazon für Bildung«

**Wissenschaftler revolutionieren
die Lackindustrie** 32
Die innovative wasser- und schmutzabweisende
Oberflächenbeschichtung von Nanodots Waterline

Automatisierung einfacher zugänglich machen ... 34
Unchained Robotics befreit die industrielle
Automatisierungstechnik von statischen Strukturen

Digitaler Wandel in der Logistikbranche 35
Cargoboard demonstriert, wie die Spedition von
morgen aussieht

Industrielle Cybersicherheit 37
DEVITY entwickelt anwendungsfreundliches Gesamt-
konzept für die IT-Sicherheit in der Industrie 4.0

**Agiles Projektmanagement nach der
Scrum-Methode** 38
edelsprint bündelt jahrelange Forschungsarbeit in
einem Onlinetool

Fluch und Segen zugleich 40
Teburio: Fortschritte und Rückschläge in der
Gastronomiebranche

Die Psychotherapie der Zukunft 42
PsyCurio im Kampf gegen die Stigmatisierung
psychologischer Erkrankungen

Produktion neu gedacht 44
assemblean entwickelt die zukünftige Infrastruktur der
digitalen Produktion

Every place has a story 46
Individuelle Reiseerlebnisse, unentdeckte Orte und
authentische Geschichten mit SUYUH

Airbnb für Camper 48
VanSite bietet mit einem Online-Portal naturnahe
Stellflächen an

Gutes Karma 50
Purpose als Prinzip: Wie die junge Agentur
The Trailblazers mit Haltung durch die Decke geht

**Momontum – Naivität trifft gesunden
Menschenverstand** 52
Wie die richtige Mischung frei, kreativ und
erfolgreich macht

Ausgezeichnet! 53
Erfolge unserer Teams

TOP TALENT PROGRAMM

TOP TALENTS 2021 54
Ein neues Programm zur Potenzialentfaltung
für herausragende Köpfe

Einblicke in die Start-up Welt 57
Ein Interview mit TOP TALENT Jule Ries

CORPORATE ENTREPRENEURSHIP

Gelebte Innovationskultur 59

Der MVP-Gedanke als Paradigmenwechsel 60
Thilo Pahl über die Partnerschaft mit der garage33

UNTERNEHMER:INNEN NETZWERK

Warum Engagement sich lohnt 62
Dr. Elke Radeke über Engagement, Mentoring und
die Arbeit mit jungen Innovator:innen

FEMALE ENTREPRENEURSHIP

Women up! 64
Unternehmerinnengeist fördern

Hakaya – wie aus einer Geschichte viele werden 66
Eine Wirtschaftswissenschaftlerin aus Syrien baut eine
Plattform für integrative Kinderhörbücher auf

Über den Mut, sich seine Stärken einzugestehen 68
Start-up Advisor, Coach und CEO bei Gipfelstürmer Inga
Steuwe im Interview

SOCIAL ENTREPRENEURSHIP

**Social Entrepreneurship oder soziales
Unternehmertum** 72
Was verbirgt sich dahinter?

Mehr Platz für Impact 74
Was Social Entrepreneur:innen in OWL brauchen

**Leuchtturm-Projekt im Bereich
der Nachhaltigkeit** 76
Wie mykori soziales Engagement verstärkt

Können wir die Klimaziele erreichen? 78
Jona Vogel, Mitgründer von Enervate, im Interview

Lesson: PropTech 80
Beginn eines neuen Zeitalters des Immobiliengewerbes

TRANSFERSCOUTING

Von der Wissenschaft zum Start-up 81
Wie Transferscouting schlummerndes Gründungspotenzial
zum Leben erweckt

Evidence 2 go 84
Wissenschaft zum Mitnehmen

ZAHLEN, DATEN, FAKTEN 86

**LEUCHTTURM FÜR
GRÜNDUNGSVORHABEN**

Wir ziehen um! 88
Start-up Campus OWL – ein neues Zuhause für
Gründende, Innovator:innen und Kreative

Prototyping im Maker Space 92
Lennart Engel über den zukünftigen Maker Space

HOW TO START UP

Kolumne: Warum sich gründen lohnt 95
Max Erdmann, Gründer von Vaira

Gründer:innen Hacks by TecUP 96
Das kleine 1x1 für Gründer:innen

10 gute Gründe für's Gründen 99

Start-up Wettbewerbe 100

Zwischen Bart-Öl, Mate-Tee und Krücken 101
Ein Morgen im Leben des jungen Start-ups steets.

Fuckups und Learnings 102
Tristan Niewöhner über Misserfolge und Rückschläge

Wie wird man Studentpreneur? 104
Lucas Josefiak über den Weg vom Studium
zur Gründung

New Work 106
Gründer:innenumfrage zum Thema Homeoffice

LIEBLINGE

Bücher, Magazine, Podcasts 108

Upcoming Events 112

Unnützes Wissen 113

Impressum 114

Das Start-up Ökosystem des ESC.OWL

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

TEXT PROF. DR. RÜDIGER KABST, SCHAUBILD JULIANE WETZLER, YELDA YILDIZ, LENA GOLD
 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 Forschungserkenntnis-

se 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.

HOCHSCHULGRÜNDUNGSSZENE



GRÜNDUNGSSZENE



CORPORATE ENTREPRENEURSHIP NETZWERK



START-UPS



EXZELLENZ START-UP CENTER NORDRHEIN-WESTFALEN

DAS EXZELLENZ START-UP CENTER.OWL



RISIKOKAPITAL



VERNETZUNG & FÖRDERUNG



FORSCHUNG



garage33 Team UPB



ANTON VEYNSHTER
Techcoach und Enabler



ARTHUR HARTEL
Leiter Gründungscoaching



DR. BENJAMIN KREBS
Projektleiter
PURE & Lehre



MARIEKE FUNCK
Projektmitarbeiterin
Corporate Entrepreneurship
& Vernetzung



MARINA KABST
Drittmitteladministration
& Controlling



MAX ZDUNEK
Foto- und Videograf



NADINE HOLSTE
Qualifizierung /
Top Talent Programm



NICOLE SATZINGER
Transferscout
Naturwissenschaften



CARLA DUITMANN
Netzwerkmanagerin



CAROLA PENSE
Veranstaltungsmanagerin



**CATHARINA
VONNAHME**
Gründungscoach



**DR. COLIN
WOOLDRIDGE**
Projektmitarbeiter
PURE & Lehre



DIRK LEFFRANG
Transferscout
Wirtschaftswissenschaften



NIKLAS BÄUERLE
Assistent
Marketing & Coaching



**PROF. DR.
OLIVER MÜLLER**
Gründungsbotschafter
Wirtschaftswissenschaften



OLIVIA KOSLICK
Assistentin Top Talent
Programm



PATRICK DE FEHR
Transferscout
Kulturwissenschaften



PATRICK MEHNERT
Qualifizierung /
TecUP Academy



DOMINIK NÖSNER
Projektmitarbeiter Corporate
Entrepreneurship &
Vernetzung



DOMINIK SCHÄFER
Crew Maker Space



FELIX BUDDE
Assistent
Forschung & Lehre



FREDERIC STARMANN
Qualifizierung /
TecUP Academy



HARRY NIMZ
Qualifizierung /
TecUP Academy



RAVEN BRAUN
Assistent
Forschung & Lehre



ROBIN MENNE
Administration &
Maker Space



**PROF. DR.
RÜDIGER KABST**
Wissenschaftlicher Leiter



**PROF. DR.
SEBASTIAN VOGT**
Geschäftsführer



SLAWA TOMLIN
Projektleiter Corporate
Entrepreneurship &
Vernetzung



HENDRIK HOFFMANN
Projektmitarbeiter Corporate
Entrepreneurship &
Vernetzung



DR. ISABELLE MILZ
Leiterin Transferscouting



**PROF. DR.-ING.
J. CHRISTOPH SCHEYTT**
Gründungsbotschafter
Elektrotechnik, Informatik
und Mathematik



**PROF. DR.
JOCHEN BAUMEISTER**
Gründungsbotschafter
Naturwissenschaften



JULIANE WETZLER
Assistentin
Marketing & Grafikdesign



SUMAYA ISLAM
Projektmitarbeiterin
PURE & Lehre



**PROF. DR.
SVEN LINDBERG**
Gründungsbotschafter
Kulturwissenschaften



THERESA HUCK
Administration & IT



**PROF. DR.
THOMAS TRÖSTER**
Gründungsbotschafter
Maschinenbau



TIM HOSCH
Gründungscoach



KATHARINA GUTH
Gründungscoach



KATHARINA WESSLING
Projektmitarbeiterin
Corporate Entrepreneurship
& Vernetzung



KIAN MALUCHA
Gründungscoach



DR. LARS ACHTERBERG
Leiter Qualifizierung



LEA HANSJÜRGEN
Leiterin Transferscouting
(Elternzeitvertretung)



TOBIAS REBERT
Gründungscoach



VANESSA NAUMANN
Marketing Managerin
Social Media



YELDA YILDIZ
Assistentin
Transferscouting &
Marketing



LENA GOLD
Marketing Managerin
PR und Grafik



LENNNART ENGEL
Leiter Maker Space



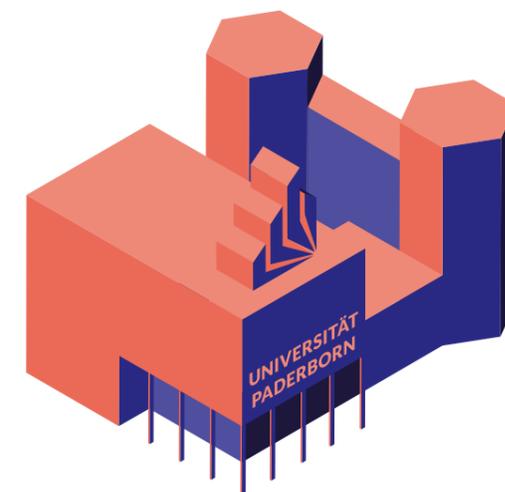
LIANG WU
Transferscout
Elektrotechnik, Informatik
und Mathematik



LISA HÖNISCH
Kaufm. Qualitäts- &
Gebäudemanagerin



MALTE DREYER
Transferscout
Maschinenbau



CFE Team FH Bielefeld



MARTIN KALIS
Coaching



NIKOLAS ROLF
Sensibilisierung & Scouting



PROF. DR. TIM KAMPE
Leitung



PROF. DR. UWE RÖSSLER
Leitung



PROF. DR. BERNHARD WACH
Leitung



LILL BRETZ
Ideengenerierung & Ideenvalidierung



LUKAS GAWOR
Coaching & Finanzierung



PHILIPP KORTE
Projektmanagement & Marketing



DR. STEFANIE PANNIER
Transferscouting & Coaching



THERESA NERLICH
Entrepreneurship Education / Qualifizierung

Team TH OWL



IMKE WEISHAUPT
Accelerator Food (EXIST)



JANNIS STADTMANN
Innovieren und Gründen
- berufliche Bildung Campus Detmold (InnoVET)



NIELS HENDRIK FLIEDNER
Accelerator IoT (EXIST)



PAULINE KLEMME
Leitung Inkubator (EXIST) & Transferscout für die Kreativ- und Kulturbranche (ESC.OWL)



SAURAV BORBORAH
Inkubator IoT (EXIST)



SERGEJ GRUNAU
Leitung Accelerator (EXIST) und iA Lab (StartUpLab@FH)



THOMAS WEBER
iALab Technik (StartUpLab@FH)



THOMAS SCHELLENBERG
Gründungscoach Höxter



TOSCA ALBRECHT
Gründungscoach / Leitung (StartUpLab@FH) und Transferscout für die Kreativ- und Kulturbranche (ESC.OWL)



DR. ZIAD ZAKI MAHAYNI
Vertretungsprofessur Culture and Creative Entrepreneurship



DU HAST DAS ZEUG ZUM GRÜNDEN!



garage33.de

Exzellenz Start-up Center.OWL

Leuchtturm für Gründungsvorhaben in der digitalen Transformation

TEXT LENA GOLD GRAFIK JULIANE WETZLER

Mit wissenschaftlichen Erkenntnisgewinnen geht oftmals ein bedeutender gesellschaftlicher Mehrwert einher, dennoch fließen Forschungserkenntnisse noch immer zu selten in greifbare Produkte oder Dienstleistungen. Um die Start-up-Kultur an den Hochschulen weiter voranzutreiben und zu stärken, rief das Ministerium für Wirtschaft, Innovation, Digitalisierung und Energie des Landes Nordrhein-Westfalen die Initiative für mehr Gründungen aus Hochschulen ins Leben: 2018 wurde der bislang einmalige Förderwettbewerb »Exzellenz Start-up Center.NRW« mit einer Fördersumme von insgesamt 150 Millionen Euro ausgelobt. Im Januar 2019 wurden wir durch eine Expert:innen-Jury um Prof. Dr. Aderas Pinkwart, Wirtschaftsminister des Landes NRW, als eines von insgesamt sechs Exzellenz Start-up Center.NRW (ESC.NRW) ausgewählt.

Act local, shine global

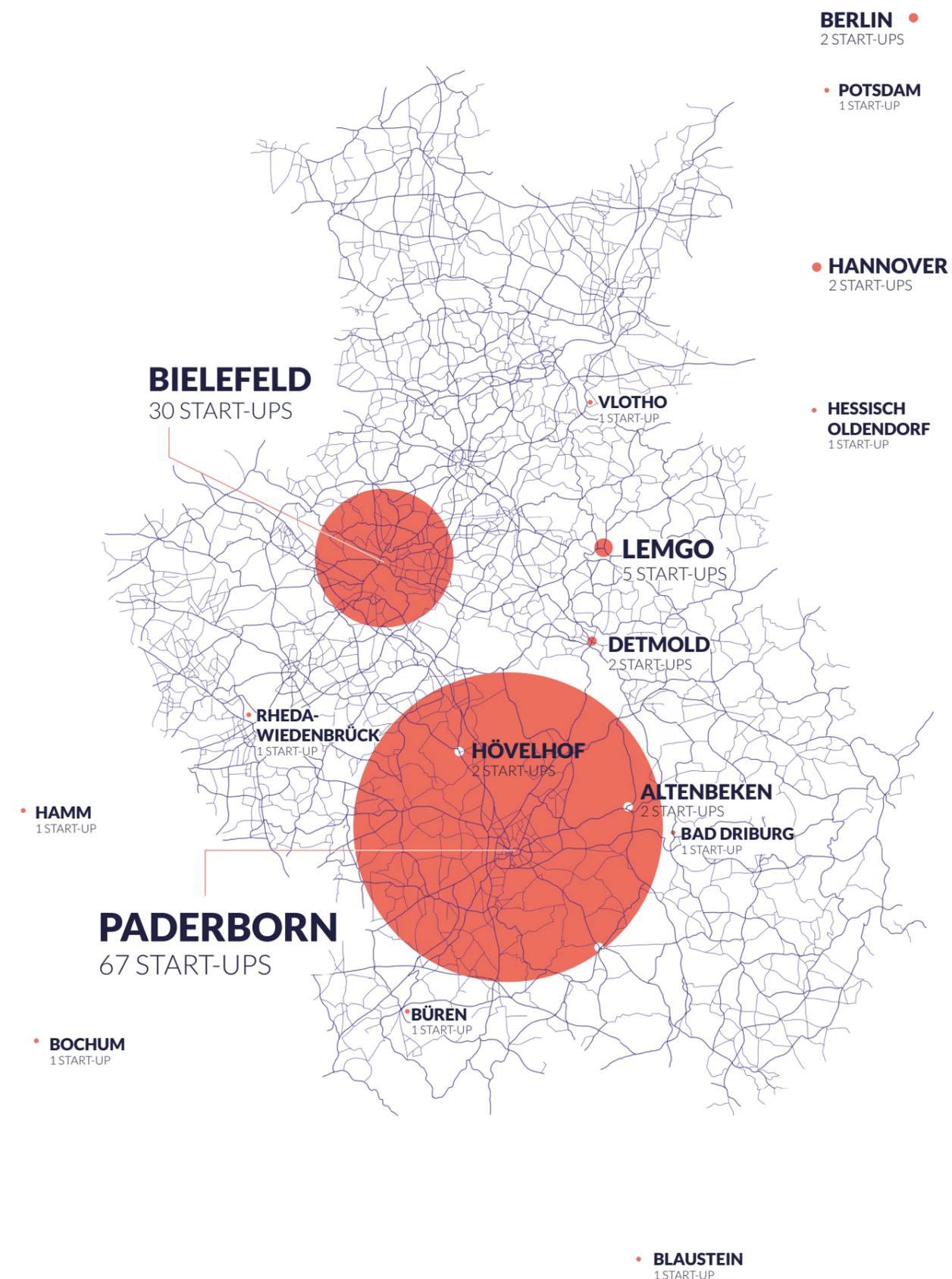
Als Universität Paderborn, in deren Leitbild die Gründungsförderung fest verankert ist, bieten wir durch starke strategische Konzepte und bereits bestehende Strukturen zur Förderung der Forschungsexzellenz hin zu einer Gründungsexzellenz die ideale Basis zum Aufbau eines Exzellenz Start-up Centers in Ostwestfalen-Lippe. Wir unterstützen bereits seit vielen Jahren junge 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 ausgebaut und 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). Vor allem soll die Zahl der B2B-Gründungen in enger Kooperation mit der

Wissenschaft und der technologieorientierten Wirtschaft in der Region Ostwestfalen-Lippe erheblich gesteigert werden.

Gemeinsam ans Ziel

Um dieser Herausforderung gerecht zu werden, haben wir nicht zuletzt die Fachhochschule Bielefeld (FH Bielefeld) und die Technischen Hochschule Ostwestfalen-Lippe (TH OWL) in das Projekt integriert. Durch die Bündelung unserer Kompetenzen wird das Start-up-Ökosystem nachhaltig gestärkt, sodass die gesamte Gründungsregion OWL von dem Projekt profitiert. Gemeinsam sensibilisieren wir unsere jungen Wissenschaftler:innen für unternehmerisches Denken und Handeln und unterstützen die Ideengebernden 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 vorantreiben. 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 durch den Aufbau eines Maker Space als Zugang zu Prototyping-Kapazitäten sollen uns näher an unser Ziel bringen.

Wie die Gründungsförderung im Einzelnen in der garage33 der Universität Paderborn und an unseren Partnerhochschulen aussieht, erfährst du auf den folgenden Seiten.



garage33

Das Gründungsquartier der Universität Paderborn

TEXT LENA GOLD GRAFIK JULIANE WETZLER

Das Technologietransfer- und Existenzgründungs-Center der Universität Paderborn (TecUP) setzt sich bereits seit 2014 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 Ideengebernden Wege in die Selbstständigkeit aufgezeigt. Die Teilnehmenden unseres Inkubationsprogramms treiben ihre wissens- beziehungsweise technologiebasierten Gründungsideen proaktiv voran und überzeugen mit Originalität und Innovationsgrad – echte »Start-up Ideen« also. In 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.

Die Vision war und ist, Paderborn als Top-Standort für junge High-Tech-Wachstumsunternehmen und innovationsbasierte Start-ups aus Universität, Dienstleistung und Industrie zu etablieren. Durch die Kooperationsaktivitäten wurden so neue Möglichkeiten für die Start-up-Szene Paderborns und die gesamte Gründungsregion OWL geschaffen und die Kompetenzen und Stärken der Region strategisch gebündelt. Aufgrund der zukunftsweisenden Ausgangsbasis in der hochschulweiten Gründungsförderung zählen wir heute zu einem von insgesamt sechs vom Land Nordrhein-Westfalen geförderten Exzellenz Start-up Center.NRW.

Denkoase und Gründungsinkubator

Im Freiraum der garage33 setzt das TecUP nicht nur auf eine gute Vernetzung und den Austausch zwischen Gründer:innen und gestandenen Unternehmer:innen, sondern auch auf den Zugang zu Wachstumskapital – so etwa über den hier ansässigen und vom TecUP mitinitiierten Technologiefonds OWL oder auch das Business Angels Netzwerk OWL (BAN.OWL). Rund um die garage33 ist mittlerwei-

le ein starkes und stetig wachsendes Netzwerk aus Business Angels, Investor:innen, Förderern und Partnern entstanden. Im Event- und Coworking-Space haben Start-ups im Paderborner Gründungsinkubator eine ideale Infrastruktur, um ihre Gründungsidee bis zur Marktreife zu entwickeln. Wir bieten jungen Gründenden weit mehr als nur kostenlose Büroflächen: Neben der räumlichen Grundausstattung profitieren die Start-ups von individuellen Coaching-Gesprächen, in denen grundlegendes Methodenwissen rund um das Thema Gründung wie die Erstellung eines Businessplans, die Marktrecherche sowie zahlreiche weitere gründungsspezifische Inhalte vermittelt werden. Auch bei Anträgen für Landesprogramme wie das Gründerstipendium.NRW und START-UP transfer.NRW sowie für EXIST-Bundesprogramme beraten und unterstützen wir unsere Teams. Durch die Teilnahme an Coaching-Gesprächen, Workshops oder auch Vorlesungen müssen unsere Teams ihr Engagement immer wieder unter Beweis stellen. Zugleich bietet die garage33 gestandenen Unternehmen ein Innovationsquartier, um gemeinsam mit jungen Ideengebernden disruptive Geschäftsmodelle zu entwickeln. Eine Win-win-Situation für beide Seiten, denn die Region OWL ist stark vom Mittelstand geprägt und eines der Powerhouses der deutschen Wirtschaft, die von neuen Impulsen und Innovationen besonders profitieren kann.

Ein wachsendes und aktives Start-up-Ökosystem

Die Region Ostwestfalen-Lippe ist auf dem besten Weg, eine Start-up Spitzenregion zu werden. Die exzellente Förderung von Hochschulausgründungen in OWL spiegelt sich



Foto (TecUP): Die Arena der garage33

im Wachstum des Start-up-Ökosystems wider. Mit über 250 Ausgründungen und mehr als 10.000 hierdurch geschaffenen Arbeitsplätzen, top Platzierungen in Gründungsrankings und Förderprogrammen, als zentraler Standort OWL-weiter Gründungsprogramme sowie dem Innovationsquartier garage33 als Leuchtturm für Start-ups und Corporate Entrepreneurship, bietet die Universität Paderborn die ideale Basis zum Aufbau eines Exzellenz Start-up Centers in OWL. Als nächster großer Wachstumsschritt werden wir Anfang 2023 ein neues Gebäude beziehen. Der Start-up Campus OWL soll mit seiner besonderen Ausrichtung die neue Heimat für Gründer:innen werden. Wir freuen uns auf alles, was noch kommt!

Relaunch von UniConsult zu TecUP

Betreuung von fünf Teams
19/05/2014

Geburtsstunde der garage33

Auf Initiative der Stadt Paderborn, Paderborn überzeugt. e.V. und der Universität Paderborn
05/12/2016

Gründung des Business Angels Netzwerk OWL

BAN.OWL
JULI 2017

Exzellenz Start-up Center.NRW

Förderung durch das Land NRW
JANUAR 2019

Universität Paderborn unter den Top 5 beim NRW Startup Monitor 2020

DEZEMBER 2020

Umzug in das neue Gründungszentrum Start-up Campus OWL

ANFANG 2023

Start des dreijährigen Projekts it's owl

UG Unternehmensgründungen fördern
01/07/2014

Gründung des Technologiefonds OWL

Zugang zu Wagniskapital
MAI 2017

Eröffnungsfeier der garage33

Im Technologiepark 8
17/05/2017

Innovationslabor OWL

offizieller Startschuss für das dreijährige Projekt
OKTOBER 2017

Akzelerator.OWL

offizieller Startschuss für den Start-up Campus
02/07/2020

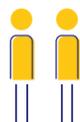
Spatenstich des Start-up Campus OWL

ANFANG 2022

Unsere Bereiche

Strukturen der Gründungsförderung an der Universität Paderborn mit handelnden Personen und Aufgabenfeldern im Rahmen des ESC.OWL, Forschung und Lehre sowie Corporate Entrepreneurship

Wissenschaftliche Leitung & Geschäftsführung



Teammitglieder
Rüdiger, Sebastian

Teamalter 92 Jahre

Teamgröße 373 cm

Was machen wir?

Als Kopf des Teams stehen wir in der Verantwortung, TecUP/ die garage33 in die richtigen Wege zu leiten, um gemeinsam Großes zu schaffen. Unser Aufgabenfeld ist sehr vielfältig, dabei sind zwei unserer große Aufgaben, Strukturen zu schaffen und auszubauen sowie Visionen für TecUP und die garage33 zu entwerfen. Natürlich haben wir auch immer ein offenes Ohr für unsere Mitarbeiter:innen, Gesellschaft und Politik. Wir sehen uns als Bindeglied zwischen der Wissenschaft und Praxis und als Lobbyisten für Gründer:innen.

Unsere Superpowers

Durchhaltevermögen

Was uns besonders gut an unserer Arbeit gefällt

Viele engagierte Menschen mit unterschiedlichsten Stärken und einem großen Drang, die gründungsfreundliche Hochschule von morgen zu schaffen.

Unser Ziel

Die Region OWL und die Universität Paderborn zu einem leuchtenden Start-up-Hot-Spot auszubauen.

Administration



Teammitglieder
Marina, Robin, Theresa

Teamalter 95 Jahre

Teamgröße 525 cm

Was machen wir?

Wir sind die erste Anlaufstelle für alles, was mit Administration und IT zu tun hat.

Unsere Superpowers

Allwissenheit

Was uns besonders gut an unserer Arbeit gefällt

In unserem Team sind unterschiedliche Kompetenzen gebündelt, sodass wir für jede administrative Frage eine Antwort finden. Die unterschiedlichen Bereiche und Gründungsteams machen die Arbeit abwechslungsreich – manchmal kurios, aber immer spannend.

Unser Ziel

Den Laden am Laufen halten!

Maker Space & Start-up Campus OWL



Teammitglieder
Dominik, Lennart, Lisa

Teamalter 85 Jahre

Teamgröße 520 cm

Was machen wir?

Wir planen und gestalten das neue »Zuhause« der garage33, inklusive des zukünftigen Maker Space als Werkstatt- und Maschinenparadies auf dem neuen Start-up Campus. Hier entstehen innovative, kreative Räumlichkeiten für alle garage33-Mitarbeiter:innen, Gründungsteams, Kooperationspartner:innen und Studierende. Im Maker Space dreht sich alles um das Schaffen bester handwerklicher Möglichkeiten, professioneller Betreuung und eines kreativen Umfeldes für das Prototyping unserer Gründenden. Auf knapp 7.000 m² gibt es zukünftig jede Menge Platz zum Kreativsein, Austausch, Mitdenken und für Inspiration. Von Event-Räumen mit je 200 m² über eine Vielzahl von nigelnagelneuen Büros bis hin zu Co-Working-Flächen und vielem mehr bietet der Start-up Campus alles, was das Gründer:innen-Herz begehrt. Der Maker Space wird aus mehreren Werkstätten bestehen (z. B. für Metall, Holz, CNC Metallfräsen, 3D-Druck, Elektronik, IIoT) und somit allen Teams in unterschiedlichen Entwicklungsphasen tolle Möglichkeiten zum Entwickeln, Fertigen und Testen eigener Prototypen bieten.

Unsere Superpowers

Mit den Händen denken & kreativen Arbeitsplatz schaffen!

Was uns besonders gut an unserer Arbeit gefällt

Wir finden es wunderbar, mit dem Start-up Campus und dem Maker Space direkt die zukünftigen Möglichkeiten der garage33 mitzugestalten, nebenbei auch jetzt schon mit einzelnen Gründungsteams an ihren Prototypen zu arbeiten und ihren innovativen Ideen Raum zu verschaffen.

Unser Ziel

Für alle Gründer:innen Platz und Angebote zum Mitdenken, Ausprobieren, Gestalten und Ideenverwirklichen schaffen.

Gründungscoaching



Teammitglieder
Arthur, Cathi, Kati, Kian, Niklas, Tim, Tobi

Teamalter 224 Jahre

Teamgröße 1.260 cm

Was machen wir?

»Enabling the creators of our future« Wir geben dir Feedback zu deiner Gründungsidee und helfen und befähigen dich mit unserem Wissen und coolen, nützlichen Tools, eigene Gründungsideen zu entwickeln, sie zu optimieren und einen Businessplan zu erstellen. Wir vernetzen dich, zeigen dir neue Methoden und geben Hilfestellung für die Finanzierung deines Vorhabens. Durch das Coaching wirst du in deinem Gründungsprozess begleitet und animiert, deine Komfortzone zu verlassen und mutig zu sein.

Unsere Superpowers

Wir sind die Schnittmenge aus Analytik, Empathie & Humor.

Was uns besonders gut an unserer Arbeit gefällt

Es ist grandios, so viele interessante Menschen und Ideen im Coaching kennenzulernen, die Großes vorhaben, sich für ihre Träume einsetzen und mit ihren Ideen einen Mehrwert für die Gesellschaft bringen.

Unser Ziel

Wir möchten dich unterstützen, deine Idee zu verwirklichen und dabei neue Perspektiven einzunehmen, um deine Idee zum Fliegen zu bringen.

Transferscouting



Teammitglieder

Dirk, Isabelle, Lea, Liang, Malte, Nicole, Patrick, Yelda

Teamalter 257 Jahre

Teamgröße 1.403 cm

Was machen wir?

Mit unserem ständig wachsenden Team sind wir immer und überall auf der Suche nach den neuesten und innovativsten Gründungsideen an der Uni Paderborn. Jeder ist herzlich willkommen! Von einer losen Idee bis hin zum ausgereiften Konzept – wir sind für jede:n die richtigen Ansprechpartner:innen. Mit unseren neuen Angeboten speziell für Doktorand:innen und Forschende bieten wir spannende Möglichkeiten, mit den eigenen Forschungsergebnissen Start-up-Luft zu schnuppern und damit vielleicht sogar ein eigenes Unternehmen zu gründen.

Unsere Superpowers

Immer ein offenes Ohr & Neugierde

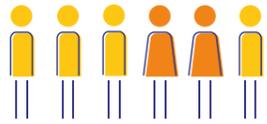
Was uns besonders gut an unserer Arbeit gefällt

Unser Gründungsökosystem steht niemals still! Wir lieben und leben den Spirit der garage33 und das kreative Umfeld, in dem wir uns tagtäglich bewegen dürfen. Auf unserer Suche nach den neuesten Ideen begegnen wir den spannendsten Persönlichkeiten und neuesten Innovationen aus allen Fakultäten.

Unser Ziel

Wir möchten dir helfen, deine individuelle Gründungsvision und -idee Wirklichkeit werden zu lassen.

Qualifizierung



Teammitglieder

Frederic, Harry, Lars, Nadine, Olivia, Patrick

Teamalter 167 Jahre

Teamgröße 1.076 cm

Was machen wir?

Wir helfen dir, spannende neue Ideen zu entwickeln, vermitteln die nötigen Fähigkeiten und Werkzeuge und unterstützen dich so bei der Realisierung deiner Träume. Ob du Student:in, Doktorand:in oder Forscher:in bist, ob du (noch) keine, eine grobe oder schon eine ausgereifte Idee hast; wir haben das richtige Angebot für dich. Denn das ist unsere Mission: Wir entwickeln und realisieren Qualifizierungsprogramme, Workshops und Veranstaltungen, um gemeinsam mit dir deine Ideen in die Tat umzusetzen.

Unsere Superpowers

Spirit & Skills for Exploration

Was uns besonders gut an unserer Arbeit gefällt

Was gibt's Schöneres, als mit den unterschiedlichsten talentierten Menschen neue Horizonte zu entdecken, die neuesten Insights aus Theorie und Praxis zu vermitteln und Innovation in den verschiedensten Bereichen entstehen zu sehen.

Unser Ziel

Know-how, Inspiration, Freiheit und Mut für die Gestalter:innen der Zukunft!

Marketing, Netzwerk, Events



Teammitglieder

Carla, Carola, Juliane, Lena, Max, Vanessa, Yelda

Teamalter 197 Jahre

Teamgröße 1.188 cm

Was machen wir?

Wir haben unsere Finger überall im Spiel, denn alles was die garage33 tut, muss kommuniziert werden. Getreu dem Motto: Tue Gutes und sprich darüber. Wir sprechen darüber in Presse und sozialen Medien, mal mit mehr und mal mit weniger Bildern pro Minute. Außerdem organisieren wir Veranstaltungen jeglicher Couleur. Hierzu zählen Netzwerk- und Matchingveranstaltungen genauso wie unser Ideenwettbewerb oder garage33 interne Community Events. Außerdem halten wir die Fäden des Business Angels Netzwerk OWL in unseren Händen.

Unsere Superpowers

Kommunikation & Hundeliebe

Was uns besonders gut an unserer Arbeit gefällt

Wir finden es fantastisch, dass wir mit allen Bereichen Schnittstellen haben, sowohl nach außen, teamintern als auch mit den Gründenden. So lernen wir tagtäglich spannende Menschen und ihre Ideen kennen.

Unser Ziel

Wir möchten die garage33 über die Grenzen von OWL hinaus bekannt machen.

Lehre & Forschung (PURE)



Teammitglieder

Benjamin, Colin, Felix, Lars, Raven, Sumaya, Tobias

Teamalter 205 Jahre

Teamgröße 1.257 cm

Was machen wir?

Durch das Einbinden von Lehrveranstaltungen wie Entrepreneurial Business Planning, Corporate oder Social Entrepreneurship stoßen wir Geschäftsideen von Start-up Ideen an. In der curricularen Lehre haben wir so die Möglichkeit, sowohl theoretisches Wissen als auch Fertigkeiten innerhalb der unternehmerischen Lernkurve wirksam im Hochschulwesen zu verankern und Studierende rund um das Thema Unternehmertum zu sensibilisieren. Durch unsere Forschung gewinnen wir zudem neue Erkenntnisse, wie Gründungsideen und Start-ups entstehen und sich entwickeln. Unsere Forschungsprojekte beschäftigen sich mit Themen wie unternehmerische Absichten, Motivation und Teamzusammensetzungen.

Unsere Superpowers

Educate & Inspire

Was uns besonders gut an unserer Arbeit gefällt

Es wird nie langweilig – genauso verschieden, wie die Themen in unserer Forschung und Lehre sind, ist auch unser Alltag. Wir lieben den spannenden Austausch und die lebhaften Diskussionen mit den unternehmerischen Köpfen hier in OWL.

Unser Ziel

Wir möchten den Unternehmergeist in der Hochschulbildung fördern, Entscheider:innen helfen, die Transformation zu gestalten und aufzeigen, welche Auswirkungen unternehmerische Aktivitäten auf unsere Gesellschaft haben.

Corporate Entrepreneurship & Vernetzung



Teammitglieder

Dominik, Hendrik, Kathi, Marieke, Slawa

Teamalter 147 Jahre

Teamgröße 873 cm

Was machen wir?

Wir befähigen Unternehmen, die Digitalisierung erfolgreich zu gestalten und eigene Corporate Start-ups in unbekanntem Märkten zu etablieren. Wir bringen junge Wilde aus der Hochschullandschaft OWL mit Mitarbeiter:innen in einem kreativen Innovationsquartier zusammen, um an disruptiven Geschäftsideen und deren Umsetzung zu arbeiten. Durch innovative und agile Methoden wie Lean Startup und Design Thinking, erlernen Mitarbeiter:innen das Handwerkszeug, um der Unsicherheit und Komplexität neuer Geschäftsfelder zu trotzen und Produktentwicklungszyklen zu beschleunigen. Von der Ideenentwicklung über den Proof of Concept bis zum Product-Market-Fit begleiten wir sie individuell und vollumfänglich.

Unsere Superpowers

Ideate, Innovate, Implement – COFFEE – Repeat

Was uns besonders gut an unserer Arbeit gefällt

Dass wir Innovationstreiber:innen und Kompliz:innen sind und Unternehmen aus OWL dabei helfen, ihre Innovationsambitionen in richtige Bahnen zu lenken.

Unser Ziel

Wir wollen Intrapreneurship als festes Werkzeug bei unseren Partnerunternehmen etablieren und mit ihnen florierende Corporate Start-ups gründen.

Unsere Formate

Events, Programme und Workshops

TEXT LENA GOLD, CAROLA PENSE, JULIANE WETZLER

CALL FOR IDEAS Ideenwettbewerb

Frische, innovative Ideen aus den verschiedensten Bereichen finden sich alljährlich zum Finale unseres OWL-weiten Ideenwettbewerbs CALL FOR IDEAS ein. Innerhalb von fünf Minuten pitchen die Finalistinnen und Finalisten ihre Geschäftsideen vor einer hochkarätigen Jury und einem Publikum aus Unternehmer:innen und Netzwerkpartner:innen. Normalerweise findet die Veranstaltung in den Räumlichkeiten unseres Kooperationspartners der VerbundVolksbank OWL statt. Doch situationsbedingt sind auch wir neue Wege gegangen und haben den Wettbewerb nun schon zweimal erfolgreich live aus der garage33 gestreamt.

Wer ihn richtig für sich nutzt, für den oder die kann der CALL FOR IDEAS ein Startschuss zum eigenen Start-up werden. Im Nachgang zum Wettbewerb bieten wir den Teilnehmenden all unsere Unterstützung, um ihre Ideen zu verwirklichen. Gemeinsam mit der VerbundVolksbank OWL sowie dem Center for Entrepreneurship der FH Bielefeld rufen wir jedes Jahr im Frühling dazu auf, Ideenskizzen bei uns einzureichen. Mithilfe eines ausgeklügelten Prozesses wählen wir dann diejenigen Teams aus, die ihre Idee im Finale präsentieren dürfen. Die Finalveranstaltung findet in der Regel Ende Juni statt.



Foto (TecUP, Max Zdunek): Karl-Heinz Rawert, Vorstandsmitglied der VerbundVolksbank OWL eG, Prof. Dr. Rüdiger Kabst und Carola Pense (v. l.) beim CFI 2021.

OWL Start-up Pitch

Jedes Jahr bringt die garage33 gemeinsam mit der Sparkasse Paderborn-Detmold Start-ups mit Investor:innen aus der Region zusammen. So bekommen junge Gründerinnen und Gründer die Möglichkeit, sich mit etablierten Unternehmer:innen und Kapitalgeber:innen zu vernetzen und Investments anzubahnen. Die ausgewählten Teams haben während der Veranstaltung die Gelegenheit, ihre Geschäftsidee zu präsentieren und das Publikum mit ihren Ideen und Pitches zu begeistern. Der OWL Start-up Pitch steht ganz im Zeichen des Netzwerkens – im Anschluss an die Präsentationen können die Gründenden persönliche Gespräche führen und so erfolgreiche Partnerschaften schließen. Neben Gründungsprojekten, die in der garage33 groß geworden sind, wird auch innovativen Start-ups aus OWL, die noch kein Teil des garage33-Netzwerks sind, eine Bühne geboten. Zusätzlich zum OWL Start-up Pitch finden je nach Bedarf der Gründenden auch kleinere Matching-Veranstaltungen statt. Wenn du mit deinem Team auf Kapitalsuche bist und Unterstützung benötigst, melde dich bei Carla (carla.duitmann@upb.de).

Start-up School Qualifizierungsprogramm für Gründungsinteressierte

Unser Qualifizierungsprogramm »Start-up School« soll Gründungsinteressierte an die Hand nehmen, um neben der Generierung einer Idee, relevante Expertise für eine erfolgreiche Gründung zur Verfügung zu stellen. Nach dem gelungenen Auftakt im November 2020 konnten bereits vielfältige Veranstaltungen mit innovativen Workshops der Start-up School durchgeführt werden. Auch Sondereditionen wie die Kooperation mit dem FoodLab der TH OWL zum Thema »Food-Start-up« oder der »Summer Batch«, in dem Gründungsinteressierten die Chance geboten wird, ihre Idee bis zum fertigen Produkt zu entwickeln und sich mit einem Pitch auf das Gründerstipendium.NRW zu bewerben, sind im Programm. Die Workshops bauen aufeinander auf und legen den Fokus auf wichtige gründungsrelevante Themen wie Validierung, Geschäftsmodellentwicklung, Lean Startup, Marktrecherche, Pitch Training oder Team Building. Ziel des Programms ist es, Methodenwissen zu vermitteln und junge Menschen für die Entwicklung innovativer Unternehmensideen in der Region zu sensibilisieren und zu stärken. Alle Teilnehmenden erhalten ein professionelles Feedback von

unseren Gründungscoaches und das passende Werkzeug an die Hand. Die Teilnahme für Gründungsinteressierte aus dem Großraum OWL erfolgt via Anmeldung auf unserer Webseite, da die Workshops teilnahmebegrenzt sind. Studierende der Universität Paderborn haben zudem die Möglichkeit, sich die Workshops im Rahmen des berufsvorbereitenden Zertifikats »upb+ Engagement. Kompetenz. Beruf.« anrechnen zu lassen.



Foto (TecUP, Max Zdunek): Prof. Dr. Rüdiger Kabst und Hubert Böddeker (v. l.), stellvertretender Vorsitzender der Sparkasse Paderborn-Detmold, beim OWL Start-up Pitch 2021.

Speaker Series Veranstaltungsreihe mit Vorträgen von Gründungsexpert:innen

Mit der »Speaker Series« haben wir Ende Mai eine neue Veranstaltungsreihe ins Leben gerufen. Prominente Unternehmer:innen berichten regelmäßig von den Chancen und Herausforderungen im Gründungsalltag und von ihren langjährigen Erfahrungen in Spitzenpositionen großer Unternehmen. Die Veranstaltungsreihe richtet sich an die Projektteams des »seed2series Corporate Entrepreneurship«-Programms, bestehend aus unseren Partnerunternehmen und Studierenden, an die Teilnehmenden des »Top Talents«-Programms sowie an Gründerinnen und Gründer unseres Netzwerks. Die Teilnehmenden können durch das persönliche Format mit Präsentationen und anschließenden Podiumsdiskussionen von dem Fachwissen der Vortragenden profitieren und haben zudem die Möglichkeit, mit den Expert:innen in einen informellen und offenen Austausch zu treten.

seed2series

Mit seed2series bieten wir unserem Corporate-Entrepreneurship-Netzwerk und regionalen Unternehmen verschiedenster Industriezweige ein dreimonatiges Programm, um die Umset-

zung zukunftsrelevanter und skalierbarer Innovationsprojekte im eigenen Unternehmen voranzutreiben. Im seed2series-Programm entwickeln und validieren interdisziplinäre und cross-industrielle Teams im Coopetition-Mechanismus eigenständig marktrelevante, neue Produkte und innovative Lösungen. Die Corporate Start-ups profitieren so von der breiten technischen Expertise der regionalen Hidden Champions. Dabei werden erfahrene Mitarbeiter:innen aus der Industrie mit jungen Gründer:innen und Start-ups aus dem Ökosystem der garage33 zusammengebracht, wodurch fachliche Expertise mit einer disruptiven Gründungskultur vereint wird. Innerhalb von drei Monaten werden die Teams angetrieben, in einem Turniermodus ihre Ideen iterativ weiterzuentwickeln und so vom Kunden-Problem-Fit hin zum Lösungs-Markt-Fit zu gelangen. Durch individuelles Coaching und einem Academy Programm werden die Teams bei diesem Prozess kontinuierlich unterstützt und begleitet. Der regelmäßige Austausch mit externen Unternehmensexperten und Gründungspersönlichkeiten ermöglicht es, die Geschäftsmodelle regelmäßig zu validieren und zu stärken. Dabei kommen regionale Synergieeffekte und ein starker Wissensaustausch zum Tragen, die durch die branchenübergreifende Expertise der Teilnehmenden untermauert werden. Gemeinsame Workshops, monatliche Pitches vor dem Management Board der Unternehmen sowie interaktive Methodentrainings unterstützen die Teilnehmenden dabei, ihr unternehmerisches Mindset stetig weiterzuentwickeln und langfristig zur Innovationsfähigkeit des Unternehmens beizutragen. Das seed2series-Programm findet zweimal jährlich statt und startet jeweils im März und September.

garage33 TOP TALENTs Entfalte dein Talent

Du bist ein Unternehmer:innentyp? Du hast ein besonderes Talent? Oder du möchtest herausfinden, was dein Talent ist? Unser »TOP TALENT«-Programm bietet dir die Chance, dein Talent zu entdecken und in einem auf dich zugeschnittenen Trainingsprogramm mit unseren Expert:innen vom Team Qualifizierung, unseren Coaches sowie externen Trainer:innen weiterzuentwickeln. Das Programm richtet sich an Studierende aus den Hochschulen in Ostwestfalen-Lippe. Du kannst dich mit anderen TOP TALENTs vernetzen und lernst spannende Start-ups kennen. Zudem erhältst du kostenlosen Zugang zu unserem Qualifizierungsangebot sowie Trainings zur Persönlichkeitsentwicklung, die dich dabei unterstützen, dein volles Potenzial auszuschöpfen und deine persönlichen Ziele zu erreichen. Es erwarten dich – neben dem Rahmenprogramm der garage33 mit Coachings, Workshops und Events – Praxisprojekte zur Entwicklung deiner Gründungsidee oder Start-up Beratung, Social Events, bei denen es in den persönlichen Austausch mit prominenten Unternehmensexpert:innen geht sowie ein Job- und Team-Matching, bei dem es darum geht, das passende Team zusammenzustellen oder dich

mit einem passenden Start-up-Job, möglicherweise auch als Co-Founder, zu matchen. Als Programmhilflicht findet ein mehrtägiges Personality Bootcamp statt. Den Abschluss des Programms bildet ein Networking-Event mit Zertifikatsverleihung. Neugierig geworden? Dann bewirb dich und sichere dir einen der heißbegehrten Plätze im »TOP TALENT«-Programm. Mehr Infos auf www.tecup.de/top-talents/

Dr. Preneur Deine Forschungsidee, dein Start-up

Du möchtest deine Forschungsidee in die Praxis umsetzen? Wissenschaftler:innen und Gründer:innen sind sich ähnlicher als man denkt: Sie gleichen sich in ihren Tätigkeiten, Arbeitsbedingungen und persönlichen Eigenschaften. Die Veranstaltungsreihe Dr. Preneur richtet sich an Doktorand:innen sämtlicher Fachrichtungen, die sich für eine unternehmerische Umsetzung ihrer Forschungsidee interessieren. Warum ist meine Forschung relevant und hat sie das Potenzial, kommerziell verwertet zu werden? Kann ich meine Forschung sinnvoll transferieren und in eine Ausgründung übertragen? Von Informationsveranstaltungen bis hin zu Workshops ist für jede:n etwas dabei, um herauszufinden, wie viel Start-up-Potenzial in der eigenen Promotion steckt. Neben individuellen Beratungsgesprächen auf Augenhöhe unterstützen wir bei den Themen »Finanzen und Organisation« und bringen dich über unser Netzwerk mit Gründungscoaches, Investor:innen oder strategischen Partner:innen zusammen. Der zweitägige Workshop »Prototype your PhD« ermöglicht Promovierenden der Universität Paderborn, FH Bielefeld und TH OWL die Entdeckung des unternehmerischen Potenzials der eigenen Forschung. Auf der Grundlage von Innovationsmethoden wie Rapid Prototyping oder Lean Startup wird deine Doktorarbeit auf kreative Weise lebendig und im Austausch mit interdisziplinären Wissenschaftler:innen lernst du, wie aus deinem Forschungsprojekt ein Start-up werden kann.

Gründerinnen-Stammtisch

Nach wie vor gründen Frauen seltener als Männer, aber nicht weniger erfolgreich! Um die Community zu stärken und zu vernetzen, haben wir im Mai 2021 den Gründerinnen-Stammtisch ins Leben gerufen. Dieser soll den Erfahrungsaustausch zwischen Frauen, die bereits ein Start-up gegründet haben oder gerade dabei sind, vorantreiben. Während des Gründungsprozesses stellen sich die meisten Gründerinnen ähnliche Fragen und stehen vor denselben Herausforderungen. Der Gründerinnen-Stammtisch soll eine Plattform bieten, um sich in lockerer, vertrauter Atmosphäre auszutauschen und sich gegenseitig zu unterstützen. Außerdem werden regelmäßig besondere Unternehmenspersönlichkeiten eingeladen, die von ihren Erfahrungen als Gründerin berichten und mit ihren Geschichten inspirieren und motivieren. Der Stammtisch richtet sich an Gründerinnen der FH Bielefeld, der TH OWL und der Universität Paderborn und findet immer am ersten Dienstag des Monats um 18 Uhr statt. Anmelden kannst du dich bei catharina.vonnahme@upb.de.

Community Eventreihe

Gute Kontakte machen die ersten Schritte leichter. Aus diesem Grund ist es wichtig, dass sich die Gründerinnen und Gründer der garage33 untereinander vernetzen. Ein Austausch im Netzwerk ist sinnvoll, um voneinander zu lernen, keine Hemmungen zu haben, Fragen zu stellen oder auf kurzem Wege um Hilfe zu bitten. Stolpersteine im Gründungsprozess liegen überall auf dem Weg: Wir hoffen, dass durch den Austausch der ein oder andere Stein umgangen oder aus dem Weg geräumt werden kann. Von Grillabenden, Feierabendplausch mit Kaltgetränken, Volleyballsessions bis hin zu digitalen Quizrunden und Biervorkostungen bieten wir unseren Gründer:innen regelmäßig die Möglichkeit, in ungezwungener Atmosphäre miteinander ins Gespräch zu kommen.

Impact Café OWL Start-up Ökosystem für Sozialunternehmer:innen in der Region ausbauen

Innovative Lösungen für gesellschaftliche und soziale Herausforderungen entwickeln – das ist das Ziel von Sozialunternehmen. Durch das »Impact Café OWL« sollen Gründer:innen solcher Start-ups unterstützt und das Start-up-Ökosystem für Sozialunternehmer:innen in der Region weiter ausgebaut werden. Bei regelmäßig stattfindenden digitalen Netzwerkabenden haben Gründer:innen von Social Start-ups aus OWL die Möglichkeit, sich auszutauschen und zu vernetzen. Mit dem Format wollen das Social Entrepreneurship Netzwerk Deutschland (SEND e.V.) und die garage33 Sozialunternehmer:innen aus OWL stärken, sichtbar machen und

ihnen eine Stimme geben. Die Veranstaltung richtet sich an Gründer:innen von Unternehmen mit gesellschaftlicher Zielsetzung, Netzwerkpartner:innen und Interessierte. Nach dem erfolgreichen Auftakt der »Impact Night OWL« im Sommer 2020 wird die Veranstaltung nun als interaktives »Impact Café« weitergeführt. Die Wünsche und Ideen der Teilnehmenden bilden dabei das Gerüst für alle weiteren Aktionen, wie beispielsweise Lobbyarbeit, Finanzierungsfonds oder Themenabende. In Anlehnung an das »World Café«, bei dem Teilnehmende einer Veranstaltung in einer entspannten Atmosphäre miteinander ins Gespräch kommen, erarbeiten die Teilnehmenden des »Impact Cafés« gemeinsam mit den Organisator:innen, welche Voraussetzungen für ein wachsendes

und aktives Social-Start-up-Ökosystem in OWL geschaffen werden müssen. »Seit unserer »Impact Night« wissen wir, dass es eine ganze Menge Sozialunternehmerinnen und -unternehmer in OWL gibt, die Themen wie Empowerment, Ressourcenschonung und Gesundheit voranbringen. Im »Impact Café« schauen wir, wie wir gemeinsam Baustellen in OWL angehen können, um Sozialunternehmertum in der Region zu stärken«, erklärt Dr. Eva Alexandra Jakob vom Social Entrepreneurship Netzwerk Deutschland und ehemalige regionale Ansprechpartnerin in OWL. »OWL hat das Potenzial sich zu einem sozialunternehmerischen Hidden Champion zu entwickeln. Das gehen wir jetzt an.«

MEET.
YOUR.
INVESTORS.

OWL START-UP PITCH

Deine Geschäftsidee ist innovativ und Erfolg versprechend? Es fehlt nur noch das Kapital, um richtig durchzustarten?



Bewirb dich!



Foto (TecUP): Malte Dreyer, Transferscout Maschinenbau, und Carla Duitmann (v. l.) bei der »Tour de garage« im August 2021.

Center for Entrepreneurship – CFE

Gründungsförderung an der FH Bielefeld

TEXT STEFANIE PANNIER UND PHILIPP KORTE

Dürfen wir vorstellen: Das Center for Entrepreneurship (kurz CFE), die zentrale Anlaufstelle für alle Gründungsinteressierten – und solche, die es noch werden wollen – an der Fachhochschule Bielefeld. Wir, das Team des CFE, haben es uns zur Aufgabe gemacht, potentielle Gründer:innen der FH bei jeder Phase ihres Gründungsvorhabens aktiv zu unterstützen: sei es bei der Findung und Bewertung von Geschäftsideen, der Qualifizierung von Teammitgliedern, das Schreiben eines Businessplans oder das Einwerben von Fördermitteln. Selbstverständlich sind wir für dich aber auch vertrauensvolle Ansprechpartner:innen bei allen anderen Themen rund um dein Start-up. Neben der internen Förderung möchten wir ganz OWL zusammen mit unseren Partner:innen für die Themen Unternehmertum und Innovation begeistern.



Copyright (FH Bielefeld)

Digital since 2020

Das CFE hat seine (zunächst virtuellen) Türen seit April 2020 geöffnet und führt seitdem die bisherigen Gründungsaktivitäten des vorangegangenen Projektes »Innovationslabor OWL« auf einem höheren Niveau und mit mehr Women und Manpower fort. Dabei wird das CFE über das Programm »EXIST-Potentiale« des Bundesministeriums für Wirtschaft und Energie (BMW) gefördert und trägt als Partner des Exzellenz Start-up Center.OWL (ESC.OWL) zur Stärkung der regionalen Gründungskultur sowie transferorientierten Forschung bei. Unser aktuell 11-köpfiges Team ist heterogen und breit aufgestellt, so dass wir dich umfassend beraten, unterstützen und qualifizieren können. Durch unsere Aktivitäten möchten wir besonders Studierenden den alternativen Karriereweg der Unternehmensgründung, als Gegenentwurf einer klassischen Anstellung, näherbringen. Wir animieren allerdings nicht nur Studierende zur Realisierung ihrer Ideen,

sondern haben auch große Freude, wenn wir Beschäftigte und Professor:innen bei der Überführung ihrer Forschung in ein wirtschaftliches Geschäftsmodell begleiten dürfen.

Leistungsspektrum

Mit dem CFE wollen wir die Gründer:innen der Zukunft ausbilden, ihnen das notwendige »Rüstzeug« mitgeben und sie beim Start in das Gründungsökosystem begleiten. Damit fördern wir einerseits eine aktivierende Gründungskultur an der Hochschule und ermöglichen andererseits Rahmenbedingungen, in denen innovative Geschäftsideen systematisch reifen können. Unsere fachlichen Schwerpunkte gliedern sich dabei in die folgenden Bereiche auf:

Beratung & Scouting

Unserem Team kannst du im Rahmen der Erstberatungsangebote für Gründungsinteressierte ALLE Fragen stellen. Wenn du bereits einen Schritt weiter bist, bieten wir dir Check-ups von fortgeschrittenen Geschäftsideen oder Unterstützung beim Transfer von Forschung zum Start-up an. Gemeinsam mit unseren Gründungsbotschafter:innen sind wir stetig auf der Suche nach innovativen Köpfen und kreativen Ideen, die unabhängig vom Reifegrad des Vorhabens bei uns herzlich willkommen sind.

Ideenschmiede

Hier werden Ideen geboren, geprüft, verworfen oder bestätigt. Dazu bieten wir Workshopangebote zur Ideenentwicklung, Ideenbewertung und zum Prototyping sowie Ideenwettbewerbe. Auch bei der Nutzung von Laboren und Werkstätten unterstützen wir dich und stellen Kontakte in unser Netzwerk her.

Entrepreneurship Education

Die curricularen Lehrangebote zum Thema Gründung sind bereits an den Start gegangen und können fleißig von dir belegt werden. Darüber hinaus haben wir ein vielfältiges außercurriculares Workshopprogramm entwickelt, welches wir gemeinsam mit externen Expert:innen regelmäßig durchführen. Weiterhin unterstützen wir Lehrende dabei, das Thema Entrepreneurship in ihre Veranstaltungen zu integrieren.

CENTER FOR
ENTREPRENEURSHIP

FH Bielefeld



Foto (Susanne Freitag), Copyright (FH Bielefeld)

Inkubator – Innovationslabor

Hier bringen wir dich auf das nächste Level mit dem 12-monatigen, intensiven Betreuungsprogramm des CFE zur systematischen Realisierung von Geschäftsideen bestehend aus Business-, Finanz- und Persönlichkeitscoaching, Trainings, Workshops, Netzwerkveranstaltungen sowie einem Mentoringprogramm.

Kooperationen & Corporate Partner

Gemeinsam arbeiten wir mit vielen verschiedenen Akteur:innen, Unternehmen und Institutionen an einer nachhaltigen Stärkung der Gründungsregion OWL.

Das Projekt Center for Entrepreneurship wird im Rahmen des EXIST-Programms durch das Bundesministerium für Wirtschaft und Energie gefördert.

Gefördert durch:



aufgrund eines Beschlusses
des Deutschen Bundestages



Kontakt



Du willst mehr von uns hören – kein Problem! Hör in unseren regelmäßigen Podcast »StartupFaktor« rein, abonniere unseren Newsletter, folge uns in den sozialen Medien oder nimm einfach direkt Kontakt mit uns auf. Wir freuen uns auf den gemeinsamen Austausch sowie die Zusammenarbeit und sind gespannt auf deine Idee!

Dein CFE-Team.

✉ cfe@fh-bielefeld.de / <https://www.fh-bielefeld.de/forschung/cfe/cfe-newsletter>

f <https://www.facebook.com/Center-for-Entrepreneurship-CFE-104995721413720/>

in <https://www.linkedin.com/company/center-for-entrepreneurship-cfe>

📷 https://www.instagram.com/cfe_fhbielefeld/

🎙️ <https://startupfaktor.narando.app/latest>

TH OWL

Kleine Hochschule mit diversen Perspektiven

TEXT TOSCA ALBRECHT UND PAULINE KLEMME

Die Technische Hochschule Ostwestfalen-Lippe (TH OWL) bietet an den drei Standorten Lemgo, Detmold und Höxter für ihre rund 6.600 Studierenden ein breit gefächertes Studienangebot aus 42 Studiengängen mit Bachelor- oder Masterabschluss an. Das strategische Bestreben der TH OWL gemeinsam mit Partnern aus Wirtschaft, Forschung und Gesellschaft, ist die Grundlage, um Campusstrukturen zu realisieren, auf denen die ganze Innovationskette aus Bildung – Forschung – Wirtschaft zusammenwirkt. Hiervon sollen zukünftig auch Gründungen intensiv profitieren. Für die Stärkung der Gründungsaktivitäten an der Hochschule bietet ein 10-köpfiges Team den Gründer:innen Raum, Infrastruktur und den Studiengang »Applied Entrepreneurship« an.

Vorstellung des ESC.OWL geförderten Teams an der TH OWL

Der Fokus des ESC.OWL geförderten Gründungsteams der TH OWL liegt auf dem spezifischen Themengebiet »Gründung in der Kreativ- und Kulturwirtschaft« und vervollständigt sowie unterstützt damit die Transferscouts der Universität Paderborn. Die zwei wissenschaftlichen Mitarbeiterinnen agieren am Kreativcampus Detmold als Scouts in den kreativen Fachbereichen und Studiengängen, zu denen die Architektur, Innenarchitektur und Stadtplanung (FB1), die Medienproduktion (FB2), sowie das Bauingenieurwesen (FB3) gehören. Das diverse Team ergänzt sich durch die kreativen und wirtschaftlichen akademischen Schwerpunkte optimal und kann Studierende rund um das Thema Gründung mit ihren verschiedenen Perspektiven gut beraten.

TOSCA ALBRECHT TRANSFERSCOUT

Als ehemalige Studentin der Detmolder Schule und Gründerin kann ich mich sehr gut in die Bedürfnisse der Studierenden hineinversetzen und genieße es, sie dabei zu ermutigen und zu unterstützen, ihre eigenen Gedanken und Ideen Wirklichkeit werden zu lassen. Entrepreneurship ist ein aufregendes und anspruchsvolles Feld, das bedeutet für uns als Team, jeden Tag neue Herausforderungen, neue Perspektiven und neue Lösungen.

tosca.albrecht@th-owl.de | +49 5261 702 5115

M.A. Integrated Design Processes (Hochschule Coburg),

B.A. Innenarchitektur (TH OWL)

VERNETZEN REALISIEREN GRÜNDEN

PAULINE KLEMME TRANSFERSCOUT

Die Ideen und Projekte, die die Studierenden mitbringen und erarbeiten, inspirieren mich jeden Tag aufs Neue und ich freue mich, ihnen bei der Umsetzung und Gestaltung ihrer beruflichen Zukunft zu unterstützen. Ich lerne aktuell jeden Tag in meiner Tätigkeit und im Austausch mit den Studierenden dazu.

Foto (Dajana Dopatka)



pauline.klemme@th-owl.de | +49 5261 702 6015

M.Sc. Human Resources Management (Rijksuniversiteit Groningen, NL),

B.Sc. Betriebswirtschaftslehre (TH OWL)

Die Detmolder Campus Agentur: Gründungszentrum für Kreativschaffende

Die Gründungsaktivitäten am Standort Detmold werden durch die »Detmolder Campus Agentur« (DCA) abgebildet, die wir am Anfang des Jahres 2021 als eine bestehende und etablierte Struktur der Detmolder Schule für Architektur und Innenarchitektur (Fachbereich 1) übernehmen konnten und historisch bereits eine enge Verknüpfung des Fachbereichs mit der Wirtschaft durch Planung, Betreuung und Umsetzung von Praxisprojekten erzeugt hat. Wir haben nun begonnen, das Angebot der »Detmolder Campus Agentur« auch auf weitere Fachbereiche auszuweiten und rücken das Thema »Gründen« mehr in den Fokus. Unsere Maßnahmen zur Gründungssensibilisierung und -förderung haben drei verschiedene Zielgruppen im Fokus: Studierende ohne Bezug zum Thema Gründung, Gründungsinteressierte und Gründer:innen. Unter dem Motto »Vernetzen, Realisieren, Gründen« führen wir unsere Formate, unser Lehrangebot und unser Netzwerk der Kreativ- und Kulturwirtschaft auf.

Unter »Vernetzen« fallen Netzwerkveranstaltungen wie die Gründungskneipe, die Kontakte zum **Gründungsnetzwerk** Lippe und die Verbindung zu Gründungszentren an unseren **Partnerhochschulen**, wie der Universität Paderborn oder der Fachhochschule Bielefeld. Die **Gründungskneipe** soll das interne Netzwerken unter Gründer:innen innerhalb der Hochschule und der Region OWL fördern. Es ist ein digital gestartetes Austauschformat für gründungsinteressierte Studierende, die sich dabei monatlich durch neuen Input von Gründer:innen inspirieren lassen, Feedback zu ihrer Gründungsidee einholen oder sich mit anderen Gründungsinteressierten austauschen können.

»Realisieren« umfasst **Ideenfindungs- und Umsetzungsprojekte**, wie zum Beispiel die Workshopreihe »Ideenlabor«

und die **praxisnahe Lehre** in Wahlpflichtmodulen, Entrepreneurship-Grundlagenmodulen, sowie die Begleitung der Studierenden in der Umsetzung ihrer Projekte im Rahmen des Masterstudiengangs »Applied Entrepreneurship«. Im viersemestrigen **Studiengang Entrepreneurship** (M.Sc.) erweitern die Studierenden ihre Kenntnisse über das Unternehmertum, insbesondere die Produkt- und Geschäftsmodellentwicklung, die sie zielführend bei der Umsetzung des eigenen Projektes einsetzen können. Die Studierenden erlernen nicht nur die wissenschaftlichen Methoden und deren Anwendung in Theorie und Praxis – sie entwickeln und gestalten diese anhand ihres eigenen Projekts eigenständig, während sie dieses praktisch umsetzen. Das Ideenlabor ist ein dreiteiliger Ideengenerierungsworkshop, in dem Studierende in einem Zeitraum von zwei Monaten dabei begleitet werden, eine eigene Idee zu entwickeln (Teil 1), auszuarbeiten (Teil 2) und zu präsentieren (Teil 3). Wir stehen dabei als unterstützende Partner zur Seite und geben im Rahmen der Workshops Impulse, um Selbstvertrauen zu schaffen und die Gründungsidee zu konkretisieren.

Der Begriff »Gründen« im Motto der DCA adressiert die Studierenden, die sich bereits aktiv im Gründungsprozess befinden, Unterstützung auf dem Weg zur Marktreife und bei der tatsächlichen Gründung brauchen. Ihnen bieten wir Beratung im Rahmen von **Coachings** an und stellen **Räumlichkeiten**, wie den hochschulinternen Co-Working Space, sowie **Infrastruktur**, wie die Nutzung von Laboren für die Produktentwicklung und Tests, zur Verfügung.

Zukünftige Schritte im Gründungskontext

Seit Oktober 2020 haben wir, gemeinsam mit den Gründungsteams in Lemgo und Höxter, bereits viele an der TH OWL vollkommen neue Formate entwickeln und etablieren, sowie Studierende für das Thema Gründung begeistern können. Sobald es wieder möglich ist, planen wir die Gründungskneipe aus dem digitalen Raum in »echte« Kneipen zu verlegen, um auch wieder vor Ort in lockerer Atmosphäre in den Austausch von Gründungsideen und -projekten zu kommen. Ziel ist es, in der nächsten Zeit unser entstandenes Programm weiter zu verbessern und zu implementieren und Existenzgründung immer präsenter als Option für die berufliche Zukunft aufzuzeigen. Wir möchten zukünftig auch die bereits bestehenden und fortgeschrittenen Gründungsteams der Kreativ- und Kulturwirtschaft besser unterstützen und bis hin zur tatsächlichen Gründung begleiten. Für diese Teams planen wir zukünftig auch Vortragsveranstaltungen bzw. Diskussionsrunden mit Expert:innen, um den vor der Gründung stehenden Studierenden die Chance zu geben sich Basisinformationen zum Thema Existenzgründung zu holen und mit den Expert:innen und anderen Gleichgesinnten in den Austausch gehen zu können.

Wir konnten bereits ein breites Angebot der curricularen Lehre aufbauen. Das Berufungsverfahren für eine Professur läuft noch – aktuell wird der Posten durch eine Vertre-

tungsprofessur besetzt. Des Weiteren planen wir den Aufbau einer Co-Working Space Infrastruktur für studentische Gründer:innen am Campus Detmold, die bisher nur für Student:innen am Campus Lemgo zur Verfügung stand.

Zahlen, Daten, Fakten

Da wir seit Projektbeginn durch die Pandemie ausschließlich digitale Formate anbieten können, hatten wir zunächst die Befürchtung große Anlaufschwierigkeiten mit unseren Veranstaltungen zu haben. Wir wurden allerdings positiv überrascht, denn auch unsere ausschließlich digitalen Formate finden bei den Studierenden großen Zuspruch: Sei es die digitale Gründungskneipe mit durchschnittlich 40 Teilnehmer:innen in bereits drei durchgeführten Events, der digitale »Ideenlabor« Workshop mit 35 Teilnehmer:innen im ersten Durchlauf oder unsere verschiedenen Lehrveranstaltungen.

Das Interesse am Thema Gründung ist über die letzten Monate stetig gestiegen, wir freuen uns auf weitere spannende Monate im Projekt ESC.OWL und auch auf die Zeiten, in denen wir die Studierenden zum Coaching, zur Lehre, zu Workshops und zum Networking in Person wiedersehen können.



Zahlenübersicht (Studentenhut: surang), Flaschen & Kopf (freepik)

OWL-weite Gründungsunterstützung

TEXT LENA GOLD UND CARLA DUITMANN

Innovationslabor OWL

Das Innovationslabor OWL, ein Verbund aus den Universitäten Paderborn und Bielefeld sowie der Fachhochschule Bielefeld und der Technischen Hochschule Ostwestfalen-Lippe, unterstützt den Ausbau zur Förderung von technologie- und wissensbasierten Hochschulausgründungen in OWL.

Bereits 2016 begann die Universität Paderborn als Konsortialführer des Projekts in Kooperation mit den anderen drei Hochschulen des Campus OWL mit der Planung und Antragstellung für das Innovationslabor OWL – mit Erfolg! Über einen Zeitraum von insgesamt drei Jahren wurde das Projekt als eines von fünf Innovationslaboren in NRW mit rund 1,3 Millionen Euro durch die Europäische Union und das Land Nordrhein-Westfalen gefördert. Dabei wurden drei Kohorten von Start-ups über jeweils zwölf Monate qualifiziert, um so erfolgreiche Geschäftsideen zu entwickeln und in die Umsetzung zu bringen. Ein gemeinsam entwickeltes Trainingsprogramm, individuelles Coaching sowie ein reger Austausch durch eine Vielzahl an Netzwerkveranstaltungen für Gründer:innen waren wesentliche Erfolgsfaktoren. Mit 63 Vorhaben, 142 Teilnehmenden und 35 Ausgründungen wurde das Projektziel sogar übertroffen.

Die Aktivitäten und Synergien im hochschulübergreifenden Kooperationsprojekt mit seinen vier staatlichen Hochschulen und 65.000 Studierenden und Wissenschaftler:innen konnten OWL als Gründungs- und Hightech-Standort weiter stärken. Ende September 2020 lief das Projekt Innovationslabor OWL aus, aber die Zusammenarbeit zwischen den Hochschulen wird insbesondere durch das ESC.OWL-Projekt weiter vertieft.

Technologiefonds OWL

Der Technologiefonds OWL mit Sitz im Technologiepark 8 in Paderborn, dessen Fondsmanagement bei der EnjoyVenture Management GmbH liegt, ist ein klassischer Frühphaseninvestor mit Seed- und Start-up-Finanzierungen. Mit einem Gesamtvolumen von 20 Millionen Euro und starken Partnern aus der Finanz- und Wirtschaftsbranche – die Sparkasse Paderborn-Detmold, PHOENIX CONTACT, die UNITY AG sowie die NRW.Bank – investiert der Fonds in Jungunternehmen aus der Region OWL. Schwerpunkte liegen auf innovativen Ausgründungen aus Universitäten und Forschungseinrichtungen sowie Spin-offs etablierter Unternehmen aus den Bereichen Telekommunikation, IT und

Software, die das Potenzial haben, neue Märkte zu entwickeln oder Branchen zu verändern. Dabei können die Einzelbeteiligungen zwischen 350.000 Euro und 2 Millionen Euro liegen, wobei das Erstinvestment üblicherweise bei 500.000 Euro liegt. Klassischerweise wird der Fonds Mitgesellschafter und erhält Anteile an dem Unternehmen. Gemeinsam mit dem durch den Fonds oftmals bereits seit der Gründung eng begleiteten Jungunternehmen wird systematisch auf einen Exit hingearbeitet – ganz im Sinne von Venture Capital. Seit September 2017, dem First Closing, kann der Technologiefonds OWL bereits elf Beteiligungen vorweisen.

Business Angels Netzwerk OWL

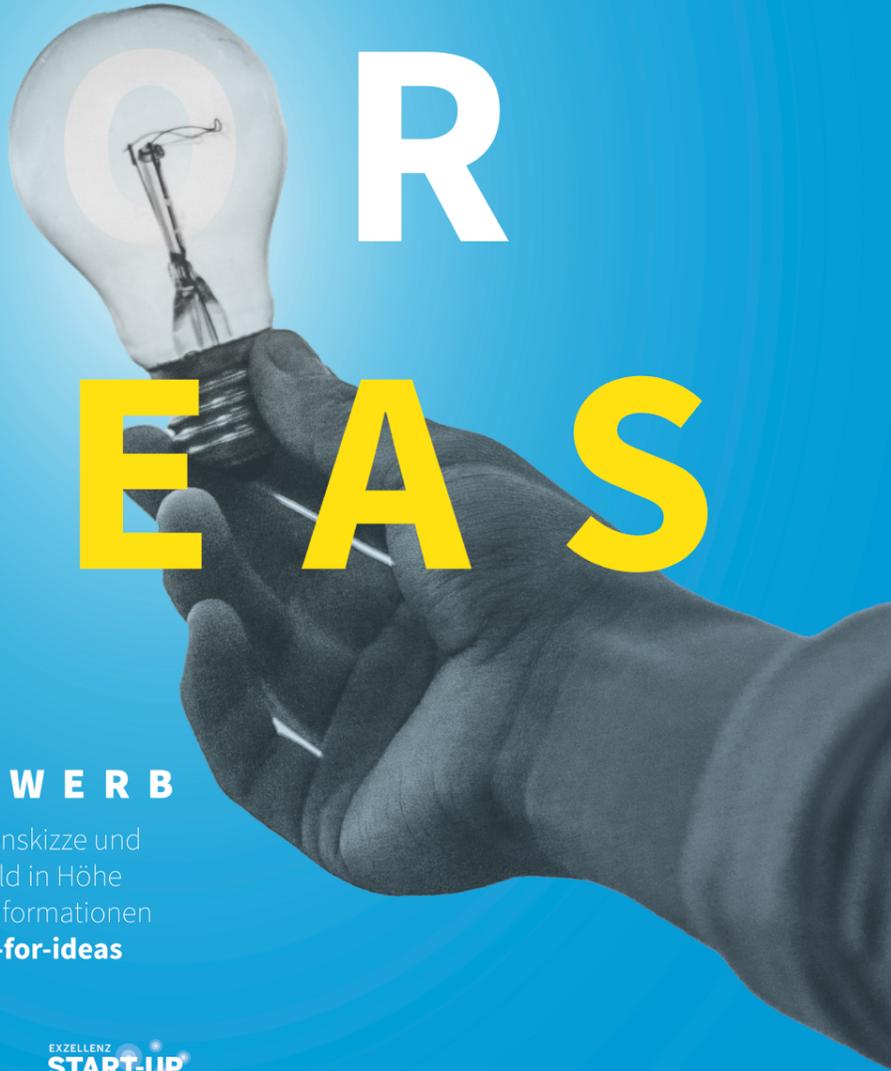
Das Business Angels Netzwerk OWL (BAN.OWL) spricht erfahrene Unternehmer:innen und Investor:innen der Region Ostwestfalen-Lippe an, die bereits mit Wagniskapital in Start-ups investiert haben oder durch ihre geschäftlichen Tätigkeiten die Souveränität für zukünftige Business Angel Investitionen bewiesen haben. 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. Was sie antreibt ist – neben der dementsprechend hohen Renditechance – der Spaß daran, junge, vielversprechende Technologie-Unternehmen mit ihrem Know-how und wertvollen Kontakten zu unterstützen und deren Entwicklung mitzerleben. Das BAN.OWL verfolgt das Ziel, erfahrene Unternehmer:innen mit jungen Start-ups nachhaltig zu vernetzen. Bei verschiedenen Pitch- und Netzwerkveranstaltungen haben Gründende die Möglichkeit, Kontakte zu potenziellen Kapitalgeber:innen, Mentor:innen, Sparring-Partner:innen und Pilotkund:innen zu knüpfen.

Im Rahmen des Projekts Exzellenz Start-up Center.OWL wird das Netzwerk weiter ausgebaut und verstetigt. Das BAN.OWL wird durch das Technologietransfer- und Existenzgründungs-Center der Universität Paderborn (TecUP) betreut und hat seinen Sitz in der garage33.

WAS MACHST DU MIT 1500€?

PITCHEN. KASSIEREN. GRÜNDEN.

CALL FOR IDEAS



IDEENWETTBEWERB

Bewirb dich mit deiner 2-seitigen Ideenskizze und sichere dir die Chance auf das Preisgeld in Höhe von bis zu 1500 EURO! Alle weiteren Informationen findest du unter www.tecup.de/call-for-ideas



UNTERSTÜTZT DURCH

VerbundVolksbank OWL eG



Vom Tutor zum CEO

StudyHelp auf ihrem Weg zum »Amazon für Bildung«

TEXT VANESSA NAUMANN

Der 32-jährige Gründer und Geschäftsführer Daniel Weiner war bereits bei der Geburtsstunde des TecUP im Jahr 2014 dabei. Nachdem er schon ein Jahr zuvor neben dem Masterstudium an der Universität Paderborn gemeinsam mit seinem Kommilitonen Carlo Oberkönig das Start-up StudyHelp gründete, ging irgendwie alles ganz schnell: Mit Crashkursen für Studierende gestartet, weiteten Sie ihr Angebot auch auf Abitur-Ebene aus. Als erstes Start-up aus Paderborn, das eine gemeinsame Finanzierung von Business Angels und dem Technologiefonds OWL erhielt, boten sich dann plötzlich ganz neue Möglichkeiten. Heute sind sie Marktführer in ihrem Bereich. In einem Interview erzählt uns Daniel von seinem Weg, von Krisen, Learnings und von großen Visionen für die Zukunft.

Wie alles begann ...

Die Idee entstand damals während ihres Studiums des Wirtschaftsingenieurwesens: Während Daniel als Tutor für Mechanik arbeitete, kamen immer wieder Studierende auf ihn zu und baten um Hilfe. Im Rahmen eines Moduls entwickelten die beiden Kommilitonen aus ihrem Nachhilfekonzert dann einen Businessplan: »Im Rahmen der SIGMA Veranstaltung am Lehrstuhl von Prof. Dr. Kabst haben wir dann damals auch einen Businessplan geschrieben. Und dann habe ich zu Carlo gesagt, wenn wir jetzt schon so viel Zeit und Energie in diese Ausarbeitung stecken, dann müssen wir es auch in die Tat umsetzen.« So gründeten Daniel und Carlo im Jahr 2013 ihre erste GbR. Um sich Rat und Unterstützung zu suchen, recherchierte Daniel nach Angeboten für Gründer:innen in Paderborn – und fand so schließlich das TecUP. Ihre Idee stellten sie dann bei Prof. Dr. Rüdiger Kabst, wissenschaftlicher Leiter am TecUP, vor. Kurz darauf zogen Daniel und Carlo in die damalige Manufaktur ein, die als Arbeitsplatz für Gründer:innen des TecUP diente. »Man hatte uns direkt das Gründungscoaching angeboten. Das war für uns total cool, denn wir haben uns damals durch das Studium und Nebenjobs noch nicht sieben Tage die Woche um StudyHelp gekümmert. Und dann hatten wir plötzlich jeden Donnerstag unseren wöchentlichen Anlaufpunkt. Ich habe mich echt die ganze Woche auf Donnerstag gefreut: Da war dann Gründungscoaching für StudyHelp. Es ging eine Stunde nur um StudyHelp, es gab einen spannenden Austausch und man hat uns hilfreiche Fragen gestellt und Hausaufgaben mitgegeben...«, erzählt Daniel. Aus dem Austausch mit anderen Gründer:innen, die genauso »verrückt« schienen wie Daniel und Carlo, zogen die beiden viel Energie und brachten ihr Start-up weiter voran.



Foto (StudyHelp): Die Gründer Carlo und Daniel (v. l.).

Der Weg an die »Spitze«

Als Hybridanbieter für Abitur-Intensivkurse mit zusätzlichem Verlagsgeschäft, hat sich StudyHelp erfolgreich am Markt etabliert. Über QR-Codes, die sie in ihren Büchern bereitstellen, gelangt man zu YouTube Videos, unter anderem von bekannten Mathe YouTubern wie Lehrerschmitt, der mit 800.000 Follower:innen zu den größten Influencer:innen der Bildungsbranche zählt. Um ihre Produkte zu vermarkten setzt das mittlerweile zehnköpfige Team mit Unterstützung von Werkstudent:innen auf modernes Marketing, nutzt Social-Media-Kanäle und baut sich zusätzlich im Verlagsgeschäft ein starkes Standbein auf. Mit etwa 500 Dozent:innen und Autor:innen arbeiten sie zusätzlich zusammen. Doch nicht nur das Team und ihr Geschäftsmodell sind gewachsen, auch die beiden Gründer selbst haben sich weiterentwickelt: »Ich glaube der größte Reifeprozess war, dass man gerade als Gründer am Anfang natürlich eher der Macher und Visionär ist. Aber man ist kein Manager. Das ist mein größtes Learning: Über die Jahre war es sehr wichtig, dass Carlo und ich als Gründer uns auch zu Managern entwickeln. Denn wenn das Team wächst, dann müssen Strukturen entstehen, Visionen müssen klar sein, Ziele, Erwartungshaltungen, Prozesse... Und ich glaube, dass wir uns als Manager weiterentwickelt haben und damit auch das

Team fördern können«, berichtet Daniel mit einem Lächeln.

Mittlerweile sitzt das Team von Daniel und Carlo in einer roten Villa nahe der LWL Klinik in Paderborn, wo sie gerade ihr nächstes Projekt »Villa Start-up« etabliert haben – eine Villa, in der Gründer und Gründerinnen gemeinsam arbeiten und sich neben dem Business austauschen können. Denn genau dadurch lebt die Start-up Szene – durch Netzwerk und Austausch. Die Pandemie hat genau das sicher nicht leichter gemacht: Events wurden zunächst verschoben und fanden dann irgendwann digital statt. Aber nicht nur das Netzwerken wurde zunehmend erschwert: Trotz Home-Schooling und Online-Semester brachen plötzlich die Umsätze ein. »Wir haben sehr viel »vor-Ort-Geschäft«, das natürlich geschlossen werden musste. Leider gibt es auch keinen nennenswerten Zuwachs im digitalen Geschäft, wie den Webinaren. Die Leute wollen nicht ausschließlich die digitale Lösung. Sie spekulieren dann eher darauf nach der Pandemie, als jetzt in digitaler Form, teilzunehmen. Wir hatten zum Jahresanfang in unserem Abi-Geschäft tatsächlich Umsatzeinbrüche von mehr als 50%. Für mich persönlich war trotz allem 2020 auch im positiven Sinne sehr prägend, weil wir trotz der Pandemie den Break-Even ganz gut geschafft haben.«



Foto (StudyHelp): Die neu gegründete Villa Start-up.



Foto (StudyHelp): Carlo und Daniel (v. l.) beim »Gründerszene Award«.

Schlaflose Nächte

Erst kurz vor der Pandemie steckte StudyHelp in einer Krise, die für die beiden Gründer Daniel und Carlo in schlaflosen Nächten resultierte. »Wir haben ja damals unter anderem vom Technologiefonds OWL ein großes Investment bekommen, dadurch und durch das große Wachstum haben wir stark eingestellt. Wir hatten aber in unserem Geschäftsmodell einen Fehler: Das Kursgeschäft kann jedes Jahr aufs Neue verloren gehen, weil es ein saisonales Geschäft ist. Das haben wir unterschätzt. Und dann ist auf einmal unser wichtigster Marke-

tingkanal, Facebook, weggebrochen. Plötzlich war da keiner mehr aus unserer Zielgruppe. Von heute auf morgen haben wir Umsätze verloren und mussten Mitarbeiter entlassen.« Aber sie haben den Kopf nicht in den Sand gesteckt und den Weg zurückgefunden. Daniel sieht es positiv, denn jede Krise bringt auch Erkenntnisse mit sich. Die Gründer konnten sich weiterentwickeln und auch lernen, mit brenzligen Situationen umzugehen. Das hat ihnen Selbstbewusstsein verliehen und so setzen sie sich jetzt auch große Ziele. Neben der Ausweitung ihrer bisherigen Geschäftsbereiche, wie einer Verdoppelung des Verlagsgeschäfts und dem Ausbau des Onlineauftritts, wollen Daniel und Carlo mit StudyHelp langfristig der Komplettanbieter im Bildungsbereich werden – das »Amazon für Bildung« sozusagen. Und nicht zuletzt steht auch die Expansion ins Ausland auf dem Plan. Doch für die Umsetzung ihrer Visionen bleiben sie bei ihren Wurzeln – in Paderborn. »Wir finden, zum Gründen ist Paderborn die perfekte Stadt. Man hat kurze Wege, die Uni ist hier, das Netzwerk ist top, es gibt geile Events und wir hatten auch eine gute Ausgangslage, weil wir früh dabei waren und in coole Kampagnen integriert wurden – das hätten wir in Berlin nicht bekommen.«

Seine eindrucksvolle Geschichte, aber auch seine Learnings möchte Daniel gerne an andere Gründer:innen weitergeben. Deshalb hat er erst kürzlich sein eigenes Buch veröffentlicht: »EntrepreneurShit – So präsentiert sich wahres Unternehmertum«.

Weitere Infos auf www.studyhelp.de

Wissenschaftler revolutionieren die Lackindustrie

Die innovative wasser- und schmutzabweisende Oberflächenbeschichtung von Nanodots Waterline

TEXT LENA GOLD



Foto (TecUP, Lena Gold): Die Gründer Sven Wauschkuhn, Deniz Dogan und David Wedegärtner (v. l.).

Begonnen hat alles vor mehr als zehn Jahren – im Wintersemester 2009/2010 während ihres Chemiestudiums an der Universität Paderborn. Hier lernten sich David Wedegärtner und Deniz Dogan kennen und freunden sich schnell an. Seit Anfang 2016 promovieren David und Deniz auf dem Gebiet der technischen Chemie im Arbeitskreis von Prof. Dr. Wolfgang Bremser am Lehrstuhl für »Coatings, Materials & Polymers« (CMP) der Universität Paderborn. Die Spezialisierung auf Beschichtungssysteme ist deutschlandweit einzigartig und der Arbeitskreis CMP aufgrund der hervorragenden fachlichen Infrastruktur renommiert. David promoviert in der im Arbeitskreis integrierten Nachwuchsforschungsgruppe »Biobased & Bioinspired Materials« von Prof. Dr. Oliver Strube über eine strukturierte Beschichtung mithilfe von Enzymen. Prof. Dr. Wolfgang Bremser war der Ideengeber für Deniz Forschung, die im Bereich des sogenannten

»Antifouling« liegt. Durch Antifouling soll dem Ansiedeln von Mikroorganismen, Pflanzen oder Tieren am Rumpf von Schiffen entgegengewirkt werden. Der »Biofouling-Prozess« an Schiffsrümpfen soll mit einer giftfreien, geeigneten Beschichtung mit einem mikrophasenseparierenden System verhindert werden. Ein Patent wurde bereits angemeldet. Hieraus entstand schließlich die Idee zur Entwicklung ihres Produktes. Ihre Forschungsergebnisse tragen die beiden seit nunmehr sechs Jahren zusammen.

Förderung im Programm EXIST-Forschungstransfer

Mit ihrer Existenzgründungsidee einer langanhaltenden wasser- und schmutzabweisenden Oberflächenbeschichtung ist es dem Team gelungen, eine Förderung im Programm EXIST-Forschungstransfer des Bundesministeriums für

Wirtschaft und Energie (BMWi) und des Europäischen Sozialfonds (ESF) zu erhalten. Die Förderung läuft unter dem Projekttitel »Nanodots Waterline« – der Projektstart war im März 2021. Innerhalb der Förderdauer von 24 Monaten soll die technische Realisierbarkeit hoch skaliert und in die bestehenden Beschichtungsprozesse integriert werden. Momentan können nur bis zu 15 Liter des Lacks in einem Arbeitsgang hergestellt werden. Das soll sich zukünftig ändern: »Was im kleinen Labormaßstab funktioniert, gelingt nicht auf einmal in einem riesigen Reaktor«, beschreibt David die Herausforderung in der Herstellung großtechnischer Mengen. Der Förderumfang während der zweijährigen Projektphase umfasst 800.000 Euro. Das Programm fördert herausragende forschungsbasierte Gründungsvorhaben, die mit risikoreichen und aufwändigen Entwicklungsarbeiten verbunden sind. Hierbei soll die Entwicklung bisheriger Forschungsarbeiten vorangetrieben, Prototypen hergestellt und getestet, der Businessplan ausgearbeitet und schließlich das Unternehmen gegründet werden. Dabei werden sie von garage33-Gründungscoach Tim unterstützt.

Mit dem Programm START-UP-Hochschul-Ausgründungen.NRW konnten sie sich bereits eine Landesförderung in Höhe von 240.000 Euro sichern. Dieses Vorhaben wurde aus Mitteln des Europäischen Fonds für regionale Entwicklung (EFRE) gefördert. Im Dezember 2020 lief die anderthalbjährige Förderung aus. Unter dem Projekttitel »Microdomes« entwickelten David und Deniz bereits eine innovative Oberflächenbeschichtung. In einem Langzeittest wurde diese validiert. Der »Proof of Principle«, also die Durchführbarkeit des Vorhabens, konnte hier schon bewiesen werden. Ohne die Unterstützung des Arbeitskreises CMP wäre dies nicht gelungen. »Die Infrastruktur in unserem Arbeitskreis ist ein entscheidender Wettbewerbsvorteil gegenüber anderen Lackentwicklern«, erklärt Deniz.

Wasser- und schmutzabweisende Wirkung

Der Kern der Innovation ist die wasser- und schmutzabweisende Wirkung der Beschichtung bei gleichzeitig hoher mechanischer Beständigkeit. Die Chemiker entwickeln eine Hybridbeschichtung, indem sie zwei Beschichtungsklassen kombinieren, die nur schwer zu kombinieren sind. »Als ich anfang, an dem Thema zu forschen, war der allgemeine Konsens, dass es nicht funktionieren wird«, so Deniz. Das Besondere an ihrer Entwicklung ist die Mikrostrukturierung des Silikons im Lack, das die funktionale Komponente bildet. Funktionale Beschichtungen im Bereich von »Easy-to-clean« und »Antifouling« haben bislang den Nachteil, mechanisch unbeständig zu sein. Zudem sind sie nicht nur schwierig aufzubringen, sondern auch sehr teuer. Daher entwickeln die Gründer ein Lacksystem, das genauso aufgetragen werden kann wie herkömmliche Lacke und das vom Kosten- und Nutzenverhältnis akzeptabel ist. Der wasserbasierte Klarlack härtet je nach Anwendungsfeld sowohl bei Umgebungstemperaturen als auch bei hohen Temperaturen in Einbrennsys-

»Was im kleinen Labormaßstab funktioniert, gelingt nicht auf einmal in einem riesigen Reaktor.«

temen aus. »Das Produkt kann viel und hat in vielen Märkten Potenzial«, beschreibt Deniz die Entwicklung. In dem durch die garage33 initiierten Workshop »Where to play«, der im Januar 2020 stattfand, bestätigte sich die Annahme, dass das Potenzial für den innovativen Lack in vielen Märkten zu finden ist, wie beispielsweise im Straßenbau, im Wasserbau sowie im Bereich der Haustüren- und Fassadenversiegelungen. Im Automotive-Bereich Fuß zu fassen, sei das langfristige Ziel, so die Gründer.

Gründerteam will Geschäftsfeld erweitern

Im Juni 2020 erweiterten die beiden Chemiker ihr Team um Sven Wauschkuhn, der seinen Master in Betriebswirtschaftslehre an der Heinrich-Heine-Universität in Düsseldorf abgeschlossen hat. Ende September 2020 gründete das Team die »Excellence Coatings GbR«. Sven komplementiert das Gründerteam und übernimmt die betriebswirtschaftlichen Projektaufgaben.

Bereits jetzt arbeiten die Gründer mit einem Pilotkunden aus der Wirtschaft zusammen, dem Hersteller für Premiumhaustüren OBUK aus Oelde, den sie beliefern. Die zweijährige Förderung ermöglicht weitere Entwicklungsarbeiten an dem Produkt, um das Geschäftsfeld zu erweitern und neue Kunden zu akquirieren. Je nach Anwendungsgebiet muss dafür der Lack optimiert, angepasst und in eine marktreife Produktlinie für unterschiedlichste Kunden überführt werden. »Es gibt bereits jetzt sehr starke Interessensbekundungen aus verschiedenen Bereichen der Wirtschaft, die an einer Zusammenarbeit interessiert sind und uns ihre Unterstützung im Projekt und beim Scale-up zusicherten«, so die Teammitglieder. Es müssen zudem diverse DIN-konforme Tests zur Qualitätssicherung durchgeführt werden. Nach Ablauf der Förderung soll das Start-up der drei Gründer weiterwachsen, um wettbewerbsfähig zu sein und das innovative Lacksystem auch Großkunden anbieten zu können. Venture Capital ist hierbei ein interessantes Finanzierungsmodell.

Automatisierung einfacher zugänglich machen

Unchained Robotics befreit die industrielle Automatisierungstechnik von statischen Strukturen

TEXT YELDA YILDIZ

Automatisierte Prozesse sind in der heutigen Industrielwelt nicht mehr wegzudenken, doch in den Fabriken des deutschen Mittelstands gilt Robotik immer noch als Raketenwissenschaft. Der Grund: Hohe Anschaffungs- und Instandhaltungskosten sowie komplexe Systeme, die eine intensive Einarbeitung voraussetzen. Dass die industrielle Automatisierung aber weder komplex, statisch oder teuer sein muss, demonstrieren Mladen Milicevic und Kevin Freise, die Gründer von Unchained Robotics.

Wachstum in der garage33

Die Idee für Unchained Robotics kam Mladen während eines Aufenthalts in China. Begeistert davon, wie schnell und einfach Roboter in die Unternehmen integriert wurden, beschloss er, die Fabrikautomation auch am deutschen Markt transparent und zugänglich zu gestalten. Zur gleichen Zeit beschäftigte sich Kevin im Rahmen seines Studiums am Fraunhofer IEM mit automatisierten Anlagen. Zusammen nahmen die beiden Gründer dann im Jahr 2018 am CALL FOR IDEAS (CFI), dem Ideenwettbewerb der garage33 und der Verbund-Volksbank OWL, teil. Dort konnten sie auch die Jury von ihrer Vision eines unkomplizierten Einstiegs in die industrielle Automatisierungstechnik überzeugen und wurden mit dem zweiten Platz belohnt. Die Teilnahme am Finale erregte erste Aufmerksamkeit von Unternehmen und legte, laut Mladen, den »Grundstein für die Entwicklung von Unchained Robotics«.



Foto (Unchained Robotics GmbH): Mladen Milicevic flexibilisiert mit Unchained Robotics die industrielle Fertigungstechnik

Nach ihrem Erfolg beim CFI konnten die beiden Gründer eine einjährige Förderung mit dem Gründerstipendium.NRW des Ministeriums für Wirtschaft, Innovation, Digitalisierung und Energie (MWIDE) des Landes Nordrhein-Westfalen erhalten und bezogen mit dem Projektstart ihr Büro in der garage33. So erlebte das Team die Geburtsstunde unseres Gründungsinkubators mit und wurde von Beginn an durch das Innovationsquartier unterstützt. Neben der Möglichkeit, einen Prototyp für ihr Gründungsvorhaben zu erstellen, profitierten sie auch von dem starken Netzwerk. Dabei ermöglichten Kooperationen mit Akteuren des Start-up-Ökosystems die Anschaffung hochpreisiger Industrieroboter. Schritt für Schritt fasste das Team in verschiedenen Marktsegmenten Fuß und erhielt nach nur wenigen Monaten eine Förderung im Programm START-UP transfer.NRW vom Ministerium für Wissenschaft und Forschung (MIWF) des Landes Nordrhein-Westfalen. Die 18-monatige Förderung in Höhe von 240.000 Euro unterstützt die Überführung von Forschungsergebnissen mit großem Marktpotenzial und einem überzeugenden Geschäftskonzept in ein eigenes Unternehmen.

Robotik als flexible Komplettlösung

So gründeten Mladen und Kevin im November 2019 ihre erste GmbH. Was mit einer Teilnahme an einem Ideenwettbewerb begann, ist innerhalb kürzester Zeit zu einem achtköpfigen Team mit eigenem Büro herangewachsen. Mit dem Einsatz



Foto (Unchained Robotics GmbH): Die revolutionäre Bildverarbeitungstechnologie im Einsatz

einer revolutionären Bildverarbeitungstechnologie liefert Unchained Robotics Systemlösungen für eine effiziente und flexible Automatisierung kleiner und mittelständischer Unternehmen. »Langfristig, das sagt der Name Unchained Robotics auch, möchten wir die industrielle Automatisierung von diesen starren Strukturen befreien«, erklärt Mladen. Dazu bietet die Plattform www.unchainedrobotics.de volle Transparenz über Roboter, Greifer und Kameras und hilft fertigen Unternehmen dabei, Investitionen in die Automatisierungstechnik auf eine Vielzahl anpassbarer Prozesse auszulegen. Trotz ihres Ziels, die industrielle Fertigung über sämtliche Ländergrenzen hinweg zu flexibilisieren, möchte das Team mit ihrem Headquarter weiterhin im technologieorientierten Paderborn bleiben. »Von Paderborn bis Shanghai werden wir die Welt der Automatisierung verändern«, verkündet Mladen.

Weitere Infos auf www.unchainedrobotics.de

Digitaler Wandel in der Logistikbranche

Cargoboard demonstriert, wie die Spedition von morgen aussieht

TEXT YELDA YILDIZ

Die Logistikbranche neu definieren: Mit diesem Ziel haben Richard Kleeschulte und seine Mitgründer Artur Nachtigal, Lukas Petrasch und David Port vor drei Jahren an einem Disrupt Workshop der garage33 mit der CargoLine GmbH & Co. KG teilgenommen. Im Rahmen der Veranstaltung hat das Team eine digitale Speditionsplattform entwickelt, über die Stückguttransporte angefragt und gebucht werden können. Nur wenige Monate später – im April 2019 – wurde das Projekt offiziell als das Start-up Cargoboard ausgegründet und gilt heute als eine der bestbewerteten Speditionen in Deutschland. Gemeinsam mit Richard Kleeschulte blicken wir auf die Anfänge sowie die erfolgreichen ersten Geschäftsjahre zurück.

Die Geburtsstunde von Cargoboard

Die Idee entstand im Rahmen eines Moduls an der Universität Paderborn. Dort lernten sich die vier Gründungsmitglieder Richard, Artur, Lukas und David erstmals kennen und stellten sich gemeinsam einer anhaltenden Herausforderung mittelständischer Unternehmen: Die Entwicklung neuer, digitaler Geschäftsmodelle. »Ausgangspunkt für die Idee

zu Cargoboard war letztlich ein Disrupt Workshop mit der CargoLine, einem Verbund mittelständischer Speditionsunternehmen, im Sommer 2018 hier in der garage33. Die Ausgangsfragestellung war: »Wie sieht Logistik, Spedition, Transport von morgen aus?« und »Was könnten hier für digitale Geschäftsmodelle entwickelt werden?«. In diesem zweitägigen Workshop ist die Idee zu Cargoboard entstanden«, erzählt Richard.

Nach einem erfolgreichen Pitch vor den Geschäftsführern der CargoLine nahm das Projekt schnell Fahrt auf: So gründete das Team knapp ein Jahr später offiziell die Cargoboard GmbH & Co. KG. Als Beteiligungsunternehmen der CargoLine profitieren sie dabei von der Expertise und dem etablierten Stückgutnetzwerk des Vorreiters in der Transport- und Kontraktlogistik. Doch auch für das gestandene mittelständische Unternehmen erweist sich die Kooperation mit dem jungen Start-up als wertvoll, da viele Digitalisierungsansätze der jungen Tochter auch in den eigenen Reihen eingesetzt werden können. Cargoboard selbst übernimmt als Erstspediteur und Vertragspartner für Stückguttransporte den kompletten Service und begleitet seine Kunden auch über den Buchungsprozess hinaus.



Foto (Unchained Robotics GmbH): Automatisierte Palettierungsprozesse sorgen für Effizienz und Flexibilität



Urheberrecht (Yannik Dahmann), Bildrecht (Cargoboard): Die Cargoboard Gründer Lukas Petrasch, Artur Nachtigal, Richard Kleeschulte und David Port (v. l.)

Auf Erfolgskurs

Angesichts des schnellen Wachstums blieb auch der Erfolg nicht lange aus und so konnte das junge Unternehmen innerhalb kürzester Zeit die ersten Meilensteine verzeichnen: »Wir haben innerhalb der ersten neun Monate nach Gründung bereits einen siebenstelligen Umsatz erzielt. Diese positive Entwicklung konnten wir beibehalten, sodass wir in diesem Jahr mit einem achtstelligen Umsatz planen. Auch unsere Kundenzahlen sprechen mit über 20.000 registrierten Kunden für sich.« Zum Jahresbeginn 2020 zog das Team in ihr erstes eigenes Büro am Paderborner Marienplatz. Das inzwischen 30-köpfige Team kümmert sich nicht nur um die Abwicklung von Transporten, sondern auch um die ständige Weiterentwicklung der Transportplattform sowie um die Optimierung interner Prozesse. Auch wenn bereits die ersten Schritte in Richtung Internationalisierung geplant sind, blicken die vier Gründer gerne auf ihre Anfänge in der garage33 zurück: »Die Zeit in der garage33 war sehr geprägt vom Prinzip »entwickeln, testen, ausprobieren«. Das können wir jetzt nicht mehr in der Intensität. Unser Büro hilft uns, uns noch mehr auf unser Business zu konzentrieren, dafür fehlt aber manchmal der Austausch an der Kaffeemaschine mit anderen Gründern und Gründerinnen.« Um die Dynamik der Gründer:innen-Atmosphäre allerdings weiterhin aufsaugen zu können, hat sich das Paderborner Start-up dazu entschlossen zunächst weiterhin aus dem »neuen Silicon-Valley« OWL zu operieren.

Weitere Infos auf www.cargoboard.de

**DELIVERING THE
FUTURE OF LOGISTICS
TODAY.**



Scan mich. 



cargoboard

Ob nach Paderborn oder Madrid,
wir transportieren Ihre Palette - europaweit.
Als digitale Spedition bieten wir eine effiziente,
transparente & zuverlässige Abwicklung
jeder Sendung mit unserem exklusivem
Speditionsnetzwerk.

www.cargoboard.de

FOLLOW US. 

* DAS ESC.OWL VERNETZT START-UPS!

Industrielle Cybersicherheit

DEVITY entwickelt anwendungsfreundliches Gesamtkonzept für die IT-Sicherheit in der Industrie 4.0

TEXT LENA GOLD

Verlässliche Cybersicherheit ist die Voraussetzung für einen nachhaltigen Erfolg der Industrie 4.0 – sensible Daten und Geschäftsgeheimnisse von Unternehmen müssen im digitalen Zeitalter besonders geschützt werden. Die Digitalisierung des Mittelstandes ist, auch hinsichtlich zukünftiger Trends wie Machine Learning, auf dem Vormarsch. Die Folge: Neue Angriffsvektoren für Cyberattacken entstehen, da der Zugriff auf Maschinen und die Absicherung der Datenkommunikation in Industrieanlagen häufig durch unsichere Methoden wie Standardpasswörter abgewickelt wird. Effektive Sicherheitsmethoden sind für die Betreiber oft kostspielig und komplex und daher wenig benutzerfreundlich. Das Team von DEVITY hat sich dieser Herausforderung gestellt und eine ganzheitliche IT-Sicherheitslösung entwickelt, die kleinen und mittelständischen Unternehmen den Schutz ihrer Maschinen und Anlagen ermöglicht. Für die Absicherung ist eine Erfassung und Verwaltung digitaler und maschineller Identitäten von großer Bedeutung. Denn nur digitale Identitäten können nachweisen, dass Komponenten in einem System einander kennen und vertrauen. Als Absolventen der Universität Paderborn in den Bereichen Informatik und Betriebswirtschaftslehre bringen die beiden Gründer Sven Uthe und Christoph Milder komplementäre Kompetenzen ein. Forschungsergebnisse der Teammitglieder in den Bereichen Kryptografie, Rechnernetze und hardwarebasierter Sicherheit bilden die Basis für die Technologie. Im Frühjahr letzten Jahres beschlossen die beiden, ihre Ergebnisse als Hochschulausgründung in die Industrie zu überführen.

Unterstützung durch die garage33

Von Beginn an wurde das Team durch unseren Gründungsinzukunft unterstützt. Seither profitieren sie von der Expertise der Gründungscoaches zu allen gründungsrelevanten Themen sowie von dem starken Netzwerk. Was im kleinen Kreis im Coworking Space der »garage33« und mit einer einjährigen Förderung durch das Gründerstipendium.NRW begann, ist mittlerweile zu einem interdisziplinären und internationalen, achtköpfigen Team herangewachsen. Für ihr Projekt erhielten die beiden Wissenschaftler Anfang dieses Jahres eine Förderung im Programm START-UP transfer.NRW vom Ministerium für Wissenschaft und Forschung (MIWF) des Landes Nordrhein-Westfalen und der Europäischen Union. Die zwölfmonatige Förderung in Höhe von 240.000 Euro soll durch die Nutzung von Forschungs- und Entwicklungsressourcen die Entwicklung von Dienstleistungen, Verfahren oder Produkten hin zur Marktreife vorantreiben und die

Gründer dazu befähigen, den als Fördervoraussetzung vorgelegten Businessplan für die nachfolgende Gründungs- und Wachstumsphase weiterzuentwickeln.



Foto (DEVITY): Sneha Reddy, Christoph Milder, Srikote Naewchampa, Sven Uthe, Amay Churi und Kai Hannemann (v. l.)

Basisschutz für die vernetzte Produktion

KEYNOA heißt die entwickelte flexible Softwarelösung, die eine automatische Absicherung von Industrieanlagen und Maschinen ermöglicht. Die innovative Software spielt der Maschine eine eindeutige Identität auf und sorgt mithilfe der dazugehörigen Plattform dafür, dass die vertrauenswürdige Weitergabe der Identitäten entlang der Wertschöpfungskette gewährleistet wird. So können Maschinen in lokale oder cloudbasierte Plattformen zur Datenauswertung integriert und die digitalen Identitäten automatisch überwacht und verwaltet werden. Durch die Standardisierung und Automatisierung der notwendigen Prozesse zur IT-Sicherheit durch KEYNOA werden die IT-Administrator:innen der Betreiber enorm entlastet.

Mit der DENIOS AG aus Bad Oeynhausen als Pilotpartner, einem Spezialisten für Umwelttechnik und Gefahrstofflagerung, arbeitet das junge Team bereits erfolgreich zusammen. »Wir schätzen die unkomplizierte Zusammenarbeit mit DEVITY. Das Team bringt viele neue Ideen und innovative Technologien für unsere Produkte ein«, erklärt Udo Roth, Projektmanager der DENIOS AG.

Weitere Infos auf www.devity.eu

Agiles Projektmanagement nach der Scrum-Methode

edelsprint bündelt jahrelange Forschungsarbeit in einem Onlinetool

TEXT LENA GOLD

Arbeitsprozesse im Team optimieren – das haben sich die Gründer Adrian Hülsmann und Christian Klausner vom Start-up »edelsprint«, ein Spin-off der Universität Paderborn, zum Ziel gesetzt.

Die Webanwendung edelsprint richtet sich an diejenigen, die ihre Teamarbeit nach der Scrum-Methode organisieren möchten. Insbesondere kleinere Unternehmen und Einsteiger:innen profitieren von dem klaren und einfachen Aufbau der Anwendung. Durch die integrierte Performance-Analyse des Entwicklungsprozesses können zudem individuelle Empfehlungen gegeben werden, damit Teams nachhaltig effizienter zusammenarbeiten und somit ihr volles Potenzial ausschöpfen. Im Oktober 2019 gründeten die beiden Innovatoren die edelsprint UG.



Foto (TecUP, Lena Gold): Die beiden Gründer von edelsprint, Adrian Hülsmann und Christian Klausner (v. l.)

Vollumfängliche Planung und Durchführung von Scrum-Projekten

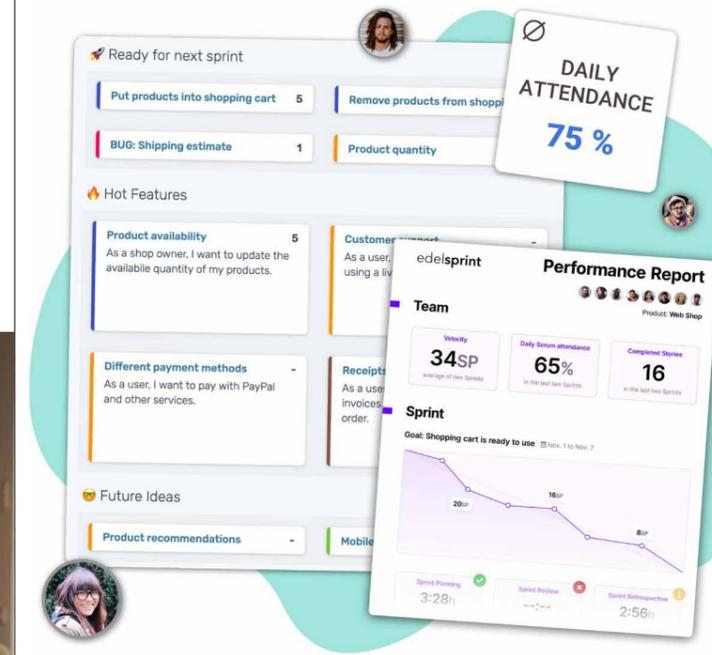
Die Scrum-Methode wird eingesetzt, um Arbeitsprozesse zu optimieren, wobei der Fokus auf den Teams und ihrer Zusammenarbeit liegt. Die Organisationsstruktur der Methode zeichnet sich dadurch aus, dass alle Anforderungen an ein neues Produkt an zentraler Stelle, dem »Backlog«, gesammelt werden. In sogenannten »Sprints« werden in einem zeitlich begrenzten Turnus die wichtigsten Anforderungen umgesetzt und dem Kunden die Ergebnisse des Sprints als fertiges Teilprodukt präsentiert. Das Kundenfeedback fließt anschließend wieder direkt in Form von neuen oder überarbeiteten Anforderungen ins Backlog mit ein, woraufhin der Entwicklungszyklus von neuem beginnt. Der enorme Mehrwert dieses iterativen Ansatzes liegt in der Risikominimierung. Teilergebnisse werden schnell generiert und Korrekturen zeitnah integriert. »Wenn in einem Unternehmen die Zusammenarbeit nicht gut funktioniert, dann wäre das ein guter Zeitpunkt, um es mit edelsprint und Scrum glattzuziehen«, beschreibt Adrian die Entwicklung. Klar definierte Werte wie Kommunikation, volle Transparenz, eine etablierte Fehlerkultur, Selbstreflexion sowie Feedback-Methoden bilden dabei die Basis für agiles Arbeiten. Das funktioniert allerdings besser ohne »Druck von oben«, analysiert er. Deshalb sei das Tool besonders für kleine bis mittelständische Unternehmen, Agenturen und Familienunternehmen mit flachen Hierarchiestufen, einem starken Teamgedanken und einer geringen Anzahl an Teams geeignet.

Um die Scrum-Methode in vollem Umfang zu unterstützen, verzichtet edelsprint auf unnötige Komplexität und ermög-

licht größtmögliche Transparenz und Eigenverantwortung durch nicht hierarchische Arbeitsweisen. Klassische Managementpositionen wie der Product Owner oder der Scrum Master arbeiten mit dem Entwicklungsteam auf einer Ebene zusammen. Ein übersichtlicher Aufbau ermöglicht den Nutzer:innen einen einfachen wie intuitiven Einstieg in das agile Arbeiten mit der Webanwendung. Feedback-Mechanismen helfen bei der Reflexion des Entwicklungsprozesses sowie bei der Identifikation von Optimierungsmaßnahmen, wodurch schneller Erfolge generiert werden können. Der sogenannte Scrum-Master ist in der Anwendung von edelsprint durch eine KI-basierte Prozessanalyse voll integriert. Mithilfe von künstlicher Intelligenz werden Empfehlungen für die Teams ausgesprochen und diese durch integrierte Coachings unterstützt. Das Know-how der Gründer zeigt sich in der hohen Benutzerfreundlichkeit der KI-basierten Anwendung, die das Ergebnis aus zehnjähriger Forschungsarbeit auf dem Gebiet von »Mensch-Computer-Interaktion« ist.

Aus der Forschung in die Praxis

Der Wunsch, den Schritt in die Selbstständigkeit zu gehen, war schon immer da. Der Prototyp für edelsprint entstand 2018. »Einen komplexen Prozess in eine Anwendung zu übersetzen und diese leicht bedienbar zu gestalten, war eine der größten Herausforderungen für unsere Entwicklung. »Usability« ist das Schlagwort für einfache Bedienbarkeit«, fasst Adrian zusammen.



Grafik (edelsprint)

Anfang 2019 erhielt das Team eine 21-monatige Förderung im Programm START-UP-Hochschul-Ausgründungen NRW (heute START-UP transfer.NRW) vom Ministerium für Wissenschaft und Forschung (MIWF) des Landes Nordrhein-Westfalen in Höhe von 240.000 Euro. Mit dem Projektstart bezogen sie ihr Büro in der garage33. »Wir schätzen den Kontakt zu den anderen Start-ups in der garage33. Der gegenseitige Austausch und die gute Infrastruktur sind ein echter Benefit«, so die Gründer. Aufgrund des stetig wachsenden Start-up-Ökosystems und einer aktiven Gründer:innenszene sei Paderborn genau der richtige Standort, um das Geschäftsmodell weiter voranzutreiben. Seit Januar erhält das Team eine einjährige Förderung mit dem »Gründerstipendium.NRW« des Ministeriums für Wirtschaft, Innovation, Digitalisierung und Energie (MWIDE) des Landes Nordrhein-Westfalen.

Zu den Kunden zählen bisher kleine und mittelständische IT-Unternehmen, Software-Agenturen und Start-ups. Darüber hinaus findet edelsprint auch in Schulen Verwendung. »Mit der Digitalisierung der Schulen wächst auch die Bereitschaft für die Verwendung eines neuen Tools, das selbstorganisiertes Arbeiten und Lernen stärker unterstützt. Die Scrum-Methodik ist hierfür prima geeignet, daher wird neben dem IT-Bereich auch der Bildungsbereich ein vielversprechender Markt für uns«, so Adrian.

Weitere Infos auf www.edelsprint.com

Agile Teamarbeit so einfach wie nie zuvor!

Das revolutionäre Projektmanagement-Tool mit eingebautem **Scrum-Coach**.

KOSTENLOSE
DEMO BUCHEN

*DAS ESC.OWL VERNETZT START-UPS!



edelsprint

Fluch und Segen zugleich

Fortschritte und Rückschläge in der Gastronomiebranche

INTERVIEW VANESSA NAUMANN

Lars, erzähl erstmal: Wer bist du und was steckt hinter deinem Start-up Teburio?

Ich bin Lars Ewers, der Gründer von Teburio. Ich habe Wirtschaftsingenieurwesen mit Schwerpunkt auf Kommunikations- und Informationstechnologien studiert und dadurch einen technischen Background. Durch den Hotelbetrieb meiner Eltern bin ich allerdings mit und in der Gastronomie aufgewachsen. Daraus ist dann auch die Idee für Teburio entstanden: Wir bieten ein Werkzeug für das Gästemanagement in der Gastronomie – von der klassischen Reservierung, bis zur optimierten Belegung der Tische. Durch die Pandemie kamen noch die Kontaktdatenerfassung, die digitale Speisekarte und weitere Funktionen zu unserem Angebot für Gastronomen hinzu.

Hast du Teburio allein gegründet?

Ursprünglich bin ich mit Teburio allein gestartet, habe die Idee entwickelt und vorangebracht. Ab einem gewissen Punkt geht das alles aber nicht mehr allein und dann habe ich mir Unterstützung gesucht. Da kam mein Mitarbeiter Ali ins Boot, der mittlerweile eine super Ergänzung für mich ist. Ich bin ja nicht nur Gründer, sondern arbeite vor allem an technischen Themen, setze also das Ganze als Entwickler um. Ali kümmert sich um das Business, wie Marketing, Vertrieb und Kundensupport.

Inwiefern hat dein Background die Idee, Teburio zu gründen, geprägt? Welche Rolle hat die garage33 dabei gespielt?

Der Hotelbetrieb meiner Eltern war direkt bei uns Zuhause und ich habe dort vor allem in organisatorischen Belangen mitgearbeitet. Es entstanden immer wieder Probleme mit dem Reservierungsmanagement: Die klassische Reservierungsabwicklung mit dem Papierbuch hat aufgrund der Größe und der Anzahl an Reservierungen nicht mehr gut funktioniert. Dazu kamen noch andere Punkte. Wir haben aber keine praktikable Lösung am Markt gefunden, die unseren Ansprüchen als Gastronomen sowie auch unseren Gästen hätte genügen können.

Zu dieser Zeit war ich noch in meinem Masterstudium und habe überlegt, »Warum das Ganze nicht selbst und nach eigenen Vorstellungen umsetzen?«, was dann auch zum Ende meines Masters konkretere Formen angenommen hat. So kam die Idee, eine für Gastronomen anwendbare Lösung zu entwickeln. Da ich ursprünglich aus Paderborn komme und

hier auch im Gastronomiebereich ein gutes Netzwerk habe, bin ich etwa 2016 mit der garage33 in Kontakt getreten. Ich wollte damals schauen, welche Möglichkeiten und Angebote es vor Ort gibt und hatte dann mein Erstgespräch. Wir haben immer wieder Termine ausgemacht und versucht, die Idee weiterzuentwickeln. Als ich mein Masterstudium abgeschlossen hatte, haben wir die Thematik noch intensiver verfolgt und auch nach Fördermöglichkeiten geschaut.

Dann warst du also zur Geburtsstunde der garage33 im Jahr 2017 mit dabei? Wie hast du die Zeit hier erlebt? Mittlerweile sind ja ein paar Jahre vergangen ...

Genau, der Erstkontakt ist vorher entstanden. In mein Büro eingezogen bin ich tatsächlich im ersten Jahr der garage33. Von Anfang an war die garage33 eine super Unterstützung für mich. Die Mitarbeiter:innen haben nicht nur meine Entscheidung beeinflusst, sondern mir auch ein Stück weit ermöglicht, überhaupt zu gründen. Es war einfach eine super Anlaufstelle, vor allem was die Unterstützung mit Stipendien angeht. Aber besonders aktuell ist die garage33 und der Austausch mit anderen Gründer:innen superwichtig geworden, weil sie ähnliche Probleme und Herausforderungen haben. Auch die Abwechslung, wie das Tischtennis spielen, was sich als Ritual eingespielt hat: Jeden Mittag gehen wir nach der Pause ein bis zwei Runden Tischtennis spielen und das macht echt Spaß. Ich komme sogar gerade von der Tischtennisplatte und dabei ist der Kampf tatsächlich manchmal härter als mit den Kunden oder anderen Wettbewerbern (lacht).

Seit Beginn der Pandemie wurde die Digitalisierung der Gästeplanung in der Gastronomie stark vorangetrieben. Wie hat die gesamte Thematik dich und deine Gründungsidee beeinflusst?

Das Thema Reservierungen gab es natürlich schon vor Corona in der Gastronomie – ist in dem Zuge aber viel wichtiger geworden. Nach dem ersten Lockdown gab es zeitweise eine Reservierungspflicht. Von daher war das einerseits ein Push für uns, da wir, sobald die Gastronomie nach dem Lockdown wieder öffnen durfte, eine sehr starke Nachfrage hatten. Gleichzeitig bremst uns jeder Lockdown wieder aus, weil das Interesse erstmal geringer ist. Aber generell ist die Pandemie für die Gastronomiebranche ein Digitalisierungsschub. Das Ganze führt jetzt zum Umdenken: von der Reservierung, über die Kontaktdatenerfassung, bis zur Essensbestellung muss alles digital möglich werden.



Foto (TecUP, Max Zdunek): Ali Hay und Lars Ewers in der Arena der garage33 (v. l.)

Groß verändert hat sich unser Geschäftsmodell nicht: Die grundlegende Funktionalität, was Reservierungssysteme angeht, war schon vor der Pandemie Teil unseres Produktes. Aber es hat dann noch andere Schwerpunkte bekommen. Es kamen Abstandsregeln hinzu: da war dann die Frage, wie man es in Systemen umsetzen kann, die Gästeanzahl sinnvoll zu begrenzen, der Prozess danach, wenn der Gast eintrifft und man ihn platziert, aber auch eine digitale Speisekarte. Wir haben uns dabei nach den Kundenwünschen und -bedürfnissen gerichtet. Auf der anderen Seite mussten wir gerade während des Lockdowns schauen, welche Randgebiete wir mit abdecken können. Letztlich kamen dann auch Anfragen aus anderen Bereichen wie Seniorenheimen, Zoos und ähnlichen Betrieben, die Reservierungen oder eine Kontaktdatenerfassung anbieten mussten.

Es haben sich auch viele andere Start-ups aus den Problemen der Pandemie entwickelt, die ähnliche Lösungen anbieten. Was unterscheidet Teburio von anderen Softwareanbietern?

Wir sind natürlich nicht die Ersten, die eine Softwarelösung für Tischreservierungen bzw. für das Gästemanagement in der Gastronomie anbieten. Ich denke, was uns im Wesentlichen unterscheidet ist, dass unser Fokus auf der Perspektive der Gastronomen liegt. Viele Systeme fokussieren sich auf die Sicht der Gäste. Wir wollen den Gastronomen ein möglichst perfektes Werkzeug bieten, um ihre Prozesse zu verbessern, zu erleichtern und zu automatisieren.

Auf welche Erfolge oder Meilensteine schaust du gerne zurück?

Es fing sicherlich mit dem EXIST Stipendium an, das ich bekommen habe – meine erste Finanzierung. Ich hatte dann erstmal ein Jahr Luft, um am Produkt zu entwickeln. Dann

ging es weiter mit dem Release des ersten Produkts, dem ersten Testkunden und dem ersten zahlenden Kunden – der ist übrigens auch heute noch mein Kunde (lacht). Das Gefühl kennt wahrscheinlich jeder Gründer und jede Gründerin, wenn der erste Kunde wirklich Geld für das eigene Produkt bezahlt. Das ist schon ein besonderer Moment. Aber man freut sich dann natürlich auch weiterhin über jeden Kunden, vor allem wenn es mal »bekannte Namen« der Branche sind, die dein Produkt erwerben wollen.

Und wie geht die Planung weiter? Was sind eure nächsten Ziele?

Wie auch unsere Kunden, die Gastronomen, arbeiten wir gerade vor allem auf den »Restart« der Gastronomiebranche hin. Wir versuchen, unsere Kunden und Interessenten dahingehend bestmöglich zu unterstützen. Was die Zeit nach Corona angeht, sind einige Initiativen von der Bundesregierung ins Leben gerufen worden: Förderungen und Überbrückungshilfen für die Gastronomie, die für die Digitalisierung genutzt werden können. Man merkt auch, dass die Nachfrage von Gastronomen steigt, sich für die Zukunft digital aufzustellen. Da wollen wir unterstützen. Unser Ziel ist es, DAS Tool für das Reservierungs- und Gästemanagement für den Gastronomen zu sein. Aber gleichzeitig haben wir, wie schon erwähnt, auch Anfragen aus anderen Bereichen. Daher kann es auch sein, dass wir in Zukunft auch woanders zu finden sind.

Vielen Dank, Lars. Das waren spannende Infos über dich und dein Start-up. Wir wünschen dir für deine Zukunft viel Erfolg!

Hinweis: Das Interview wurde im April 2021 geführt und enthält Szenarien, die in der Vergangenheit liegen.

Weitere Infos auf www.teburio.de

Die Psychotherapie der Zukunft

PsyCurio im Kampf gegen die Stigmatisierung psychischer Erkrankungen

TEXT VANESSA NAUMANN

Daniela Schumacher ist Gründerin aus Leidenschaft: Ihre gesamte Laufbahn hat sie auf ihr Ziel ausgerichtet, neue Lösungen für psychische Erkrankungen zu entwickeln. In enger Zusammenarbeit mit Kliniken, Therapeut:innen und Wissenschaftler:innen arbeitet sie gemeinsam mit ihrem Team an Produkten, die die Mitarbeiter:innengesundheit in Unternehmen fördern und in Kliniken die Heilung psychischer Erkrankungen unterstützen und sogar präventiv verhindern sollen. Im Fokus ihrer Lösung liegt die Virtual Reality.

Früh übt sich

Schon in ihrer Jugend hat Daniela sich für das Thema Gründung interessiert und mit 16 Jahren das erste Mal selbstständig gemacht. Mit ihrem Studium im Bereich Psychologie und Neurowissenschaften hat sie sich das Tiefenwissen angeeignet und nebenbei ein Social Business mitaufgebaut. Dies verhalf ihr bereits früh zu Kontakten zu Investor:innen, Inkubatoren und Gründungsnetzwerken.



Foto (PsyCurio): v. l. Kathrin Krieger und Daniela Schumacher

Was sie durch den gesamten Prozess begleitete, war das stetig wachsende Interesse daran, wie Dinge im Gehirn verarbeitet werden und welche Reaktionen darauf folgen: »Es ist spannend, wie das Gehirn als Erfahrungssimulator fungiert und wir immer wieder in die eigene Vergangenheit reisen und extrapolieren, wie Dinge zukünftig sein könnten. Durch die Kopplung mit Emotionen entsteht dann erst das adaptive Handeln. Bei Menschen mit psychischen Problemen gerät genau dieser Prozess durcheinander und bestimmte Situationen lösen einen Stressreiz aus.«

Von der Idee zum ersten Produkt

Während ihres Studiums in Bielefeld bekam Daniela Einblicke in das betriebliche Gesundheitsmanagement und in eine psychotherapeutische Praxis. Dort stellte sie erstmals fest, welche Bedarfe es in der Psychotherapie eigentlich gibt: »Ich habe bei Anamnesegesprächen mitgewirkt und oft mussten wir Patient:innen nach Hause schicken und mitteilen, dass sie vielleicht in 12 Monaten einen Therapieplatz bekommen.« Hinzu kamen Themen, die sich im Therapiekontext nur schwer oder gar nicht umsetzen lassen, zum Beispiel die systematische und objektive Messung des Gemütszustands der Patient:innen. In Führungskräfteworkshops für Unternehmen merkte sie, wie relevant es für Topmanager:innen ist, Stressbewältigungsstrategien zu erlernen und psychologisches Wissen in den Teams zu fördern.

Gegründet hat Daniela ihr Start-up zunächst alleine, sich jedoch Teamkolleg:innen aus den Bereichen Psychologie, Informatik und Wirtschaft gesucht, mit denen sie noch heute an ihrer Idee feilt. Früh kam sie mit dem Exzellenzcluster Kognitive Interaktionstechnologie (CITEC) in Bielefeld in Berührung durch deren Arbeit und Forschung im Bereich Virtual Reality (VR) der Impuls kam, VR in die Arbeit mit der Psyche einzubeziehen und als externen Erfahrungssimulator zu nutzen. »PsyCurio entwickelt Lern- und Erfahrungsumgebungen nach psychologischen Standards und koppelt diese mit Echtzeitdaten-Feedback. Das Produkt basiert auf Virtual-Reality-Technologien, die mit psychologischer und neurologischer Expertise kombiniert und dadurch auf das menschliche Gehirn und das Lernen zugeschnitten werden.«



Foto (PsyCurio): v. l. Kathrin Krieger und Daniela Schumacher



Foto (TecUP, Max Zdunek): Andreas Kleefeldt und Daniela Schumacher (v. l.) in der garage33.

Zum Einsatz kommen die Produkte für Mitarbeiter:innen von Unternehmen zur Stressprävention und zum Kompetenztraining sowie bei Therapeut:innen und in Kliniken für psychologische Erkrankungen. Die Unternehmen zeigen großes Interesse an der Lösung für Entspannungsverfahren und Stressbewältigung für ihre Mitarbeiter:innen.

In enger Zusammenarbeit mit Forschungsinstituten, Universitäten und Kliniken wird das Produkt von PsyCurio stetig validiert und optimiert. »Wir stehen in ständigem Austausch mit führenden Forschungsinstitutionen aus ganz Europa, sowohl im Bereich Virtual-Reality-Entwicklung als auch in der Psychotherapie-Forschung: Fraunhofer Institute, die University of Cambridge, die Private Fachhochschule Göttingen (PFH), das CITEC in Bielefeld und seit kurzem auch die Charité Berlin. So haben wir verschiedene Forschungspartner:innen und tauschen uns zeitgleich mit Ge-

sundheitsgründer:innen sowie Professor:innen aus, die zum Teil seit Jahrzehnten in diesem Bereich unterwegs sind.«

Auch, wenn die Pandemie Prozesse der Produktweiterentwicklung in persönlicher Zusammenarbeit mit den Kliniken für PsyCurio verlangsamt hat, so hat es das Team auch einen großen Schritt näher zu ihrer Vision gebracht: »Vor allem Kinder- und Jugendpsychiatrien haben leider mehr als dreimal so viele Anfragen bekommen, als vor der Pandemie. Auch sind die Belastungen für Mitarbeiter:innen im Home Office stark angestiegen. Ich denke aber, dass sich dadurch das Bewusstsein verändert hat und wir in dem Zuge neue Aufmerksamkeit für unsere Produkte und Leistungen bekommen können. Wir wollen möglichst vielen Menschen helfen, ihre psychische Gesundheit frühzeitig anzugehen.«

Weitere Infos auf www.psycurio.de

 Isocook

Spare bis zu 20 % mit dem Rabattcode »Gründermagazin«!



*DAS ESC.OWL VERNETZT START-UPS!

ISOTOPF – DER ERSTE KOCHTOPF SPEZIELL FÜR INDUKTIONSHERDE

SPART BIS ZU 80 % ENERGIE, HÄLT ESSEN BIS ZU 5 STUNDEN WARM UND MACHT SCHLUSS MIT VERBRENNUNGSGEFAHR.



Produktion neu gedacht

assemblean entwickelt die zukünftige Infrastruktur der digitalen Produktion

TEXT LENA GOLD

Gerade für diejenigen, die über keine eigenen Produktionskapazitäten verfügen, stellt die Realisierung von Produkten häufig eine große Herausforderung dar, da es einerseits schwierig ist, geeignete Lieferanten für unter Umständen zunächst kleine Stückzahlen zu finden und andererseits oftmals die finanziellen Mittel fehlen, in eine eigene Produktion zu investieren.

An dieser Stelle möchte das junge Gründungsteam von assemblean mit ihrer innovativen Geschäftsidee einer digitalen Produktionsinfrastruktur Lösungen schaffen. Die Vision von assemblean ist es, vorhandene und gering ausgelastete Produktionsanlagen zu nutzen und die dortigen freien Kapazitäten anderen Unternehmen über eine digitale Plattform zur Verfügung zu stellen. So soll die zukünftige Infrastruktur der digitalen Produktion aufgebaut und allen die Herstellung physischer Produkte vom Prototyp bis zur Massenproduktion ermöglicht werden. Um dieses Ziel zu erreichen, haben die Gründerin Xiaojun Yang und der Gründer Alexander Pöhler eine allumfassende Produktionsplattform entwickelt, auf der alle Arten von Produktionsdienstleistungen angeboten wer-

den. So sollen beispielsweise vorhandene und gering ausgelastete Produktionsanlagen zugänglich gemacht werden, indem freie Kapazitäten produzierender Unternehmen über eine Plattform an diejenigen vermittelt werden, die Produktionskapazitäten benötigen. Die innovative Produktionsplattform von assemblean führt somit freie Produktionskapazitäten mit denjenigen zusammen, die diese benötigen, um beispielsweise ein neues Produkt auf den Markt zu bringen. Auch der Skalierung bei plötzlich unerwartet hoher Nachfrage kann ziel führend begegnet werden. Auf der anderen Seite profitieren ebenso die Produktionsunternehmen, deren Kapazitäten auf der Plattform angeboten werden, da durch die Vermarktung freier Produktionskapazitäten die Auslastung gesteigert und der Umsatz erhöht werden können. »Wir bieten nicht nur Produktionsdienstleistungen für 3D-Druck und einzelne Komponenten an, sondern übernehmen den gesamten Produktionsprozess. Das Unternehmen lädt dazu zunächst alle Produktdaten hoch und erhält dafür ein Kostenangebot. Nach der Auftragserteilung wickeln wir dann die gesamte Produktion von A bis Z ab, indem wir freie Produktionskapazitäten



Foto (TecUP, Max Zdunek): Das Team von assemblean. V. l. der Gründer Alexander Pöhler und die Gründerin Xiaojun Yang.

assemblean gewinnt WES Summit 2021

Gründungsinteressierte Frauen aus NRW-Hochschulen unterstützen: Das ist das Ziel des Projekts »Women Entrepreneurs in Science« (WES). Als Teil des ESC.NRW fand Mitte Oktober 2021 das erste Gipfeltreffen, der sogenannte »WES Summit«, statt. Dabei hatten Gründungsteams mit weiblichen Mitgliedern die Möglichkeit, ihr Unternehmen im Innovationslabor »Freiraum« der Bergischen Universität Wuppertal zu präsentieren und ein Preisgeld in Höhe von 1.000 Euro, finanziert durch die NRW.Bank, zu gewinnen. Mit ihrer innovativen Geschäftsidee überzeugte die Ingenieurin Xiaojun in einem fünfminütigen Pitch die sechsköpfige Jury und gewann den ersten Platz beim Gipfeltreffen für Unternehmerinnen. Initiiert wurde das Projekt »Women Entrepreneurs in Science« durch Prof. Dr. Christine Volkmann vom Lehrstuhl für Unternehmensgründung und Wirtschaftsentwicklung und dem UNESCO-Lehrstuhl für Entrepreneurship und interkulturelles Management der Bergischen Universität Wuppertal. Das Gipfeltreffen, das ab sofort einmal jährlich stattfindet, richtet sich an Gründerinnen der Hochschulen in NRW. Dadurch soll ein Netzwerk für Unternehmerinnen und gründungsinteressierte Frauen entstehen, in dem Expert:innen aus dem Bereich »Women Entrepreneurship« Studentinnen, Wissenschaftlerinnen und Alumnae bei der erfolgreichen Umsetzung ihrer Gründungsideen unterstützen. Bei der diesjährigen Auftaktveranstaltung drehte sich alles um das Thema »Finanzierung«.

in einem unserer Partnerunternehmen oder eine unserer Produktionsstraßen in China nutzen. Im Endeffekt ermöglichen wir dadurch den Unternehmen, ihr Produkt komplett außer Haus anzufertigen. Im Ergebnis hat das Unternehmen dadurch weniger Kosten und die Fertigstellung erfolgt im Vergleich schneller«, beschreibt Xiaojun den Prozess.

Forschung zu dezentralen Produktionssteuerungen

Entstanden ist die Idee während der langjährigen Forschungsarbeit von Xiaojun Yang und Alexander Pöhler zu dezentralen Produktionssteuerungen am Lehrstuhl für Produktentstehung von Prof. Dr.-Ing. Iris Gräßler am Heinz Nixdorf Institut der Universität Paderborn. Dort ging es unter anderem darum, Produktionsprozesse so zu verbessern, dass die Auslastung der Produktionsanlagen erhöht und damit effizienter produziert werden kann. Die beiden Wissenschaftler:innen entwickelten eine dezentrale Produktionssteuerung, mit der bestehende Anlagen so ausgerüstet werden können, dass diese anschließend eigenständig miteinander kommunizieren und die Steuerung der Produktion übernehmen, was zu erheblichen Verbesserungen in den Produktionsabläufen führt.

Neben den erreichten Verbesserungen zeigte sich allerdings das folgende Potenzial: Ein beträchtlicher Teil der Produktionskapazitäten bleibt weiterhin ungenutzt. Mittels der

in den Produktionen implementierten Systeme sollen die ungenutzten Kapazitäten nun erkannt und über die eigens entwickelte Produktionsplattform von assemblean angeboten werden. Diese Verbindung ermöglicht es dem jungen Team, eine breite Palette an Produktionsverfahren und -dienstleistungen in hoher Qualität und zu geringen Kosten anzubieten. Die Dienstleistungen erstrecken sich dabei von der Beschaffung des Rohmaterials über die Fertigung und Montage bis zum Versand kompletter Produkte. Im August wurde die Applikation, mit der die Kunden Informationen hochladen und Produkte beauftragen können, auf dem Markt eingeführt. Durch den Einsatz von datenbasierten Systemen werden die Kapazitäten identifiziert und das Auftragsmanagement sowie die Qualitätskontrolle der Prozesse gesteuert. Nun sollen weitere Kunden und Produktionspartner akquiriert werden, um das Netzwerk auf beiden Seiten zu erweitern. Währenddessen entwickelt das Team die Plattform kontinuierlich weiter und optimiert parallel die Produktionssteuerung. Bis zur automatisierten Steuerung der Produktion sei es allerdings noch ein weiter Weg, so Xiaojun.

EXIST-Forschungstransfer

Mit ihrer innovativen Geschäftsidee wandten sich die beiden Wissenschaftler:innen an die garage33. In jeder Phase des Gründungsprozesses erhielten sie vielseitige Unterstützung – angefangen bei der Expertise und allgemeinem Feedback zur Gründungsidee sowie einem eigenen Büro. Durch unser Gründungscoaching wurden sie bei der Antragsstellung für eine Förderung im Programm des EXIST-Forschungstransfer des Bundesministerium für Wirtschaft und Energie (BMWi) und des Europäischen Sozialfonds (ESF) unterstützt und erhalten seit April letzten Jahres eine zweijährige Förderung in Höhe von 565.000 Euro. Für den Zeitraum ab Mai 2022 strebt das Team die zweite Förderphase im EXIST-Forschungstransfer mit einer Fördersumme von bis zu 180.000 Euro an. Derzeit profitiert assemblean insbesondere vom Netzwerk der garage33 – beispielsweise durch die Teilnahme am OWL Start-up Pitch 2021. Mittlerweile ist das Start-up zu einem achtköpfigen Team herangewachsen. Vier Vollzeitbeschäftigte und vier studentische Hilfskräfte bringen Kompetenzen aus den Bereichen Maschinenbau, Wirtschaftsingenieurwesen und IT ein. Auch bei der erfolgreichen Unternehmensgründung im März 2021 erhielt das Team Unterstützung durch die garage33. »Über TecUP stehen einem sehr viele Angebote offen. Für uns lag die größte Unterstützung bislang in der Akquise und Beantragung von EXIST-Forschungstransfer. Wir haben sogar unsere ersten Kunden über TecUP akquirieren können. Das sind Start-ups, die ebenfalls über den Gründungsservice der Uni Paderborn betreut wurden«, so Alexander.

Weitere Infos auf www.assemblean.com

Every place has a story

Individuelle Reiseerlebnisse, unentdeckte Orte und authentische Geschichten mit SUYUH

TEXT LENA GOLD

Der weltweite Markt für touristische Touren bietet enormes Potenzial. Prognosen lassen vermuten, dass er voraussichtlich, nach einer pandemiebedingten Abkühlung von fünfzig Prozent, ab Ende 2021 stetig um neun Prozent wachsen wird. Reisen ist im Wandel: Reisende sind unabhängiger denn je, wünschen sich individuelle Reiseerlebnisse, unentdeckte Orte und authentische Geschichten. Feste Tourzeiten, große Gruppen oder Pauschalpreise entsprechen nicht mehr den Wünschen vieler Reisender. Andererseits verpassen lokale Tourguides die Möglichkeit, ein großes Publikum zu erreichen, da ihre Geschichten nur die Teilnehmer:innen in Präsenz erreichen, nicht aber Reisende, welche die Orte selbstständig und spontan erkunden. Möglicherweise hat die Pandemie diesen Trend verstärkt und viele Aspekte der Präsenztouren für Reisende und Anbieter:innen unmöglich gemacht.

Die drei Gründer:innen Beisi Xiong, Alexander Rogowski, und Dr. Daniel Hodapp haben eine zweiseitige digitale Plattform entwickelt, die sich speziell an die Bedürfnisse von Individualreisenden und lokalen Tourguides richtet. Geschichten von lokalen Tourguides sollen Reisenden direkt, unabhängig von Zeit und Ort, zugänglich gemacht werden. Zeitliche Flexibilität, sofortige Verfügbarkeit und ein attraktives Preismodell für unabhängige Reisende auf der einen Seite sowie die Erweiterung des traditionellen Tourgeschäfts für lokale Tourguides auf der anderen Seite sollen durch das innovative Geschäftsmodell erreicht werden.

Neues Format zur Vermarktung von Touren

SUYUH heißt die digitale Plattform, die es es den Tourguides ermöglicht, Geschichten aufzunehmen, Touren zu verbinden und diese sofort mit Reisenden auf der ganzen Welt zu teilen. Den Preis legen sie dabei selbst fest und die Reichweite der Guides wächst mit jeder gehörten Geschichte. Dadurch könnten sich lokale Tourguides ein neues Format zur Vermarktung ihrer Geschichten erschließen. Reisende haben die Möglichkeit, einzelne Orte oder auch ganze Touren anzuhören, Gruppen beizutreten und mit ihnen gemeinsam Orte zu entdecken. Das Team bringt verschiedene Kompetenzen in den Bereichen Front- und Backend-Entwicklung, Business Development sowie im agilen Projektmanagement ein. Die Entwicklung des Geschäftsmodells geht dabei auf zwei Forschungsprojekte der Universität Paderborn sowie der Georg-August-Universität Göttingen zurück. Als Teammitglied eines einjährigen Projektseminars an der Uni Paderborn entwickelte die Gründerin Beisi Xiong eine App, die es Reisenden ermöglicht, neue Orte über Gamification-

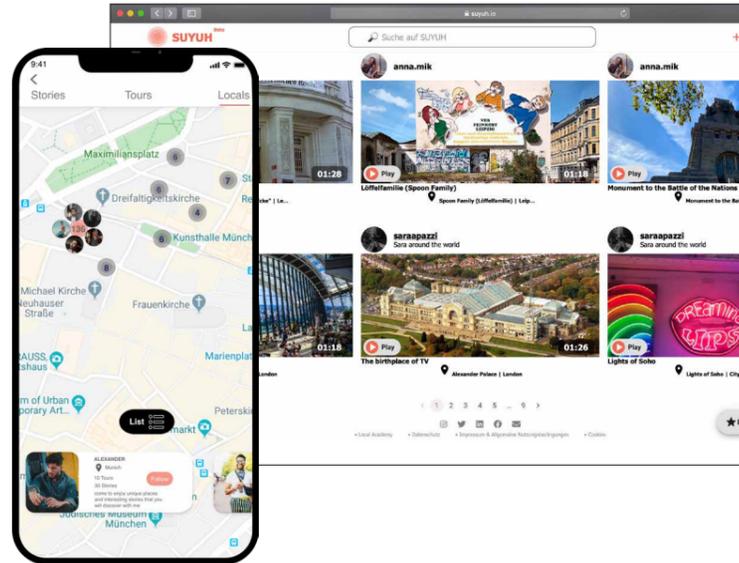


Abbildung (SUYUH GmbH): Website und App. Die SUYUH-App ist im Dezember für iOS und Android verfügbar.

Elemente, also die Anwendung spieltypischer Elemente, zu erkunden. Die Map-Integration, User Interfaces, sowie automatisierte Empfehlungen von Inhalten dienen als Grundlage für die Entwicklung. Daniel promovierte an der Uni Göttingen über Software-Plattformen. Das Geschäftsmodell von SUYUH basiert dabei auf Erkenntnissen seiner Publikationen zu digitalen Plattformgeschäftsmodellen.

SUYUH verfügt über ein skalierbares Business-Konzept und erste Nutzer:innenfeedbacks. Seit März 2020 sind sie im Gründungscoaching der garage33 und bezogen im Dezember ihr eigenes Büro in unserem Exzellenz Start-up Center. Das talentierte Team wird zusätzlich von einer Community aus lokalen Tourguides, erfahrenen Gründer:innen und Wissenschaftler:innen unterstützt. Mit ihrer Geschäftsidee konnte das Team auch außeruniversitäre Instanzen überzeugen. Seit Anfang Dezember 2020 erhält das Team eine einjährige Förderung im Programm des EXIST-Gründerstipendiums des Bundesministerium für Wirtschaft und Energie (BMWi) in Höhe von 135.000 Euro. Mit der Pilotstadt München konzentriert sich das Team dabei zunächst auf die Zielgruppe der professionellen und semiprofessionellen Local-Guides. Auf dieser Basis soll nun das Geschäftsmodell schrittweise ausgebaut werden. Dabei generiert das Team von SUYUH zunächst Einnahmen aus Freemium-Inhalten, einem Mix aus Touren mit kostenlosen sowie bepreisten Inhalten. Schrittweise sollen klassische Tourbuchungen sowie Audiowerbung in die Plattform integriert werden.

Weitere Infos auf www.suyuh.io

Pro|to|typ

[ˈpɾo:toˌty:p], Substantiv, der griech. *protos* „erstes“ und *typos* „Vorbild“

- 1) Inbegriff für etwas, typischer Vertreter einer Gruppe
„Er ist der **Prototyp** eines Spießbürgers.“
- 2) Muster, Urform von etwas
„Das alte Griechenland dient als **Prototyp** der Demokratie.“
- 3) Vorab-Exemplar, erste Ausführung eines Produktes von der Serienfertigung, das zur Erprobung von Eigenschaften dient
„Von dem neuen Automodell existiert bisher nur ein **Prototyp**.“

Quelle: www.wortbedeutung.info

**WIE SIEHT
DER PROTOTYP
DEINER IDEE AUS?**

garage33
TEC

Airbnb für Camper

VanSite bietet mit einem Online-Portal naturnahe Stellflächen an

TEXT LENA GOLD

In den letzten Jahren hat das Interesse am Camping rasant zugenommen. Individualtourismus liegt im Trend, ebenso die zukunftsweisende Idee einer Sharing Economy, die zusehends an Bedeutung gewinnt. Das Start-up VanSite, ein Team von Camper:innen aus Leidenschaft, hat ein schnell wachsendes Plattform-Geschäftsmodell nach der Lean Start-up-Methode entwickelt. Auf ihrem Online-Portal bieten die fünf Gründer:innen Sebastian Siegbert und Maximilian Buschmeyer, Geschäftsführer und Masterstudenten des Wirtschaftsingenieurwesens mit der Fachrichtung Maschinenbau an der Universität Paderborn, sowie Carolin König, Alexander Herbst und David Kogan naturnahe Wohnmobil-Stellflächen von privaten Anbietern an – vergleichbar mit Airbnb nur eben für Camper.

Schnell wachsendes Plattform-Geschäftsmodell

Das Prinzip ist simpel: Die Anbieter:innen stellen ihre Freiflächen zu selbst gewählten Konditionen ein, woraufhin die Nutzer:innen eine direkte Buchungsanfrage stellen können. Ein gegenseitiges Bewertungssystem sorgt für Transparenz und dient gleichzeitig als eine Art Kontrollmechanismus, da Nutzer:innen durch eigenes Fehlverhalten ihren Ausschluss

riskieren. Für die Integration weiterer funktionaler und durch die Kund:innen angeregter Elemente wie ein Sofortbuchungs-System wurde – ganz im Sinne von Lean Startup – schließlich eine Website nah an den tatsächlichen Kund:innenbedürfnissen programmiert. Durch Kooperationen mit Landbesitzer:innen, mittlerweile auch über die Grenzen von Deutschland hinweg, wird einerseits den Urlauber:innen die Möglichkeit gegeben, außerhalb der bekannten Optionen zu campen und andererseits den Landbesitzer:innen eine unkomplizierte Möglichkeit für die Vermietung ihrer ungenutzten Freiflächen geboten. »Uns fehlte die Möglichkeit, auf legalem Wege in wilder Natur zu übernachten. Das wollten wir ändern und bauten VanSite auf. Mit VanSite kannst du ganz einfach naturnahe Stellflächen in deiner Nähe finden und buchen. Von der einfachen Grünfläche am Rand eines Feldweges bis hin zum Plätzchen am See mit Dusche und WC findet wirklich jede:r den persönlichen Traumplatz. Die Flächen werden meist von Privatpersonen angeboten, die gemeinsam mit uns das Campingangebot um eine besonders naturnahe Alternative bereichern wollen«, erklärt Sebastian.

Optimierung durch Kund:innenfeedback

Lean Startup ist eine beliebte Methode, um eine Geschäftsidee von Beginn an am Markt zu validieren. Dadurch können frühzeitig und kosteneffizient Änderungen am Produkt vorgenommen und eine hohe Entwicklungsgeschwindigkeit erreicht werden. Der iterative Prozess lässt das Kund:innenfeedback direkt in die Weiterentwicklung einfließen, sodass dieses stetig angepasst und optimiert wird. Durch unser enges Coaching entwickelten die Gründer:innen Anfang 2020 zunächst eine Landing-Page, mit der sie Kaltakquise betrieben. In persönlichem Kontakt traten sie an Landbesitzer:innen landwirtschaftlicher Betriebe heran und holten deren Feedback ein. Da die Geschäftsidee auf sehr viel positive Resonanz stieß, entwickelten sie daraufhin ein sogenanntes Minimum Viable Product (MVP) in Form einer minimal funktionsfähigen und nach dem Baukasten-Prinzip erstellten Website. Im Juli 2020 gründeten Sebastian, Maximilian, Carolin und Alexander die VanSite UG und gingen mit dem ersten Prototyp der Online-Plattform und rund einhundert Gastgeber:innen an den Markt.

Am Nerv der Zeit

Die rasante Entwicklung von VanSite ist bemerkenswert. Mittlerweile besteht das Team aus fünf Gesellschafter:innen und kann innerhalb weniger Monate neben einem enormen



Foto (VanSite): Auch das gehört zu den Arbeitsaufgaben der Gründer:innen – Carolin König und Maximilian Buschmeyer beim Stellplatztest.

Zuwachs an Nutzenden auch die Internationalisierung seiner Community verzeichnen. Das mediale Interesse ist, vielleicht noch beschleunigt durch die Corona-Pandemie, groß und zeigt, wie die Gründer:innen mit ihrer Geschäftsidee den Nerv der Zeit treffen. Private Grundstückbesitzer:innen, landwirtschaftliche Betriebe und Sportvereine bieten inzwischen Freiflächen in ganz Deutschland, Italien, Österreich und Rumänien an. Auch Unternehmen haben die Möglichkeit, Gastgeber zu werden, wenn sie im Grünen liegen. Viele Hundert positive Bewertungen mit fast hundertprozentiger Kund:innenzufriedenheit sind nicht zuletzt das Ergebnis der stetigen Produktvalidierung und -optimierung. Mittlerweile gibt es VanSite auch als App, sodass die Stellplatzsuche von unterwegs nun noch einfacher wird.

Wachsender Bedarf an Stellflächen

Ein Anstieg der Neuzulassungen bei Reisemobilen von über 70 Prozent allein im vergangenen Jahr lässt Rückschlüsse auf einen wachsenden Bedarf an Stellflächen ziehen. Um unerwünschtem Wildcamping etwas entgegenzusetzen, legt das Team daher den Fokus auf öffentliche Träger wie Kommunen, die durch die Bereitstellung ihrer Freiflächen den unkomplizierten und seichten Einstieg in den Ausbau der Camping-Infrastruktur gewährleisten könnten. »Nach einer dreiwöchigen Reise durch Skandinavien mit Freundin, Hund

und Wohnwagen war ich ganz begeistert vom Wildcampen. Unabhängig und ungestört mit dem autarken Wohnwagen in der Natur zu stehen, ist für mich seitdem der Inbegriff von Urlaub. Dabei haben wir allerdings festgestellt, dass es nicht einfach ist, geeignete Plätze in der Natur zu finden. Das lag vor allem daran, dass vorher ungewiss war, ob die Nutzung des Platzes erlaubt ist. Zudem war es häufig so, dass die vorher recherchierten Plätze schon von anderen Reisenden belegt worden sind«, erklärt Sebastian.

Ein Pilotprojekt mit der Niedersächsischen Landesforsten, welches 330.000 Hektar Waldfläche bewirtschaftet, ist ange laufen und befindet sich aktuell in der Testphase. Außerdem arbeitet das junge Team bereits mit einem der größten Reise mobilvermieter Deutschlands zusammen.

Weitere Infos auf www.vansite.eu

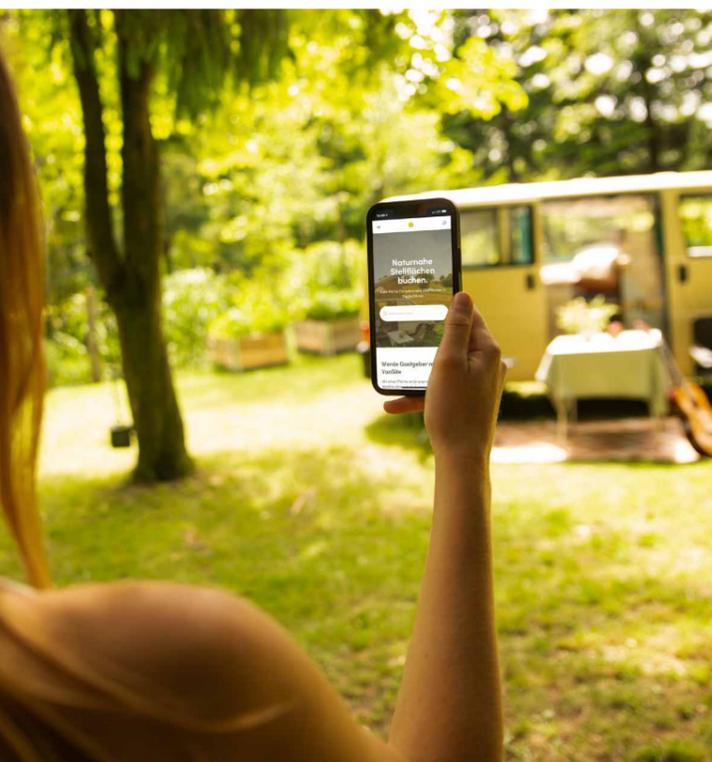


Foto (VanSite): Stellplatzsuche mit der VanSite-App auf dem Smartphone.

Gutes Karma

Purpose als Prinzip: Wie eine junge Agentur mit Haltung durch die Decke geht

TEXT DR. STEFANIE PANNIER UND PHILIPP KORTE (CFE),
THE TRAILBLAZERS

Sie sind jung, wild, ambitioniert und wollen mit der Kraft der Kommunikation die Welt verändern. Dafür haben Jannis Johannmeier, Kristof Albrink und Jule Bolzenius ihre Agentur »The Trailblazers« (zu Deutsch: Die Wegbereiter) gegründet. Der Name ist Programm.

»Beinahe wäre es Fuck up yesterday geworden«, lacht Jannis. Die Unzufriedenheit mit dem »Ist« war für die drei Kommunikations-Pioniere der Treiber, etwas zu verändern. Die Idee, es besser zu machen, mündete in der Gründung einer eigenen PR-Agentur. Studierendenbuden-erprobt wussten Kristof und Jannis um die Stärken des anderen und ergänzen sich seither kongenial: Jannis steht für das Visionäre, Kristof für Strategie. Dazu kommt Jule, die Strukturen aufsetzt und die Fäden zusammenhält. Alle drei hängen für die Gründung erstklassige Jobs an den Nagel und bündeln nun Expertise, Veränderungswillen und Leidenschaft für ihre Vision, Wegbereiter für den gesellschaftlichen und digitalen Wandel zu sein.

Kommunikation als Treiber der digitalen Transformation

»Wir sprechen Visionär:innen und Neudenker:innen an, solche, die mutig und entschlossen in die Zukunft gehen wollen, die den digitalen Wandel nach vorne gestalten. Diese Menschen und Unternehmen machen wir sichtbar und geben ihnen mediale Präsenz«, sagt Kristof. Kommunikation ist für die Gründer:innen die Grundlage für den technologischen Wandel. Denn damit sich etwas verändert, muss es entsprechend kommuniziert werden. Wer die gravierenden Veränderungen durch die Digitalisierung nicht begreift, wird sie nicht mittragen. »Unser Vehikel zu einer wünschenswerten Zukunft ist ehrliche Kommunikation – so neu gedacht, wie es die digitale Transformation erfordert«, macht Jannis klar.

So weit, so visionär? Der Ansatz der Firstmover kommt an. Die ersten Geschichten über Partner:innen sind erzählt, erfolgreich platziert und verfangen in der öffentlichen Wahrnehmung. Und ist es frech und mutig oder einfach konsequent? Die Trailblazer lehnen auch von sich aus die Zusammenarbeit mit möglichen Partner:innen ab. »Unsere Partner:innen müssen für das gleiche Ziel brennen. Wir verstehen uns nicht als Dienstleister, sondern als Teammate«, erklärt Jannis. Das bedeutet Umgang auf Augenhöhe, Offenheit für Beratung, gegenseitige Wertschätzung und Vertrauen. Kommunikation mit Haltung eben. Dafür setzte das Magazin Business Punk den ehemaligen Bild-Reporter auf die Watchlist der »100 Gründer, Macher, Kreative 2021«.

»Wir verstehen uns nicht als Dienstleister«

»Wir beenden auch schon mal eine Zusammenarbeit, wenn wir merken, dass das gemeinsame Mindset nicht mehr passt«, sagt Kristof, der vorher für VICE, einem globalen und polarisierenden Jugendmedium, die Kommunikation im deutschsprachigen Raum verantwortete. Das Prinzip von The Trailblazers: Kommunikation muss ganzheitlich gedacht werden. Wer als Unternehmen den eigenen Purpose nicht kennt, kann nicht überzeugend kommunizieren, bleibt auf der Stelle. Dahinter steht der Anspruch der Gründer:innen, die eigenen Werte und Visionen nachhaltig zu vertreten. Nur so kann Neues und Zukunftsweisendes entstehen.

Wer gute Mitarbeiter:innen haben will, muss ein gutes Umfeld schaffen

Und nur so lässt sich auch die junge Generation mitnehmen. »Die GenZs haben sich bereits positioniert. Sie fragen nach dem Wie und Warum, schauen sich Wertschöpfungsketten an und betrachten alles aus ganzheitlicher Perspektive.



Foto (Benni Janzen): v. l. Jannis Johannmeier, Jule Bolzenius und Kristof Albrink

Sie setzen auf Sinn und Nachhaltigkeit vor Umsatz und Gewinn«, erklärt Jule. Und Jannis ergänzt: »Wir würden z.B. niemals pitchen, weil das nicht unseren Wertevorstellungen entspricht«.

Ist auch gar nicht notwendig, denn die »Partner:innen« kommen auf die Agentur mit Standorten in Berlin und Bielefeld zu. Die Geschäftsentwicklung geht rasant aufwärts. Schon jetzt gehören namhafte Unternehmen, moderne Mittelständler und innovative Start-ups aus ganz Deutschland – darunter Seidensticker, Marantec, Campus Founders, Profoty, Valuedesk oder Semalytix – zu den Partner:innen. Die erste Umsatz-Million ist greifbar nah.

Eigenes PR-Manifest

Ihre Haltung machen die Trailblazer sogar in einem Manifest deutlich, das auch beim Branchenmagazin MEEDIA veröffentlicht wurde. Zusammen mit der Berliner Agentur hypr fordern sie mehr Haltung in der PR-Branche ein. Purpose statt Opportunismus, Fairness und Wertschätzung auch in Bezug auf die Mitarbeitenden. »Wer gute Mitarbeiter:innen anlocken will, muss ein gutes Umfeld schaffen«, so die Gründer:innen und setzen auch hier auf den ganzheitlichen Ansatz: Denn auch die Mitarbeiter:innen schöpfen aus der Arbeit für »gute« Partner:innen ihren Sinn und ihre Motivation. Dann macht es Spaß, die Welt gemeinsam zu verändern. Die kluge Positionierung und das gute Karma des Teams wirken anziehend: Unlängst tauschte der langjährige Bertelsmann-Pressechef Andreas Grafemeyer einen Weltkonzern für die Newcomer ein.



Foto (The Trailblazers): Teambuilding at its best.

Drei wesentliche Fragen, die sich Gründer:innen stellen sollten:

1. Was ist meine Vision für die Welt / die Gesellschaft?
2. Wen brauche ich in meinem Team?
3. Was sind Geschichten, die ich erzählen will?

Weitere Infos auf www.thetrailblazers.de

Ein Beitrag des
CENTER FOR
ENTREPRENEUR
SHIP
FH Bielefeld

PROZESSE DIGITAL DENKEN

Die Plattform zur Digitalisierung der Bau- und Energiebranche



vaira



*DAS ESC.OWL VERNETZT START-UPS!

Momontum – Naivität trifft gesunden Menschenverstand

Wie die richtige Mischung frei, kreativ und erfolgreich macht

TEXT DR. STEFANIE PANNIER UND PHILIPP KORTE (CFE),
MOMONTUM

Markus Felk und Jakob Hase hatten eine Vision und einen Klickdummy – damit sind sie 2018 an 40 potentielle Kund:innen herantreten. Rückmeldungen gab es genau eine. Das hat den beiden zunächst gereicht und stellte den Start der Entwicklung ihres Produktes KODOKU dar, einer Software für die Jugendhilfe.

Die beiden studierten Sozialarbeiter haben in der beruflichen Praxis gleich mehrere Probleme erkannt: Dokumentationen sind aufwändig, langwierig und die Prozesse veraltet, bestehende digitale Lösungen sind unzureichend oder schwer in den Einrichtungen einzuführen und der pädagogische Mehrwert bleibt auf der Strecke. Die Vision war klar: raus aus der Zettelwirtschaft, rein in die Digitalisierung – nicht zum Selbstzweck, sondern mit einem klaren Mehrwert für die Pädagog:innen, die Jugendlichen und die Einrichtungen. Dieser sollte sich in Form von Zeitersparnis ausdrücken und den pädagogischen Tätigkeiten zugutekommen sowie die Qualität der Dokumentationen und Reflexionen erhöhen. »Nicht zuletzt soll das auch Spaß machen, es muss einfach und intuitiv funktionieren, sonst hilft die Software niemandem«, bringt es Markus auf den Punkt.

Aufgrund ihrer Erfahrungen wussten Markus und Jakob, dass der soziale Dienst einige Besonderheiten mit sich bringt und es eine Herausforderung wird, Pädagogik und Technik miteinander zu verbinden und vor allem auch eine Akzeptanz bei den Zielgruppen zu erreichen. Die Lösung bestand darin, die Entwicklung kooperativ zu gestalten. »Es bringt nichts in solchen Einrichtungen ein System zu implementieren, das nicht mitgetragen wird, daher haben wir eine Bottom-up-Strategie verfolgt.« Durch die Einbindung der Träger, der pädagogischen Fachkräfte und der Jugendlichen gelang es, gemeinsam ein praxisnahes Produkt zu entwickeln. Hierbei galt es auch, immer wieder eine Balance zwischen den eigenen Visionen und Planungen sowie den Wünschen und Bedarfen der Zielgruppen herzustellen.

»In einigen Situationen waren wir sicher naiv – für mich ist Naivität jedoch eine positiv besetzte Haltung. Gepaart mit Intuition und gesundem Menschenverstand macht Naivität frei im Denken, das hat uns oft weitergebracht«, erklärt Markus. Der Erfolg gibt ihnen Recht: Zwei Kooperationsphasen brachten viel Input und führten unter anderem zur Einführung von weiteren Features – so z. B. die Dienstplanung und eine automatische Analyse, welche bisher so nicht auf der



Foto (Momontum): Die drei Gründer von Momontum Jakob Hase (Kommunikation & Marketing), Mathias Gerdt (IT & Softwareentwicklung) und Markus Felk (Forschung & Qualitätssicherung) (v. l.).

Agenda standen. Im Juli 2021 war es dann so weit und die Ergebnisse konnten in KODOKU implementiert und für die Kund:innen zur Verfügung gestellt werden. »Die Entwicklung der Software hat absolut vom Feedback der Nutzer:innen profitiert, manchmal sind es ganz einfache Sachen, auf die wir so nicht gekommen wären«, resümiert Jakob. Bei aller Einbindung mussten sie aber auch hier und da klare Grenzen setzen, denn zu viel Individualisierung würde nicht nur dem Produkt, sondern auch den Kund:innen langfristig schaden. Das hat viele der Partner:innen überzeugt und sie konnten in den Kundenstamm des Start-ups Momontum überführt werden.

Nun geht es an die Entwicklung der mobilen App, die zugleich das partizipative Modul einschließt, welches die Jugendlichen aktiv einbindet – eine der zentralen Visionen von Momontum. Wir sind davon überzeugt, dass sie auch die App mit einer Mischung aus Naivität und gesundem Menschenverstand in die Realität überführen werden.

Weitere Infos auf www.momontum.de

Ein Beitrag des
CENTER FOR
ENTREPRENEUR
SHIP
FH Bielefeld

Ausgezeichnet!

In den letzten Monaten haben viele unserer Teams richtig abgesahnt und unterschiedlichste Auszeichnungen für ihre Gründungsideen erhalten. Hier stellen wir dir ein paar der Erfolge vor.

TEXT CAROLA PENSE, LENA GOLD

PsyCurio gewinnt den Places_Startup Pitch

Beim ersten Places_Startup Pitch im August 2020 konnte die Virtual Reality Gesundheitssoftware von PsyCurio das Rennen machen. Die innovative Geschäftsidee von Daniela Schumacher, Gründerin von PsyCurio, wurde von Prof. Dr. Andreas Pinkwart, dem Wirtschafts- und Digitalminister NRW, als »innovatives, meaningful VR-Start-up« mit dem Places VR-Award und 3.000 Euro Preisgeld ausgezeichnet.

EO Global Student Entrepreneur Award Germany für Lukas Petrasch von Cargoboard

Nachdem der alljährlich durch die Entrepreneurs Organizations (EO) ausgetragene globale Wettbewerb im letzten Jahr für die deutsche Vorauswahl Halt in der garage33 machte, fand er in diesem Jahr digital statt. Lukas Petrasch überzeugte die Jury bestehend aus Daniel Krahn (CEO Urlaubsguru), Prof. Dr. Rüdiger Kabst (Wissenschaftlicher Leiter TecUP/garage33), Daniel Jung (Youtuber & Unternehmer) sowie Daniel Zacharias (CEO Sdui & Forbes 30 under 30) von seiner Unternehmerpersönlichkeit und seinem Start-up Cargoboard.

StudyHelp sind Top Arbeitgeber 2021

Unser Alumni-Team StudyHelp wurde von FOCUS BUSINESS ausgezeichnet und zählt zu den »Top Arbeitgebern Mittelstand 2021«. »Wir freuen uns sehr über die Auszeichnung und sind stolz darauf, dass die Etablierung unserer Vision, Werte und Unternehmenskultur auch von außen wertgeschätzt wird«, so StudyHelp in einem Beitrag auf LinkedIn.

Saskia te Marveld sichert Vaira den dritten Platz beim internationalen Female Founder Pitch

Nachdem die Vorauswahl aus insgesamt 60 Start-ups gemeistert war, trat Saskia bei der Veranstaltung gegen 15 weitere Teams an und konnte Vaira einen Platz auf dem Treppchen sichern. Die Veranstaltung ist Teil der globalen Unicorn-Pitches und sorgt mit einem Netzwerk von über einer Million Nutzer:innen und mehr als 20.000 registrierten Start-ups für eine starke Reichweite.

CALL FOR IDEAS 2021

In diesem Jahr konnte die Idee »Napf Gourmet« von Isis C. Swoboda, wissenschaftliche Mitarbeiterin der Universität Paderborn, die Jury überzeugen. Mit ihrer Idee zur optimalen Nährstoffversorgung von Haustieren durch einen natürlichen und individualisierten Futterergänzungsmittelmix konnte Isis sich den auf 1.500 Euro dotierten Preis sichern. Den zweiten Platz belegten Adrian Hülsmann und Christian Klausner. Ihre B2B-Anwendung »Committo« soll Vereinbarungen zwischen zwei Personen transparent machen und dafür sorgen, dass diese eingehalten werden. Auch ein digitaler B2C Marketplace zur Konsolidierung und Digitalisierung von Dienstleistungsangeboten in der Angelindustrie konnte die Jury überzeugen. So belegten Dmitrij Dregert und Dominik Smok mit ihrer Idee »Guido« den dritten Platz.

Qualitätslabel der Universität Paderborn

Im Rahmen des OWL Start-up Pitch 2021 nahmen Lukas Petrasch, Richard Kleeschulte und David Port stellvertretend für das gesamte Team von Cargoboard den Preis entgegen. Das Qualitätslabel wird an erfolgreiche Ausgründungen der Universität Paderborn vergeben, die weiterhin eng mit der Hochschule verknüpft sind, z. B. durch gemeinsame Forschungsprojekte, die Unterstützung gründungsinteressierter Studierender und Wissenschaftler:innen oder als Arbeitgeber für Studierende und Absolvent:innen der Universität.

»Women Entrepreneurs in Science«: assemblean gewinnt Wettbewerb bei Gipfeltreffen für Unternehmerinnen

Gründungsinteressierte Frauen aus NRW-Hochschulen unterstützen: Das ist das Ziel des Projekts »Women Entrepreneurs in Science« (WES). Im Oktober 2021 fand das erste Gipfeltreffen, der sogenannte »WES Summit« statt. Dabei hatten Gründungsteams mit weiblichen Mitgliedern die Möglichkeit, ihr Unternehmen im Innovationslabor »Freiraum« der Bergischen Universität Wuppertal zu präsentieren und ein Preisgeld in Höhe von 1.000 Euro, finanziert durch die NRW-Bank, zu gewinnen. Die Ingenieurin Xiaojun Yang von »assemblean« überzeugte mit einer Geschäftsidee zur digitalen Produktionsinfrastruktur und gewann den ersten Platz.

TOP TALENTs

2021

Ein neues Programm zur Potenzialentfaltung für herausragende Köpfe

TEXT DR. LARS ACHTERBERG, NADINE HOLSTE,
OLIVIA KOSLICK UND PATRICK MEHNERT

Im April 2021 startete der erste Batch der garage33 TOP TALENTs mit 25 Bachelor-, Master- und Promotions-Studierenden der Hochschulen in OWL, die aufgrund ihres besonderen Engagements, ihrer hervorragenden Leistungen und ihres Gründungspotenzials ausgewählt wurden.

Aufregende Monate standen den Talenten bevor, denn die intensive Förderung und Begleitung durch Trainer:innen, Coaches und das garage33-Team sind Teil des Programms. Durch projektbasiertes Lernen, exklusive Trainings zur Persönlichkeitsentwicklung, Social Events zur Vernetzung innerhalb des Gründungsökosystems und Workshops zur Unternehmensgründung bieten wir den Teilnehmenden auf ihrem persönlichen Karriereweg die bestmögliche Unterstützung, Inspiration und Infrastruktur.

Förderung junger Talente aus OWL

Das erste Kennenlernen stand beim Kick-off Event auf dem Programm. Als besondere Überraschung erwartete die TOP TALENTs eine Keynote des Ex-Profi-Fußballers und Gründers Jonas Hummels, der seine persönlichen Erfahrungen auf dem Weg zur Unternehmensgründung teilte und anschließend mit den TOP TALENTs über Herausforderungen und Chancen der eigenen Gründung diskutierte.

Für den Deep Dive in die Start-up Praxis wählten die Talente zwischen der Entwicklung eigener Gründungsprojekte und Beratungsprojekten, bei denen sie ihre Talente in bestehende Start-up Teams der garage33 einbringen dürfen. Welche Erfahrungen sie dort gemacht haben, erfährt ihr von den Talenten selbst.

Im Rahmen des Beratungsprojekts des TOP TALENT Programms bekam ich die Chance mit der Potenzial Academy ins Kliemannsland zu fahren, um dort einen Workshop zu geben. Hätte man mir das vor ein paar Monaten erzählt, so hätte ich die Person womöglich für verrückt gehalten. Als Teil des Start-ups kann man auch als Student viel bewegen und mitgestalten. So war ich z. B. direkt in die Planung involviert und durfte sogar Teile des Workshops eigenständig leiten. Es sind nicht nur die vielen Eindrücke vom Workshop und vom Kliemannsland, die bleiben, sondern auch die daraus entstehenden Freundschaften und Geschichten, an die ich mich sicherlich noch in 20 Jahren erinnern werde. Das TOP TALENT Programm ist so vielseitig und bietet unglaublich viele Möglichkeiten, herauszufinden, wer du bist, was du kannst und wohin du willst. Auf diesem Weg gelangst du an Orte, von denen du vielleicht nicht einmal zu träumen gewagt hast. Deswegen: Nutze die Chance!

TOP TALENT LEON
im Beratungsprojekt

Kurz vor dem Start des TOP TALENT Programms habe ich mit zwei Kommilitonen »Die Tafelrunde« gegründet. Zu diesem Zeitpunkt stand nicht viel mehr als die Idee: Pen & Paper Rollenspiele für Soft Skill-Assessment und -entwicklung nutzbar zu machen. Das Coaching und die Kurse der letzten Wochen haben uns geholfen, unser Geschäftsmodell und unsere Teamarbeit zu strukturieren. Für die Herausforderungen, die uns als Start-up in den nächsten Monaten und Jahren unweigerlich erwarten, fühlen wir uns jetzt besser gewappnet.

TOP TALENT KATRIN
im Gründungsprojekt



Foto (TecUP, Catharina Vonnahme): Gründerin Sanni von »Potenzial Academy« und TOP TALENT Leon beim Workshop im Kliemannsland.

Vernetzung durch Social Events

Zur Vernetzung der Talente in unserem Gründungsökosystem finden regelmäßig Social Events statt. Dabei trafen die TOP TALENTs im Mai auf die garage33 Gründer:innen. Als besonderen Gast durften wir Prof. Dr. Gunther Olesch, ehemaliger Vorstand von Phoenix Contact und Start-up Unternehmer, bei uns begrüßen. Er ermutigte die Talente besonders in schwierigen Zeiten ihre Ziele und Visionen im Blick zu behalten und umzusetzen. Bei einem weiteren Social Event brachte Zerrin Börcek ihre jahrelange Erfahrung aus der Elektronik und dem Sondermaschinenbau, als Business Coach, Trainerin und Gründerin des fe:male Innovation Hub mit. Was ihr in ihrer Rolle Mut und Orientierung gibt und wie sie ihren Weg dahin fand, wo sie heute steht, teilte Zerrin Börcek mit den Talenten und den Teilnehmerinnen unseres Gründerinnen Stammtischs.

Entwicklung im Personality Bootcamp

Ein weiteres Highlight des garage33 TOP TALENT Programms war das Personality Bootcamp. Hier stand die persönliche Entwicklung der TOP TALENTs im Mittelpunkt. Angefangen mit der Sensibilisierung der Teilnehmenden für die Bedeutung der persönlichen Entwicklung, setzten sich die TOP TALENTs intensiv mit ihrer eigenen Persönlichkeitsentwicklung auseinander und lernten, wie sie ihre Potenziale

weiter entfalten können. Dabei entwickelten sie Routinen, um nachhaltig und motiviert auf die persönlichen Ziele hinzuarbeiten, arbeiteten an ihrem authentischen Auftritt und setzten sich mit der Wirkung ihrer Emotionen auseinander. Darüber hinaus beschäftigten sie sich mit Teamkultur und achtsamer Führung. Zum Abschluss entwickelten alle TOP TALENTs ihre eigene Zukunftsvision. Reflektion und Vision – zwei Seiten derselben Medaille. Ihre persönlichen Erfahrungen und Learnings teilen unsere TOP TALENTs und ihre Coaches und Trainer:innen mit euch:

TOP TALENT MARLEEN

Bei dem Workshop »Talente & Potenziale entdecken & entfalten« habe ich gelernt, dass es effektiver ist, zunächst mit einer kleinen Routine zu starten und diese auszubauen, anstatt sich zu viel vorzunehmen und letztlich nichts umzusetzen.



TOP TALENT NELE

Ich habe viel über mich selbst gelernt und weiß jetzt genau über bestimmte Führungsstile Bescheid. Auch die Fremd- und Selbstführung fand ich sehr interessant und konnte einiges an Input mitnehmen.



TOP TALENT PAUL

Der Workshop zum Thema »Emotional Leadership« hat mich in meiner persönlichen Entwicklung auf jeden Fall weitergebracht. Durch die Modelle aber auch die Interaktion wurden einem Verhaltensmuster aber auch Eigenschaften an einem selbst bewusst, welche man wahrscheinlich nie ohne einen derartigen Workshop wahrgenommen hätte.

**GABY KIRSCH**

COACHING, TRAINING, CHANGE MANAGEMENT

Vorhang auf für die jungen Talente! Es war eine große Freude mit den motivierten Teilnehmer:innen ihren 'starken Auftritt' zu entwickeln! Mutig, neugierig, aufgeschlossen haben sie sich auf sich selbst eingelassen, um Körper und Stimme in ihrer Wirkung zu erproben!

**URS MERKEL**

GRÜNDER UND CETO

MAGDALENA ZIMMERMANN

TEAM DESIGN PSYCHOLOGIST, MATCHMANAO

Unsere Workshopreihe schafft Verständnis für die Persönlichkeit, Rollentendenzen, Werte und Arbeitsweisen und schickt Menschen darauf aufbauend in einen Entwicklungsprozess. In diesem fördern sie ihre Potenziale wie Vertrauen, Achtsamkeit und Resilienz und lernen zu führen und führen zu lassen. Die Talente haben sich optimal auf alle Themenbereiche eingelassen, die gemeinsame Zeit hat uns unglaublich viel Spaß gemacht. Mahalo!



Als TOP TALENTs stehen den Teilnehmenden vielversprechende Türen offen: Von der Gründung des eigenen Start-ups zum Co-Founder oder Mitarbeitenden im (Corporate) Start-up oder der Beschleunigung des eigenen Gründungsvorhabens haben sie vielseitige Chancen, sich neben oder nach dem Studium innerhalb unseres Gründungsökosystems weiterzuentwickeln. Bei der Entscheidungsfindung beraten und begleiten wir die Teilnehmerinnen und Teilnehmer, um entsprechend der individuellen Talente, Skills und Bedürfnisse die bestmöglichen Job- und Team Matchings zu erzielen.

Ein Blick in die Zukunft – so geht's weiter

Zum Abschluss des Programms Ende des Jahres 2021 werden die Teilnehmenden für ihre erfolgreiche Entwicklung mit einem Zertifikat ausgezeichnet. Bis dahin freuen wir uns auf weitere ereignisreiche Wochen mit den TOP TALENTs und sehen mit Begeisterung in die Zukunft! Wenn du neugierig geworden bist und selbst die Chance bekommen möchtest, in unserem TOP TALENT Programm gefördert zu werden, achte Anfang 2022 auf den Bewerbungsstart für den Batch 2022! Weitere Infos auf www.tecup.de/top-talents/

SEBASTIAN KLEIN

GESCHÄFTSFÜHRER & MARKETING PRO, EL EMOTIONAL LEADERSHIP GMBH

Emotional Leadership ist die Fähigkeit, auch in schwierigen Situationen rationale Entscheidungen treffen zu können. Diese Fähigkeit ist für junge Gründer:innen essenziell, um bei Rückschlägen motiviert zu bleiben und die eigene Resilienz zu stärken.

**NICOLE FORRAI**

COACH, FACILITATORIN & KREATIVE PROZESSBEGLEITERIN

»Nur wer seine Vergangenheit kennt, hat eine Zukunft«, sagte einst Wilhelm von Humboldt. Sich regelmäßig selbst zu reflektieren, seine Ressourcen, Fähigkeiten und den eigenen, roten Faden seiner Geschichte zu ergründen, zeigt jungen Talenten einen Weg in die Zukunft auf.



Einblicke in die Start-up Welt

Ein Interview mit TOP TALENT Jule

INTERVIEW NADINE HOLSTE UND OLIVIA KOSLICK

Besonders unsere Studierenden sollen auch praktisch mit dem Thema Entrepreneurship in Berührung kommen. In unseren Praxisprojekten haben wir Talente nach ihren Interessenschwerpunkten mit Start-ups der garage33 gematched. Dort erhalten die Talente einen direkten Einblick in die Start-up Kultur und können selbstständig bestehende Probleme angehen. Eines der Talente, das an einem Praxisprojekt teilnimmt, ist Jule.

Liebe Jule, du hast dich dafür entschieden im Rahmen des TOP TALENT Programms an einem der Praxisprojekte teilzunehmen. Darin arbeitest du für einige Monate mit einem Start-up der garage33 zusammen. Was hat dich dazu motiviert?

Mein Studium gestaltet sich eher theoretisch, da war das TOP TALENT Programm eine willkommene Abwechslung. Die Praxisprojekte finde ich besonders spannend, so kann ich direkt erste praktische Erfahrung in einem jungen Unternehmen sammeln.

In Vorgesprächen durftest du dich vorab mit den Gründer:innen austauschen und dann ein Start-up wählen. Du hast dich entschieden mit Chinkilla zusammenzuarbeiten. Warum hat dich gerade dieses Start-up angesprochen?

Chinkilla ist eine nachhaltige Brand für Kampfsport- und Athleisure Wear – von Frauen für Frauen. Außerdem bietet Chinkilla jährlich Kampfsport-Bootcamps für Frauen an. Das Konzept dahinter finde ich gut. Ich selbst beschäftige mich in meiner Freizeit auch mit den Themen Nachhaltigkeit und Feminismus. Da habe ich mich mit der Mitgründerin Sarah direkt gut verstanden.

Du legst viel Wert auf Nachhaltigkeit und Feminismus. Im Allgemeinen spielt Ethik in der Wirtschaft eine immer wichtigere Rolle. Das sieht man auch an den Nachhaltigkeitstrends. Wie würdest du deine Werte später in deine Berufswahl integrieren?

Ungerne würde ich in einem Unternehmen arbeiten, mit dessen Werten und Tätigkeiten ich mich nicht identifizieren kann. Ich möchte nicht dazu beitragen die Umwelt zu beschädigen oder Menschenrechte zu verletzen.

Gerade kleine Social Start-ups wie *soulbottles* und *the nu company* gefallen mir gut, die sind provokant und stehen für



Foto (Chinkilla): Sarah Alburakeh und Daniela König (v. l.), die Gründerinnen von Chinkilla.

ihre Werte ein. Ich lege auch viel Wert auf eine inklusive Unternehmenskultur: Diversität und Frauen in Führungspositionen.

Spannend! Mit welchen Aufgaben durftest du Chinkilla denn bisher unterstützen?

Bei Chinkilla bin ich zum einen mit einer Competitor Content Analyse beschäftigt: Ich suche nach den Hauptkonkurrenten und finde heraus, wie diese sich vermarkten. Darüber hinaus setze ich mich mit Digital und Influencer Marketing auseinander, damit Chinkilla in Zukunft mehr Reichweite erlangen kann. Beides sind Bereiche, in die ich so bisher nur theoretisch blicken durfte. Ich bin froh, mein Wissen jetzt auch mal anwenden zu können.

Das Praxisprojekt bei Chinkilla ist ja nur ein kleiner Teil des TOP TALENT Programms. Regelmäßig finden Social Events statt und zuletzt wurde das sechsteilige Personality Bootcamp beendet. Was hat für dich herausgestochen?

Bei den Social Events fand ich es interessant, einen Einblick in die Karriere von bereits erfolgreichen Unternehmer:innen und deren Werdegang zu erlangen. Es war spannend hinter dem Erfolg auch die Persönlichkeiten kennenzulernen und zu sehen, dass der Karriereweg nicht immer gradlinig sein muss; es kommen auch Hürden und Umwege auf, bevor man sein Ziel erreicht.

Beim Personality Bootcamp hat mir besonders gefallen, dass es so individuell zugeschnitten war und man mehr über seine persönlichen Stärken erfahren hat. Wir hatten so alle

einmal die Zeit, uns selbst zu reflektieren. Meine Favoriten waren die Workshops zur Persönlichkeits- und Teamentwicklung von MatchManao. Dabei wurde ich der Persönlichkeit Gründerin zugeordnet: Ich bin wohl enthusiastisch, aber auch sprunghaft und untersuche die Welt immer nach neuen Möglichkeiten. Darin konnte ich mich wiederfinden.

Deine Persönlichkeit zeigt also, du bist Gründerin. Kannst du dir selbst auch vorstellen, ein Unternehmen zu gründen? Hat das TOP TALENT Programm etwas daran geändert, wie du dem Thema gegenüberstehst?

Ich fand das Thema Gründen schon immer sehr interessant, weswegen ich mich umso mehr gefreut habe, dass die garage33 als Gründungszentrum das Förderprogramm angeboten hat. Ich kann mir nach wie vor gut vorstellen zukünftig ein Unternehmen zu gründen. Durch das TOP TALENT Programm wurde ich darin nochmals bestärkt und habe spannende Einblicke in das Leben eines Gründenden bekommen und gelernt, was man dafür mitbringen muss. Am liebsten möchte ich dabei einen Social Impact verfolgen.

Was erwartest du dir in den nächsten Monaten noch vom TOP TALENT Programm?

Ich erhoffe mir vom TOP TALENT Programm noch einen besseren Einblick in meine Stärken zu bekommen und wie ich diese vertiefen kann. Mit meinem Interesse für Social Entrepreneurship wünsche ich mir, mich näher mit den Themen rund um die Unternehmensgründung zu beschäftigen. Da ist der Einblick in Chinkilla schonmal ein guter Start.

JULE RIES

Jule ist 21 Jahre alt und studiert im vierten Semester des Bachelors International Business Studies an der Universität Paderborn. International ist aber nicht nur ihr Studiengang: Jule hat ihre Jugend in Shanghai verbracht und dort die deutsche Schule mit einem Abitur abgeschlossen. Danach ging es für ein Jahr nach Australien und im kommenden Semester möchte sie ihre Spanisch-Kenntnisse in Granada verbessern. In Zukunft würde Jule gerne gründen. Der Social Impact ist für sie dabei aber nicht wegzudenken. Durch ihr ehrenamtliches Engagement im Fachschaftsrat International Business Studies und einem Projekt der Sprachbegleitung Geflüchteter kann sie ihre soziale Ader bereits ausleben.



Foto (TecUP, Olivia Koslick)

Gelebte Innovationskultur durch Corporate Entrepreneurship

Unternehmen beanspruchen häufig den Begriff der Innovation für sich, doch wie sieht es eigentlich hinter den Kulissen aus? Ist mit diesem Begriff tatsächlich gelebte Innovationskultur gemeint oder handelt es sich lediglich um eine Branding-Strategie? Corporate Entrepreneurship bringt Licht ins Dunkel und befähigt etablierte Unternehmen dazu, eine gelebte Innovationskultur nachhaltig in das Unternehmen zu integrieren.

TEXT JULIANE WETZLER

Häufig erschweren gefestigte Strukturen in etablierten Unternehmen die Entwicklung innovativer Ideen aus der Organisation heraus und Innovationsfähigkeit wird nicht aktiv in den Unternehmensalltag integriert. Corporate Entrepreneurship setzt an dieser Stelle an und verbindet die Stärken etablierter Unternehmen mit den Strategien und Methoden aus der Gründungskultur. Bei Corporate Entrepreneurship handelt es sich folglich um eine spezielle Form des Unternehmertums in bereits etablierten Unternehmen. Ziel ist es, diese etablierten Unternehmen zu befähigen, Innovationen voranzutreiben, statt sich auf bereits bestehenden Technologien auszurufen, um auch weiterhin wettbewerbsfähig zu bleiben. Gute Ideen für Innovationsprojekte entstehen nämlich nicht von allein, sondern erfordern unternehmerisches Denken, Kreativität und eine ordentliche Portion Durchhaltevermögen. Dafür lohnt es sich einen Blick in das eigene Unternehmen zu werfen: Welche Ressourcen existieren bereits? Welche Ideen kursieren bisher nur in den Köpfen einzelner Mitarbeiter:innen und wie kann die Weiterentwicklung dieser Ideen gefördert werden? Welche Potenziale ergeben sich, wenn Mitarbeiter:innen die Chance gegeben wird, sich im Unternehmen selbst zu verwirklichen? Die Erfahrung zeigt: Viele Unternehmen haben enorme Potenziale und disruptive Denker:innen in ihrer Mitarbeiter:innenschaft, die ohne den richtigen Blick und eine entsprechende Förderung leider viel zu häufig übersehen werden.

Die garage33 arbeitet daher aktiv mit etablierten Unternehmen aus der Region Ostwestfalen-Lippe und darüber hinaus zusammen, um die Methoden und Strategien der Start-up-Kultur in diese Unternehmen hineinzutragen. Besonders wichtig ist es dabei, dass die Unternehmen den nötigen Freiraum schaffen, damit Innovationsprojekte außerhalb der festen Prozessstrukturen verfolgt werden können. Begonnen bei der Sensibilisierung des Top-Managements für die Relevanz von Innovationen im etablierten Unternehmen, ist auch die Etablierung einer Fehlerkultur bei der Umsetzung von Innovationsprojekten von zentraler Bedeutung für den Innovationsprozess. Weiterführend werden die Mitarbeiter:innen geschult und erlernen in diesem Kontext praxisnah agile Methoden wie Lean Startup sowie Design Thinking und bekommen die nötigen Kompetenzen ver-

mittelt, um Innovationsideen zu generieren (Ideation) und diese mit geeigneten Methoden zu testen und durchzuführen (Testing und Validation). Die Projektteams werden möglichst interdisziplinär und vielfältig aufgebaut. Die Nähe der garage33 zu der Gründungsszene und zu den Hochschulen in Ostwestfalen-Lippe ist hier ein entscheidender Faktor. Unser Corporate Entrepreneurship-Team stellt die Schnittstelle zwischen den etablierten Unternehmen sowie den Start-ups und motivierten Studierenden aus der Universität Paderborn, der FH Bielefeld und der TH OWL dar, die mit frischen Blickwinkeln Denkmuster aufbrechen und ihre Ideen in den Innovationsprozess einbringen. Im Zentrum steht dabei ganz klar: das Machen. Die Mitarbeiter:innen der Unternehmen werden dazu angeregt, mit ihrem Projektteam aktiv neue Ideen zu erforschen, Gespräche mit potenziellen Kund:innen zu führen, Prototypen zu bauen und diese iterativ weiterzuentwickeln, um so von der rohen Idee über den Proof-of-Concept bis hin zum Product-Market-Fit zu gelangen. Die positiven Effekte von Corporate Entrepreneurship lassen sich bei unseren Partnerunternehmen schnell erkennen: Innovationen und Innovationsprojekten wird mehr Aufmerksamkeit gewidmet, Prozesse werden verändert und Mitarbeiter:innen tragen auch im Unternehmensalltag aktiv dazu bei, Innovationen stärker zu fördern.

matchu

Das Bewerbungs- und Recruitment-Verfahren der Zukunft



»Für das Unternehmen ist der MVP-Gedanke ein Paradigmenwechsel.«

Thilo Pahl erzählt von der langfristigen Premium Partnerschaft zur garage33 und erklärt, warum es wichtig ist, disruptive Geschäftsmodelle zuzulassen und daran mitzuwirken

INTERVIEW LENA GOLD

Lieber Herr Pahl, schön, dass Sie sich die Zeit für ein Interview mit uns nehmen. Seit mehr als zehn Jahren sind Sie geschäftsführender Gesellschafter der Bette GmbH & Co. KG. Als inhabergeführtes Unternehmen mit langfristiger Partnerschaft zur garage33 ist Bette ein gutes Beispiel dafür, dass traditionelle Werte und Innovation sich keinesfalls widersprechen müssen. Die hauseigene Manufaktur dient als Design-Labor und Experimentierfeld. Sie waren einer der Ersten, der die Initiativen der garage33 unterstützt hat und haben als Multiplikator in der Region fungiert. Woher stammt die Begeisterung für das Thema (Corporate-) Entrepreneurship und Start-ups?

Die Initialzündung kam von Prof. Dr. Rüdiger Kabst, der für das Thema Corporate Entrepreneurship und die garage33 brennt und es gut versteht, auch andere dafür zu begeistern. Hinzu kam dann noch die öffentliche Aufmerksamkeit der garage33 in der Presse. Einerseits waren wir neugierig auf das Projekt und andererseits wollten wir die Initiativen der garage33 unterstützen, um der Region etwas zurückzugeben. Also gingen wir proaktiv voran.

Was war der Auslöser für die Premium Partnerschaft und die Corporate Entrepreneurship-Initiative?

In erster Linie war die tiefe Verbundenheit mit der Region, mit Delbrück und Paderborn, der Auslöser. Wir wollten dazu beitragen, dass die Region sich weiter positiv entwickelt. Außerdem finden wir es bemerkenswert, was alles in der Hochschullandschaft passiert – einmal in Paderborn selbst, aber natürlich auch die gute Zusammenarbeit zwischen den Hochschulen Paderborn und Bielefeld, wo ganz viel in der Gemeinsamkeit entsteht. Dann ist es aus Arbeitgebermarketing-Sicht vorteilhaft, einen guten Kontakt zu den Hochschulen zu haben. Als kleines Unternehmen ist es nicht immer ganz einfach, gute Fachleute zu akquirieren. Einen gut ausgebildeten Studenten in der Region zu halten, nachdem er den Schock überwunden hat in Paderborn gelandet



THILO C. PAHL

Thilo C. Pahl ist seit Januar 2011 geschäftsführender Gesellschafter der Bette GmbH & Co. KG. Die Bette GmbH & Co. KG hat ihren Unternehmenssitz im ostwestfälischen Delbrück. Seit 1952 entstehen hier anspruchsvolle, innovative Designs und hochwertige Badelemente aus Glas und Stahl, die in einer Kombination aus High-Tech und Handarbeit gefertigt werden. Automatisierte Serienfertigung sowie exklusive Sonderanfertigungen mit über 25 Millionen möglichen Produktvariationen bilden neben der Wertbeständigkeit und Nachhaltigkeit die Triebfedern der Unternehmensphilosophie. 380 Mitarbeiter:innen entwickeln und produzieren abschließlich am Standort in Delbrück.

Foto (Bette GmbH & Co. KG)

zu sein und die Stadt liebgewonnen hat (lacht), ist natürlich das Beste, das uns als Arbeitgeber passieren kann. Und nicht zuletzt ist es natürlich auch spannend, bei den Innovationsworkshops mitwirken zu können.

In den Innovationsprojekten sind in der Regel die Hälfte des Teams durch etablierte Mitarbeitende von Bette besetzt. Die andere Hälfte sind »junge Wilde« aus dem regionalen Hochschul-Ökosystem. Welche Chance als auch Herausforderung ist dies für die Mitarbeitenden bei Bette aber auch für das gesamte Unternehmen?

Zunächst muss man offen sein für spinnerte Ideen. Man muss sich diesen Freiraum gönnen, auch ohne im Vorfeld zu wissen, was am Ende dabei herauskommt. Da hilft es natürlich, und das ist auch das Spannende, neue Methoden zuzulassen. Die Innovationsworkshops der garage33 sind sehr gut strukturiert und moderiert. Als traditionsbewusstes, kleines Unternehmen lernt man plötzlich ganz neue Sichtweisen kennen und erkennt, dass man sich Problemstellungen auch ganz anders annähern kann. Für mich persönlich und auch für das Unternehmen ist der MVP-Gedanke, also die Entwicklung eines minimal funktionsfähigen Produktes, ein Paradigmenwechsel. Das kennenzulernen, einmal in den Workshops aber auch für weitere Entwicklungsprojekte im Unternehmen selbst, war für uns sehr wertvoll. Dadurch haben wir erkannt, dass nicht immer alles von Beginn an bis ins kleinste Detail fertig entwickelt sein muss, ehe man damit zum Kunden geht.

Sie waren im letzten Jahr für das Projekt und schließlich das Spin-off »bathmatch« ein hochgeschätzter Mentor. Wie hat diese Zusammenarbeit funktioniert, was war das Wichtigste, das Sie dem Team mitgegeben haben?

Inhaltlich haben Marieke Funck aus dem Corporate Entrepreneurship-Team der garage33 und natürlich das Team selbst viel dazu beigetragen. Was ich dem Team als Mentor mitgegeben habe, waren einerseits einige Geschäftskontakte und auch mentale Unterstützung, andererseits die finanzielle Unterstützung. Als Start-up ist es nicht immer ganz einfach, auf die Beine zu kommen und manchmal dauert es eben auch länger als gedacht. Daher ist es in meiner Rolle als Mentor besonders wichtig, den jungen Innovatoren Mut zu machen und ihnen Zuspruch zu geben. Generell macht die Zusammenarbeit mit dem Team großen Spaß. Auf der anderen Seite ist es für die eigene Organisation toll, wenn aus den Innovationsworkshops etwas Neues, etwas Reales, entsteht.

Warum ist Corporate Entrepreneurship für den regionalen Mittelstand in Ostwestfalen-Lippe Ihres Erachtens ein so wichtiges Thema und möglicherweise aktueller denn je?

Das Thema Corporate Entrepreneurship ist in Bezug auf die Wettbewerbs- und Zukunftsfähigkeit für den regionalen Mittelstand ein sehr aktuelles. Außerdem können wir so die Attraktivität der Region für unsere jungen Talente steigern. Früher hieß es immer: Jemand der in Paderborn landet weint erst, wenn er kommt und weint dann, wenn er wieder gehen muss! Initiativen wie die garage33, der Pioneers Club oder it's OWL tun der Region sehr gut, weil die Hochschulen und die Industrie weiter zusammenwachsen und der Wissens- und Technologietransfer gestärkt wird. Durch Corporate Entrepreneurship haben Unternehmen die Chance, über den Tellerrand zu schauen. Obwohl wir als kleiner Mittelständler agil, innovativ und modern agieren, ergeben sich für uns durch den Kontakt zur garage33 ganz neue Methoden. Über die garage33 sind wir stärker mit dem Thema Disruption in Kontakt gekommen, was sich als sehr wertvoll erwiesen hat. Die zweitägigen Innovationsworkshops in der garage33 motivieren unsere Mitarbeitenden und haben eine hohe Strahlkraft ins Unternehmen.

Welche Erfahrungen würden Sie aus den Innovationsaktivitäten anderen interessierten Unternehmen mit auf den Weg geben? Was haben Sie retrospektiv für Veränderungen bei Ihnen als auch in Ihrem Unternehmen wahrgenommen?

Zum einen hat das Thema Disruption in unserem Unternehmen zu Veränderungen geführt. Früher hieß es im Lean Management »create a crisis«, um Veränderungen leichter umsetzen zu können. Disruption bedeutet aber nicht, eine Krise zuzulassen, um sich zu verändern, sondern es geht vielmehr darum zu erkennen, dass die Welt sich sehr schnell verändert. Geschäftsmodelle, die früher schon auf dem Prüfstand standen, bekommen heutzutage eine Beschleunigung im Abstieg, neue Geschäftsmodelle wiederum eine Beschleunigung im Aufstieg. Deshalb ist es besonders wichtig, disruptive Geschäftsmodelle bewusst zuzulassen und daran mitzuarbeiten. Denn nur wenn ich mich als Unternehmen der Disruption öffne, habe ich auch die Chance, diese zu gestalten und von ihr zu profitieren. Zum anderen nehme ich aus den Innovationsworkshops der garage33 die MVP-Thematik mit. Ich vergleiche das immer ein wenig mit der Tesla-Mentalität. Die ersten Teslas waren keine tollen Autos und vermutlich hätte sie anfänglich kein deutscher Hersteller ausgeliefert. Aber heute ist doch jeder Tesla-Fahrer froh, wenn er morgens ein Update bekommt und sein Auto dem näher kommt, was ihm eigentlich verkauft wurde. Über die MVPs gewinnt man die schnelle Idee. Wir als Mittelständler haben immer alles im Verborgenen entwickelt und sind erst mit dem fertigen Produkt an den Markt gegangen. Das ist auch nach wie vor gut und der Fall, wenn man aber überzeugt ist, dass man schneller ist als die Konkurrenz, dann kann man die kleinste Idee auch schon öffentlich machen. Irgendwo dazwischen liegt die Wahrheit.

Vielen Dank für die spannenden Einblicke!

Warum Engagement sich lohnt

Dr. Elke Radeke erzählt im Interview von ihrem Engagement im garage33 Netzwerk, ihren Erfahrungen als Mentorin und warum sie es toll findet, mit jungen Gründenden zu arbeiten

INTERVIEW CARLA DUITMANN

Liebe Frau Radeke, schön, dass wir uns heute über Ihre Erfahrungen und Ihr Engagement in unserem Netzwerk unterhalten können. Erzählen Sie doch gerne ein wenig über sich und Ihren Background.

Ich habe Informatik mit Nebenfach BWL studiert, im Bereich Datenbanken promoviert und anschließend im Forschungsinstitut C-LAB – einer Kooperation der Uni Paderborn mit einem Industriepartner: damals Siemens Nixdorf und nun Atos – ein Team zu Produktdatenbanken aufgebaut. Nach fünf Jahren EU-Projekten in diesem Kontext haben wir mit dem Team und ersten Kunden im Jahr 2000 das IT-Unternehmen INCONY AG gegründet. Auch wenn wir damals mit reichlich Fachkompetenz ausgestattet waren, hat die Gründung und der Unternehmensaufbau zusätzliche Kompetenzen und Erfahrungen erfordert. Über unsere C-LAB-Kontakte und deren Netzwerke konnten wir einen Businessplan aufstellen, einen Kreditvertrag aushandeln, und die Akquise von Kunden und Mitarbeitenden haben wir im Learning by Doing verfeinert. Es gab dabei aber nicht nur Höhen, sondern vor allem in den ersten 3 Jahren auch Tiefen, zumal wir die INCONY AG 2000 gegründet haben und 2001 eine größere Wirtschaftskrise aufkam. Inzwischen haben wir uns aber als Technologieführer für Product Information Management (PIM) und Crossmedia Software etabliert, wachsen kontinuierlich und bauen im nächsten Jahr ein neues Firmengebäude im Technologiepark.

Wie sind Sie damals auf die garage33 aufmerksam geworden und welche Erfahrungen haben Sie bisher im Netzwerk gemacht? In welchem Bereich engagieren Sie sich besonders gerne und warum denken Sie, ist es gerade im Start-up Ökosystem so wichtig?

Ich bin schon vor der offiziellen Gründung der garage33 gefragt worden, ob ich mich im Beirat der garage33 engagieren möchte. So habe ich bereits im Vorfeld erste Informationen zu diesem Vorhaben erhalten und habe später auf den Beiratssitzungen oder Business-Angels-Treffen Kontakt zu Gründerinnen und Gründern aufgebaut. Bei den Vorstellungen der Gründungsfirmen war ich begeistert, wie gut und fokussiert viele der jungen Unternehmerinnen und Unternehmer ihre Leistungen präsentieren, sicher auch begründet durch das Coaching und Netzwerken in der garage33. Ich selber engagiere mich gerne darin, meine Erfahrungen an die jungen Gründenden weiterzugeben, sei es im bilateralen

Mentoring oder bei Feedback zu Firmenpräsentationen in der Beiratssitzung. Mit einem Start-up stehe ich auch jetzt noch im Austausch und wir konnten den Kontakt über die Jahre weiter ausbauen.

In dem Moment, wo man Netzwerke hat, müssen diese ja auch nicht jeden Tag gelebt werden, man kann sie einfach zu gewissen Zeitpunkten wieder aufgreifen und durchaus ein Win-Win für alle Beteiligten erzielen. So schaue ich mir auch die Themen der Start-ups an: In der garage33 gibt es ja einige IT-Themen, wo ich für mich selber schaue, ob ein finanzielles Investment oder aber eine andere Art der Kooperation denkbar wäre.

Die garage33 hat im Mai 2021 bereits ihr 4-jähriges Jubiläum gefeiert – was war Ihr persönliches Highlight?

Mein persönliches Highlight waren die super organisierte Eröffnungsfeier und die Vorträge in der runden Arena.

Das garage33-Team rund um Prof. Kabst hat einen tollen Job gemacht, die Teams auszuwählen und vorzubereiten. Alle Pitches waren sehr professionell.

Rund um die Arena waren Stände aufgebaut, an denen man mit den Teams in Kontakt treten konnte. Der Raum ist so offen, man konnte netzwerken und gleichzeitig Getränke holen. Insgesamt war es einfach eine ganz tolle und innovative Atmosphäre.

Sie haben die Initiative »Paderborn ist Informatik« mitgegründet und sich in diesem Rahmen als Mentorin im Projekt »girls4IT« engagiert, das junge, technikinteressierte Mädchen bei der Entwicklung ihrer Talente und ihrer beruflichen Zukunft in der IT-Branche unterstützt – Welche Erfahrung haben Sie in dieser Rolle gemacht und warum ist Mentoring auch für junge Gründende so wichtig?

Die Initiative »Paderborn ist Informatik« (PIT) habe ich im Informatikjahr 2006, zusammen mit zwei anderen IT-Firmen, einem Informatikprofessor und der Wirtschaftsförderungsgesellschaft (WFG) gegründet, um die Informatik aus Paderborn bekannter zu machen und mehr junge Menschen in Paderborn für Informatik zu begeistern. Wir haben dazu in den letzten Jahren verschiedene Aktionen durchgeführt, wie den Hackathon und das Mentoring für IT-interessierte Mädchen (girls4IT). Ich hatte schon vorher mehrmals beim »CrossMentoring OWL« von Frau Tigges-Mettenmeier teil-

genommen und hatte in diesem Rahmen verschiedene Schulungen zum Mentoring erhalten. Dadurch motiviert habe ich das Projekt girls4IT mit anderen PIT-lern ins Leben gerufen, um Schülerinnen für die Informatik zu begeistern. Dabei wurde den Schülerinnen neben einem Rahmenprogramm mit Seminaren zu Teambuilding oder Webseitenprogrammierung auch eine Mentorin zugeteilt, die sie ein Schuljahr lang gezielt befragen konnten. Ich selber habe mich in drei Schuljahren als Mentorin engagiert und meine erste Mentee – damals 14 Jahre alt – studiert inzwischen Informatik und ist als Werkstudentin bei der INCONY AG tätig.

Mentoring kam bei den jungen Menschen – sowohl bei den Schülerinnen als auch den jungen Frauen im IT-Alltag – immer als qualifizierte Hilfe an. Wichtig dabei war, dass sie sich selber zum Mentoring angemeldet haben – also motiviert dazu waren – und sie selber auch die Themen und das Tempo vorgeben konnten. Ich habe dann nur meine Erfahrungen und Sichtweisen eingebracht, ohne damit eine Richtung vorzugeben, sondern nur um die eigene Meinungsbildung mit Aspekten zu bereichern.

Mentoring hätte ich mir damals als Gründerin auch gewünscht, da mit der Firmengründung und dem Unternehmensaufbau plötzlich so viele neue Herausforderungen aufkamen, die man nicht alle im trial-and-error Verfahren erleben sollte, sondern über qualifizierte Unterstützung per Mentoring, Coaching und Netzwerken die Lernkurve deutlich optimieren kann.

Auch der Zugang zu Wagniskapital ist bedeutend für das erfolgreiche Wachstum von Start-ups. Haben Sie selbst schon investiert oder denken Sie darüber nach?

Wagniskapital ist in der Tat ein wichtiges Instrument, um die finanzielle Lücke in den ersten Jahren zu schließen. Dabei ist es meiner Meinung aber wichtig, dass die Gründerinnen und Gründer selber noch genügend Anteile am Unternehmen behalten, da sie ja die intensive Aufbauarbeit leisten und dafür eine hohe Motivation und damit auch Erfolgsaussicht für sich selber brauchen. Bei der Gründung unseres Unternehmens, der INCONY AG, haben wir dazu einen Bank-Kredit aufgenommen; inzwischen gibt es auch Gründungszuschüsse.

Wagniskapital kann die noch fehlende Lücke schließen. Dabei ist aber nicht nur das Kapital des Business Angels wichtig, sondern vielleicht auch dessen Erfahrungen und Netzwerke, denn auch damit kann man den Geschäftsaufbau deutlich beflügeln.

Ich selber habe schon in erste junge Unternehmen investiert – nicht in Paderborn – und bin nun im Netzwerk der Business Angels der garage33, um vielleicht ein weiteres für mich passendes Unternehmen zur Förderung zu identifizieren.

Wie schätzen Sie die Gründungsszene in OWL ein? Fehlt dem Standort etwas, um noch attraktiver für Start-ups zu werden?

Wenn ich die letzten 21 Jahre – seit Gründung der INCONY AG – zurückblicke, dann hat sich die Gründungsszene in OWL und speziell in Paderborn deutlich professionalisiert. Ein Hauptfaktor hierbei bildet meines Erachtens die garage33 mit Coaching und flexiblen Räumlichkeiten für Gründende und Netzwerken zu anderen Gründenden, Firmenvertreterinnen und -vertretern und Business Angels.

Was würden Sie anderen Unternehmerinnen und Unternehmern mit auf den Weg geben, die auch überlegen, sich im OWLer Start-up Ökosystem zu engagieren? Warum ist es großartig, mit Gründerinnen und Gründern zu arbeiten?

Auch wenn das Engagement Zeit kostet und Zeit bei Unternehmerinnen und Unternehmern ein kostbares Gut ist, so kann man durch die Kontakte mit den Gründenden interessante Impulse erhalten, sei es, dass man neue Techniken oder Methodiken sieht und daraus für das eigene Unternehmen relevante Änderungen ableiten kann oder aber Vorteile aus dem Netzwerken mit anderen Gründungs-Unterstützerinnen und -Unterstützern oder Business Angels ziehen kann.

Vielen Dank für das spannende Interview!

DR. ELKE RADEKE

Dr. Elke Radeke ist Mitgründerin und Vorstandsmitglied der INCONY AG – Technologieführer für PIM Software und Crossmedia. Sie hat Informatik und Betriebswirtschaft in Koblenz und Paderborn studiert und im Bereich Datenbanken promoviert. Sie war im Forschungsinstitut C-LAB bei einem Projekt in Kooperation mit den Firmen Siemens und Bertelsmann tätig und hat unter anderem bis zum Jahr 2000 mehrere europaweite Projekte zur webbasierten, medienübergreifenden Pflege von Produktdatenbanken geleitet. Dr. Elke Radeke schätzt die Nähe zur Universität Paderborn und zum Gründungszentrum.



Foto (Dr. Elke Radeke)

Women up!

Warum es wichtig ist, Unternehmerinnengeist zu fördern

TEXT CATHARINA VONNAHME

Frauen sind mutig und stark, kreativ und denken mit. Doch obwohl diese Fähigkeiten besonders gefragt sind, nehmen Frauen sich häufig zurück und trauen sich zu wenig zu. Genau an diesem Punkt entsteht aktuell ein Wandel in der Gesellschaft: Wir hören und lesen immer häufiger von Pionierinnen, Expertinnen und vor allem Unternehmerinnen. Nun ist die Zeit gekommen, in der Frauen ihr volles Potenzial realisieren.

Ein wichtiger Wachstumsfaktor der heutigen Gesellschaft ist die Förderung und Umsetzung innovativer Ideen. Dadurch können die Wirtschaft angekurbelt und neue Arbeitsplätze geschaffen werden. Zunächst klingt das alles wunderbar. Betrachtet man jedoch, dass von den Start-up-Gründenden nur knapp 12% weiblich sind, wirkt das Ganze wiederum weniger progressiv. Wieso wir also mehr Frauen an der Gründungsfront brauchen?

Laut des Female Founders Report 2021 erschafft eine gründende Person durchschnittlich 23 neue Arbeitsplätze in einem Start-up mit ausschließlich weiblichen Mitarbeitenden. Im Vergleich hierzu werden in reinen Männerteams 17 Arbeitsplätze, in gemischten Teams 8 Arbeitsplätze geschaffen. Frauen bringen starke Kompetenzen mit und machen – ganz nebenbei – auch die Hälfte unserer Gesellschaft aus. Daher müssen sie dieselben Karrierechancen erhalten wie Männer, um den digitalen Wandel und unsere Zukunft gleichermaßen mitzugestalten.

Erfreulicherweise erhält diese Thematik immer mehr Sichtbarkeit! Dennoch müssen wir mehr tun: Ein gutes Beispiel ist die Initiative #25to25, welche die Quote der Frauen in der Gründungsszene bis 2025 auf 25% erhöhen möchte.

Förderung von Unternehmerinnen in Deutschland

Der Gründungsprozess bietet natürlich nicht nur Chancen, seine eigene Idee umzusetzen und ein eigenes Unternehmen aufzubauen, sondern wirft auch viele Fragen auf. Es entstehen neue Herausforderungen, interessierte Gründer:innen sind auf Unterstützung angewiesen. Auch, wenn hier sicherlich noch Luft nach oben besteht, gibt es bereits einige Initiativen, Projekte und Organisationen, die sich genau das zur Aufgabe gemacht haben: Frauen im Gründungsbereich zu fördern.

Gemeinsam möchte der **Bundesverband Deutsche Start-ups e.V.** mit dem **Branchenverband der deutschen Informations- und Telekommunikationsbranche** durch die Initiative #startupdiversity besondere Hürden und Barrieren für Frauen aufzeigen und gleichzeitig Lösungsansätze bieten.

www.startup-diversity.de

Der **Verband deutscher Unternehmerinnen (VdU)** ist ein Wirtschaftsverband, welcher die Interessen von Unternehmerinnen und damit mittlerweile 1.800 frauengeführten Unternehmen vertritt. Diese sind überwiegend im Mittelstand der Bereiche Industrie, Handwerk, Handel und Dienstleistung angesiedelt. Gemeinsam erwirtschaften sie einen Jahresumsatz von 85 Milliarden Euro und beschäftigen 500.000 Menschen.

www.vdu.de

Auf der eigenen Internetseite stellt das **Bundesministerium für Wirtschaft und Energie (BMWi)** unter der Rubrik Existenzgründung hilfreiche Informationen zur Beratung und Vernetzung von Gründerinnen sowie die bundesweite Gründerinnenagentur (bga) oder die Initiative »FRAUEN unternehmen« vor. Vorzeige-Unternehmerinnen berichten hier von ihren Erfahrungen und unterstützen Gründerinnen aktiv durch verschiedene Veranstaltungen. Auch am »Girls' Day«, dem »Zukunftstag für Mädchen«, wird ein Programm zum Thema »Berufswunsch Unternehmerin« ausgerichtet.

www.bmwi.de/Redaktion/DE/Dossier/existenzgruendung.html

SHEworks! ist ein Wirtschafts- und Karrieremagazin rund um die Gründung, mit Informationen zum Netzwerk, zu Events und anstehenden Wettbewerben. Im Fokus steht hierbei ganz klar das Thema »Mut machen«: Mit hilfreichen Tipps und Informationen zu Beratungsstellen, Finanzierung und Co. wird gründungsinteressierten Frauen alles geboten, was für den Weg in die Selbstständigkeit nötig ist.

www.she-works.de

Weitere Anlaufstellen für Gründerinnen sind das Wirtschaftsforum **women2BUSINESS**, die **NeueGründerzeit** oder das **Kompetenzzentrum Frau und Beruf**.

Wir erkennen das Potenzial und wollen mehr:

Mehr Mut.

Mehr Frauen.

Mehr Gründungen.

Mehr Arbeitsplätze.

Zahlen & Fakten für 2020

38% Frauenanteil bei Unternehmensgründungen in Deutschland

15% Frauenanteil in Vorständen der DAX-30-Unternehmen

28% Frauenanteil in Führungspositionen in Deutschland

34% Frauenanteil in Führungspositionen in der EU

<https://de.statista.com>

»Der Bereich Venture Capital ist Männersache«: Mit dieser oder ähnlichen Aussagen werden Frauen in der Welt der Unternehmensfinanzierung häufig konfrontiert. Doch die steigende Anzahl an Investorinnen beweist genau das Gegenteil und so helfen die frauengeführten Netzwerke Encourage Ventures, VdU und primeCrowd dabei, jenen Mythos endgültig zu widerlegen. Das Thema Risikokapital ist geschlechterunabhängig und ein wesentlicher Bestandteil des Unternehmertums, auf den Gründerinnen und Gründer im Laufe ihrer Entwicklung irgendwann stoßen werden. Unterstützung ist hier unabdingbar. Doch es gibt viele Frauen und besonders erfolgreiche Gründerinnen, die sich engagieren und in frauengeführte Start-ups investieren. Erfahrene Gründerinnen haben es sich zur Aufgabe gemacht, andere Frauen zu motivieren und zu zeigen, wie lohnenswert die Umsetzung der eigenen Idee sein kann. Es gibt mittlerweile viele herausragende Initiativen und Unterstützungsangebote für angehende Gründerinnen.

Gründerinnen-Projekte rund um die garage33

Als ESC.OWL haben wir es uns gemeinsam mit der FH Bielefeld und der TH OWL auch zur Aufgabe gemacht, gezielt Unternehmerinnengeist zu fördern. Darüber hinaus kooperieren wir im Rahmen des ESC.OWL mit dem Women Entrepreneurs in Science (WES) Netzwerk aus Wuppertal. Im Rahmen des Projekts baut die Bergische Universität Wuppertal ein Netzwerk für Gründerinnen und gründungsinter-

essierte Frauen der NRW-Hochschulen auf. Ziel ist es, ein positives, begeisterndes Umfeld und einen gemeinsamen Tatendrang zu schaffen. Dabei agieren Expert:innen im Bereich Women Entrepreneurship, um gründungsinteressierten Frauen und Gründerinnen verschiedene Lösungsansätze zu zeigen, um ihre Ideen erfolgreich umzusetzen und voranzutreiben. Die Kooperation mit Hochschulen aus ganz NRW bietet Gründerinnen und ihren Start-ups darüber hinaus Raum zum Wachsen, Beratung und Coaching, Workshops und Events sowie Anschluss an ein großes Netzwerk.

Gestartet sind wir im Mai 2021 mit einem monatlich stattfindenden Gründerinnen-Stammtisch. Unsere Vision ist es, Gründerinnen die Möglichkeit zu geben, sich über die Chancen und Herausforderungen einer Gründung zu informieren und mit anderen Interessierten und »Role Models« auszutauschen. Wir wollen Frauen stärken und motivieren, ihre Ziele mutig und mit genügend Selbstbewusstsein zu verfolgen. Wir schaffen einen »Safe Space«, in dem Herausforderungen und Probleme offen ausgesprochen werden können. Seitdem haben wir viel positive Resonanz erhalten und freuen uns über den ehrlichen und vertrauten Austausch in positiver Atmosphäre.

Nach dem gelungenen Auftakt bauen wir unser Angebot für Gründerinnen weiter aus und bieten auch Formate für interessierte Frauen an, die das Thema Gründung als möglichen Karriereweg sehen. Daher veranstalten wir seit November 2021 gemeinsame Workshops mit der FH Bielefeld und der TH OWL sowie dem WES Netzwerk.

Wir erkennen das Potenzial und wollen mehr: Mehr Mut. Mehr Frauen. Mehr Gründungen. Mehr Arbeitsplätze. Wir bieten im Rahmen unseres Ökosystems Raum und Platz dafür, dass sich Frauen austauschen können, unabhängig davon, ob sie sich ohne eine Gründungsidee an uns wenden oder mit, ob allein oder mit einem Gründungsteam.

Wenn Du Lust hast dabei zu sein oder dich über das Thema auszutauschen, melde dich gerne bei unserem Gründungscoach Cathi. Bei uns sind alle herzlich willkommen!

CATHARINA VONNAHME

Gründungscoach
catharina.vonnaehme@upb.de



Foto (TecUP, Max Zdunek)

Hakaya – wie aus einer Geschichte viele werden

Eine Wirtschaftswissenschaftlerin aus Syrien baut eine Plattform für integrative Kinderhörbücher auf

TEXT DR. STEFANIE PANNIER (CFE) UND JOUDY AYASH

Um die Idee hinter der Gründung von Hakaya zu verstehen, werfen wir einen Blick auf die persönliche Geschichte von Joudy Ayash, die dieses Projekt ins Leben gerufen hat.

Der klangvolle Name Hakaya stammt aus dem Arabischen und bedeutet Geschichten. Mit Hörbüchern wie »Der Beginn einer Reise« oder »Tafitis Traum« soll es Kindern aus arabischsprachigen Familien ermöglicht werden, deutsche Kindergeschichten in ihrer Muttersprache zu hören und damit spielerisch den Alltag und die Kultur ihrer neuen Heimat entdecken zu können. Neben der Förderung der Zweisprachigkeit möchte Joudy damit einen wesentlichen Beitrag zur Integration leisten. Sie ist davon überzeugt, dass bei allen Unterschieden, die Kulturen durch gemeinsame menschliche Werte verbunden sind. Die Vermittlung dieser Werte, den Austausch darüber in den Familien und das gemeinsame Entdecken von Kultur, sind erklärte Ziele von Hakaya.

Nun kann man dazu sagen: »Puh, das ist ambitioniert und idealistisch gedacht...« und das ist sicher richtig! Wer aber Joudy einmal gegenübergesessen und über ihr Projekt hat sprechen hören, wird sich der Energie, die sie versprüht, nicht entziehen können. Sie ist eine entschlossene Frau, die sich bereits viele Male neu erfinden musste. Die studierte Wirtschaftswissenschaftlerin konnte nach ihrer Flucht aus Syrien nach Ägypten nicht weiter im Bankwesen tätig sein – somit fing sie kurzerhand beim Hörfunk an. Dort sammelt sie journalistische Erfahrungen und erweist sich ebenfalls als talentierte Sprecherin. Bereits in den Anfängen sind alle von ihrer Stimme und ihrem Enthusiasmus begeistert. Doch auch diese Station sollte sie nach einiger Zeit wieder verlassen, denn ihr weiterer Weg führt sie und ihren Mann 2014 nach Bielefeld, welches sie seitdem mit voller Überzeugung als ihr neues Zuhause bezeichnet. Joudy ist zu diesem Zeitpunkt schwanger und bekommt bald darauf ihr erstes Kind, parallel absolviert sie Sprachkurse und macht ein Praktikum bei der Sparkasse in Bielefeld. Joudy bekommt die Gelegenheit, wieder im Bankwesen Fuß zu fassen, doch die Arbeit erfüllt sie nicht mehr. Dies bringt die ansonsten positive und geduldige Frau aus der Balance und sie trifft die Entscheidung, ihren Job zu

kündigen und sich wieder einmal neu zu positionieren. Geholfen hat ihr dabei die intensive Beschäftigung mit ihrem Sohn, der arabischen und deutschen Kultur – ihren Unterschieden und Gemeinsamkeiten.

»Ich hatte Schwierigkeiten, arabische Geschichten zu finden, die sich mit den Bedürfnissen der Kinder befassen, Erziehungsstile fördern, die auf ein dialogisches Miteinander und Selbstaussdruck der Kinder beruhen und gleichzeitig den Zugang zu meiner Muttersprache erleichtern könnten. Ich habe mit vielen arabischen Müttern gesprochen und festgestellt, wie wichtig es ist, dass solche arabischen Geschichten, die neue Kommunikationskanäle in arabischer Sprache zwischen den Eltern und den Kindern und die Wahrnehmung ihrer Umgebung und ihrer neuen Heimat ermöglichen, zur Verfügung stehen.«

Zunächst begann sie, die Geschichten für ihren Sohn zu übersetzen, doch erkannte schnell den Bedarf und das ungeheure Potenzial dieser Idee und rief Hakaya ins Leben. Ebenso schnell musste sie auch erkennen, dass das deutsche Verlagswesen, Urheberrecht und die mit einer Gründung verbundene Bürokratie eine Menge Herausforderungen beinhalten. Für alle Gründer:innen ist der Weg zum eigenen Unternehmen nicht einfach, dies gekoppelt mit den ungewohnten Strukturen in einem neuen Land, einem pädagogisch-integrativen Geschäftsmodell und dem Umstand, dass fast die gesamte Familie und Freunde auf Grund des Krieges über den Globus verteilt lebt, erscheint fast aussichtslos.

Doch nicht für Joudy: »Ich denke immer positiv, bis dann das Negative kommt und dann denke ich trotzdem weiter positiv – ich habe all meinen Mut in Hakaya gesteckt!« Sie beginnt sich ein Netzwerk aufzubauen und bekommt Unterstützung von Freunden sowie der Familie. Zum Team von Hakaya gehören unter anderem inzwischen die Autorin und Redakteurin Kefah Ali Deeb, der Schriftsteller und Lektor Hasan Kasem sowie Elias Abou Assali, der für den Bereich Soundeffekte & Ton zuständig ist. Mit viel Energie treiben sie gemeinsam das Projekt voran und glauben an die Wirksamkeit des integrativen Konzepts von Hakaya.

Zu Hause hat Joudy weiterhin ein kleines Profistudio eingerichtet, in dem sie die Hörbücher aufnimmt und arbeitet dabei ständig an der Weiterentwicklung ihrer Sprechstimme.

Großen Spaß hat sie an der Übersetzung der Geschichten, wobei auch einiges an Formulierungsarbeit anfällt. Die Texte verfasst Joudy in Hocharabisch, was wichtig ist, damit auch alle – unabhängig von der Herkunft und regionalen Dialekten – die Geschichten verstehen können. Oft fragt sie dabei ihre Mutter um Rat, die mit den Schwerstern in die Türkei geflüchtet ist und daher lediglich aus der Ferne helfen kann. Dies tut sie aber mit umso mehr Fachwissen als Experte für arabische Literatur.

Bei der Auswahl der deutschen Vorlagen legt Joudy besonderes Augenmerk darauf, dass diese nicht nur kindgerecht sind, sondern auch entwicklungspsychologische und integrative Themen behandeln. Auch Sachbücher findet sie spannend, denn so etwas gibt es in der arabischen Kinderliteratur eher nicht. Insbesondere im wertneutralen Umgang mit Themen wie dem Körper oder Gefühlen sieht sie eine

Bereicherung für den Erziehungsprozess. Einer ihrer großen Wünsche ist es, eine Genehmigung für die Übersetzung und Hörbuchfassung der Ravensburger Reihe »Wieso? Weshalb? Warum?« zu erhalten.

Bei ihrer Suche nach weiterer Unterstützung konnte Joudy einmal mehr überzeugen und erhielt von der Jury des Gründungsnetzwerks OWL die Empfehlung für das Gründerstipendium.NRW. In diesem Rahmen wird sie somit auch im Inkubatorprogramm des Center for Entrepreneurship der FH Bielefeld betreut und gefördert.

Insgesamt empfindet Joudy die Gründungsförderung in OWL als positiv. Von der Wirtschaftsförderung für Bielefeld (WEGE) über die Fachhochschule Bielefeld bis hin zu anderen Start-ups aus der Region, hat das Projekt auf unterschiedliche Weise Unterstützung erhalten.

Die aktuelle Situation der Corona-Pandemie erschwert es jedoch, das Netzwerk weiter auszubauen, Autor:innen zu finden, mit Verlagen in Kontakt zu kommen sowie ihr Projekt in Kindergärten und Schulen bekannt zu machen. Joudy hat bereits einige Unterstützer:innen, ist aber aktuell auf der Suche nach weiteren Interessent:innen, die sich in das Projekt einbringen möchten – mit Geschichten, im Marketing oder mit finanziellen Mitteln. Auch Medienpädagog:innen und Programmierer:innen sind herzlich eingeladen, sich zu melden, denn Hakaya bietet viel Raum für weitere Aktivitäten im Hinblick auf interkulturelle Zusammenarbeit – real und digital.

Noch steckt das Projekt Hakaya in den Kinderschuhen und es braucht jede Menge Geduld und Leidenschaft, damit es wächst. Dafür hat Joudy jedoch schon die nächsten Schritte in Planung: eigene Geschichten schreiben, einen Verlag gründen und einen Ort für den gemeinsamen kulturellen Austausch mit vielen Aktionen für und mit Kindern schaffen. Dies sollen schon bald keine Träume mehr sein, sondern Wirklichkeit werden.

Weitere Infos auf www.hakaya.de

»Ich bin mit viel Liebe aufgewachsen und hatte sehr viele Träume. Einige davon habe ich losgelassen, aber andere sind noch bunt in meiner Fantasie. Manche Träume kann ich noch verwirklichen, andere nicht mehr. Aber ich höre niemals auf, zu träumen.«



Foto (Peter Wehowsky): Joudy Ayash, die Gründerin von Hakaya

Über den Mut, sich seine Stärken einzugestehen

Inga Steuwe erzählt im Interview von ihrer Gründungsgeschichte und möchte gründungsinteressierten Frauen Mut machen, an sich zu glauben und ihren eigenen Weg zu gehen

INTERVIEW CARLA DUITMANN

Liebe Inga, schön, dass wir uns heute über deine Gründungsgeschichte und das Thema Female Entrepreneurship unterhalten können. Erzähl' doch gerne ein wenig über dich und deine Gründungsprojekte.

Danke, dass ich dabei sein darf. Das erste Mal bin ich im Studium mit dem Thema Gründung in Kontakt gekommen. Ich habe im Master Innovation Management & Entrepreneurship an der TU in Berlin studiert. In der Zeit bin ich auch in die Studierendeninitiative Start Berlin eingetreten, in der ich mich intensiver mit dem Thema beschäftigt habe. So habe ich die Berliner Start-up-Szene kennengelernt und bin eigentlich erst auf die Idee gekommen, zu gründen. In der Uni habe ich die ersten praktischen Erfahrungen dann im Rahmen eines Uni-Moduls gemacht. Wir hatten ein Modul, in dem man einen Businessplan schreiben durfte und aus diesem Projekt heraus ist dann koawach entstanden, der Kakao mit Guarana. Die beiden Gründer des Projektes haben sich die Idee schon vor dem Studium zurechtgelegt und haben in der Uni eine Projektgruppe gebildet, daraus das Konzept entwickelt und letztlich das Unternehmen gegründet. Nach meinem Studium bin ich direkt dort eingestiegen und hatte mit dem damals noch kleinen Team von etwa sieben Leuten einen Auftritt in der Höhle der Löwen. Für vier Jahre habe ich dann im Bereich Marketing koawach mit aufgebaut. Wir haben erst klein mit Social Media Marketing und einem Onlineshop angefangen und dann irgendwann einen Pressebereich aufgebaut, das Marketing für den Vertrieb entwickelt und die Produktpalette weiter ausgebaut und das Produktdesign weiterentwickelt. Zu dem Zeitpunkt, an dem ich ausgestiegen bin, bestand das koawach-Team aus circa 30 Mitarbeitenden und wir hatten eine sehr gute Verbreitung im Einzelhandel erreicht. An diesem Punkt dachte ich: »Hey, wenn ich das in dieser Rolle schaffe, dann will ich auch einmal den nächsten Schritt gehen und selbst als Gründerin auftreten«. So bin ich an Edamama gekommen, eine Pasta auf Bohnen-Basis. Auch da bestand schon die Idee: zwei Schweizer hatten die Geschäftsidee entwickelt und in der Schweiz die ersten Schritte gemacht. Wir haben dann gemeinsam in Berlin eine Tochtergesellschaft der Edamama gegründet und aufgebaut – ich bin als Gründerin mit eingestiegen. Wir hatten irgendwann ca. sieben Leute, haben den

Vertrieb aufgebaut und die ersten Listungen bei Edeka, Rewe und Co bekommen und so diese Tochtergesellschaft aufgebaut. Leider klappte das nur anderthalb Jahre, da wir ein paar Differenzen bei uns im Gründungsteam hatten. Das ist glaube ich auch etwas, was leider immer mal wieder vorkommt, sodass wir uns voneinander getrennt haben. Das war sozusagen mein erster Schritt in die Gründung. Dann bin ich von Berlin nach Bielefeld gezogen und habe dort die Geschäftsführung bei Gipfelstürmer übernommen. Mit Gipfelstürmer verfolgen wir nun einen Ansatz, der mich im Prinzip auch die ganze Gründungszeit begleitet hat – »Was tun wir eigentlich im Leben? Wofür arbeiten wir? Wie zufrieden sind wir, mit dem was wir tun? Und wie sehr achten wir dabei auf uns, auf unsere Gesundheit und auf all unsere Rahmenbedingungen im Leben?«. Ich glaube, ein ganz wesentlicher Punkt dabei ist, dass wir in eine gewisse Balance kommen, dass wir gesundheitlich voll auf der Höhe sind, dass unsere Beziehungen und Freundschaften alle in Ordnung sind, dass wir finanziell eine vernünftige Basis haben, und ganz besonders, dass wir wissen, warum wir tun, was wir tun und einen Sinn darin sehen. Wenn all diese Bereiche in Balance sind, können wir ein wirklich erfülltes Leben führen und unsere volle Energie und Leidenschaft investieren.

Du hast ja bereits einige Gründungsprojekte umgesetzt bzw. begleitet: Warst du dem Gründen gegenüber schon immer so offen oder hattest du davor auch Ängste, Zweifel oder andere Gefühle, die dich eher davon abgehalten haben, ein eigenes Unternehmen aufzubauen?

Zweifel hatte ich immer mal wieder. Ich war auch nicht von Beginn an jemand gewesen, der sich das zugetraut hat. Im Gegenteil, ich bin in mein Studium damals mit der Idee gegangen, etwas im Bereich Innovationsmanagement zu machen, aber ich habe mir nicht zugetraut, selbst zu gründen. Das kam erst viel später, als ich gesehen habe, wie andere das machen. Man muss dafür nicht in jeder Hinsicht perfekt sein, man darf auch Fehler machen und Schwächen haben. Was man eben tut als Gründerin oder Gründer ist, dass man seine Stärken in den Ring wirft und sich da, wo man Unterstützung braucht, weil etwas nicht den eigenen Kompetenzen entspricht, Verstärkung sucht. Als ich das verstanden hatte,

»Was tun wir eigentlich im Leben? Wofür arbeiten wir? Wie zufrieden sind wir, mit dem was wir tun? Und wie sehr achten wir dabei auf uns, auf unsere Gesundheit und auf all unsere Rahmenbedingungen im Leben?«

war dieser Knoten geplatzt und dann konnte ich das auch selbst in die Hand nehmen. Klar kommen immer mal wieder Zweifel auf, dass man sich denkt »Müsstest du das nicht eigentlich besser können?«. Es gibt ja auch immer mal Rückschläge, aber wenn man sich dann wieder auf das besinnt, was man kann, dann kommt man auch weiter.

Was macht dir am Gründen bisher am meisten Spaß?

Das sind zwei Dinge. Das eine ist, wenn ich eine Start-up Idee oder ein Projekt habe, für das ich brenne, wo ich einfach weiß, das hat einen riesigen Mehrwert für diese Welt, egal, in welche Richtung das geht, dann gibt mir das viel Kraft und Energie, weil ich einfach ein gutes »Warum« habe. Wir verbringen so viel Zeit in unserem Leben mit Arbeit. Einfach nur zu sagen »Ich arbeite, um damit mein Geld zu verdienen« ist meiner Meinung nach zu wenig. Das zweite sind die Menschen selbst, die in diesem Bereich arbeiten. Eben weil sie alle einen guten Grund haben, warum sie an den Start gegangen sind, spürt man eine wahnsinnige Energie bei diesen Leuten. Sie brennen für das, was sie tun und strahlen das nach außen. Das reißt einfach mit, das begeistert. Da gibt es auch ganz viel Solidarität untereinander, das finde ich einfach schön.

Wo stehst du aktuell? Und was sind deine Ziele? Wo stehst du in ein paar Jahren? Hast du da schon konkrete Vorstellungen oder nimmst du es einfach, so wie es kommt?

Eine Mischung aus beidem. Ich lasse mich auch gerne überraschen. Mein erstes konkretes Ziel mit Gipfelstürmer ist ein Event, das wir aktuell initiieren – die Biopulsiv. Das soll ein Event in der Schüco-Arena in Bielefeld mit beeindruckenden Speakern sein. Oliver Kahn wird unserer Top Speaker, Bilyon Kattilathu wird etwas zum Thema Glück erzählen und



Foto (Markus Hirschmeier): Inga Steuwe ist CEO bei Gipfelstürmer; Start-up Advisor und Coach.

wird gemeinsam mit dem Paralympics Sportler David Behre und Gerald Hörhan als Finanzexperte dabei sein. Unsere Idee ist es, dass wir mehr Menschen, insbesondere aus der Region, für diese Themen begeistern können und sie inspirieren, sich damit zu beschäftigen, was sie im Leben eigentlich machen wollen. Diese Speaker sprechen alle über Themen, die einem einen kleinen Impuls geben können, um darüber nachzudenken: Wer bin ich eigentlich? Was mache ich? Bin ich zufrieden, mit dem was ich tue oder möchte ich gerne etwas ändern? Ich glaube, das ist ein ganz wichtiger Impuls für jeden Menschen und ich hoffe, damit können wir viel in der Region bewegen – egal ob wir selbst Gründerinnen und Gründer sind oder nicht. Wir alle können etwas bewegen in der Welt, wenn wir auf unsere innere Stimme hören und darauf, was uns wichtig ist.

Frauen sind in der Gründungsszene leider immer noch unterrepräsentiert, dabei gründen sie genauso erfolgreich, wie ihre männlichen Kollegen. Woran denkst du liegt das?

Ich glaube wirklich, der größte Punkt bei Frauen ist, dass sie sich ein bisschen weniger zutrauen. Ich habe das auch bei mir selbst gesehen und das ist denke ich bei anderen Gründerinnen auch so. Diesen ersten Schritt zu machen und den Mut zu haben, der ist bei Frauen häufig nicht so schnell gegeben. Dabei können sich Frauen viel mehr zutrauen, als sie glauben. Wenn der Schritt einmal gemacht ist, dann ist es deutlich einfacher. Diesen Mut einmal aufzubringen und sich klarzumachen, was für tolle Stärken man eigentlich mitbringt, um eine erfolgreiche Gründerin zu sein, ist total wichtig. Um

diesen Schritt zu gehen, hilft es, viel mit Leuten zu sprechen, die einen gut kennen und einem Mut machen können. Genauso hilft es auch, mit anderen Gründenden zu reden, die offen darüber sprechen, welche Herausforderungen sie selbst hatten oder wo sie am Anfang unsicher waren. Am Ende sind Gründerinnen und Gründer auch einfach nur Menschen, die bestimmte Dinge toll können und ihre Projekte deswegen erfolgreich machen können und bestimmte Dinge nicht so toll können und sich dafür dann Unterstützung suchen.

Wie ist es aus deiner Perspektive als Frau zu gründen? Fühlt sich der Weg steiniger an, gibt es andere Herausforderungen und mehr Skepsis? Oder denkst du, Frauen haben dieselben Voraussetzungen wie Männer im Bereich Unternehmensgründung?

Nach meiner ganz persönlichen Erfahrung sind die Voraussetzungen, um erfolgreich zu sein, für Männer und Frauen zum Glück mittlerweile gleich. Frauen und Männer bringen einfach unterschiedliche Stärken mit in ein Gründungsteam. Und beide Stärken sind unglaublich wertvoll für das Unternehmen – gerade in der Kombination. Das haben viele Leute mittlerweile verstanden und nutzen die Stärken aller Geschlechter. In meiner Zeit als Gründerin und Teamleiterin hatte ich oft einen besseren Zugang zum Team als meine männlichen Kollegen, dafür konnten sie in schwierigen Gesprächen mit Partnern besser unsere Interessen vertreten.

Auch bei Gesprächen mit Investoren habe ich bisher noch nie erlebt, dass ich als Gründerin anders behandelt wurde – ganz im Gegenteil. Ich glaube sogar, dass manche Investoren das mittlerweile gedanklich umgedreht haben: Wenn eine Frau sich getraut hat zu gründen, ist sie tendenziell extrem gut, weil sie sich vorab noch mehr Gedanken gemacht hat, bevor sie den Mut gefasst hat, ihr eigenes Unternehmen aufzubauen.

Ich kann alle Frauen, die gerne gründen möchten, nur ermutigen, an sich zu glauben und einfach ihren eigenen Weg zu gehen.

Welche 3 Learnings aus deinem ersten Gründungsjahr würdest du gerne mit anderen Gründerinnen teilen?

Das erste ist das Thema Netzwerken. Sich zu vernetzen ist unfassbar wertvoll und kann einem viel Arbeit ersparen, wenn man sich mit Leuten vernetzt, die bestimmte Dinge schon gemacht haben, Schritte schon gegangen sind, die man selbst noch vor sich hat und da einfach in den Erfahrungsaustausch gehen kann. Gerade in Momenten, in denen man unsicher ist, ob man noch auf dem richtigen Weg ist oder für eine bestimmte Aufgabe geeignet ist, ist es unglaublich wichtig und wertvoll, mit Leuten darüber zu sprechen. So sieht man auch, dass man nicht allein ist, sondern Teil einer Gruppe.

Das zweite wäre, gerade in Phasen, in denen es sehr stressig ist, einen Schritt zurückzugehen und zu überlegen: Was mache ich hier gerade? Bin ich noch auf dem richtigen Kurs oder soll ich nochmal die Stellschrauben anpassen? Das ist schwer, aber es lohnt sich, immer mal wieder in die Vogelperspektive zu gehen und nochmal strategisch über Dinge nachzudenken, bevor man sich in kleinen Alltagsaufgaben verliert. Das ist vielleicht auch schon das dritte Learning: Als Unternehmerin oder Unternehmer bin ich eigentlich in der Rolle, in der ich immer am Unternehmen arbeiten sollte und nicht operativ im Unternehmen. Natürlich ist das am Anfang nicht machbar, da man ja so ein bisschen Mädchen oder Junge für alles ist. Aber je größer das Unternehmen wird, umso mehr sollte man versuchen, am Unternehmen zu arbeiten, zu schauen, ob alle Prozesse richtig aufgesetzt sind, die richtigen Zielgruppen verfolgt werden, das Produkt passt oder Anpassungen nötig sind. Es ist wichtig, immer mal wieder an den Kernschrauben im Unternehmen zu drehen und die richtige strategische Ausrichtung im Blick zu behalten.

Vielen Dank für das Interview und die Einblicke in deinen Gründungsalltag.

PROTOTYPE YOUR PHD

Teste dein Promotionsvorhaben auf sein Marktpotential in einem interdisziplinären Workshop!

WER?

PROMOTIONSSTUDIERENDE
der Uni Paderborn, FH Bielefeld, TH OWL



Hier entlang für die erste Brise
START-UP-LUFT

www.tecup.de/prototype-your-phd

Social Entrepreneurship

Zu Deutsch: soziales Unternehmertum. Doch was verbirgt sich dahinter?

TEXT SUMAYA ISLAM UND FREDERIC A. STARMANN

Für manche mögen diese Begriffe »soziales« und »Unternehmertum« unvereinbar klingen, für andere sind sie unzertrennlich. Rund um den Globus verändern Sozialunternehmen Stück für Stück die Welt, in der wir leben.

Beim Social Entrepreneurship handelt es sich keinesfalls um ein kurzlebiges Phänomen, es handelt sich um einen immer wichtiger werdenden Teil der Gründer:innen- und Unternehmer:innenlandschaft – denn die Zukunft der Wirtschaft ist sozial.

Die Zukunft der Wirtschaft ist sozial – ist sie es nicht, haben wir ein Problem. Und zwar ein großes.

Konfrontiert mit den großen Herausforderungen unserer Zeit – Klimawandel, Ungleichheit, Rassismus und vielem mehr – ist es notwendig, das System grundlegend zu verändern. Dabei spielen Sozialunternehmer:innen eine vitale Rolle. Sie bilden eine treibende Kraft auf dem Weg zu echtem gesellschaftlichem Wandel.

Stellt man sich eine Karriere in den Diensten des Allgemeinwohls vor, so denkt die Mehrheit an gemeinnützige Organisationen und Wohlfahrtsverbände. Doch das ist nicht alles. In den letzten Jahrzehnten hat sich ein neues Konzept etabliert: Wirtschaftlich nachhaltige Sozialunternehmen. Sie vereinen ein übergeordnetes Ziel zur Lösung gesellschaftlicher Missstände mit dem wirtschaftlichen Interesse eines Unternehmens, wie du und ich es kennen. Dabei streben soziale Unternehmer:innen in der Regel keine Profitmaximierung an, sondern Wirkung! Wirkung in der Gesellschaft und für die Umwelt. Sie reinvestieren einen Großteil der Unternehmensgewinne in die Verfolgung ihrer Vision.

Anstatt Produktionsmethoden zu übernehmen, welche schädlich für unseren Planeten sowie Mitmenschen sind, entwickeln soziale Unternehmer:innen Ideen, die das Gegenteil bewirken. Sie schützen die Umwelt, fördern die wirtschaftliche Entwicklung des Landes und verbessern unseren Alltag. Sie verbinden Kommerz und soziale Anliegen auf eine Weise,

welche das Leben der Menschen verbessert. Sie messen ihren Erfolg nicht in Form von Umsätzen und Profiten, sie messen ihn in Form von Veränderung und Verbesserung des Gemeinwohls, in Form von Wirkung auf die Gesellschaft. Sie sind Pioniere, die Lösungen für bestehende Probleme initiieren. Doch wer sind diese Menschen? Und was zeichnet sie aus?

**Sie sind Disruptor.
Sie sind Dreamer.
Sie sind Leader.
Sie sind... wie du und ich.**

Klingt simpel, oder? Ganz so einfach ist es dann leider doch nicht. Es ist wichtig, dass wir uns in der Gesellschaft, Politik, Wirtschaft und eben auch Wissenschaft mehr mit dem Thema beschäftigen. All diese Bereiche sollten an einem Strang ziehen, um eine grundlegende Veränderung hervorrufen zu können. Diese Message ist auch bei uns angekommen. Wir wollen helfen. Wir wollen mit anpacken. Wir wollen die Zukunft mitgestalten. Wie wir das tun? Durch Sensibilisierung und Qualifizierung unserer Zukunft.

**Wer ist die Zukunft?
Na, ihr! Und wir.**

Und vor allem junge Studierende, die schon jetzt Verantwortung übernehmen, für die Fehler, die in der Vergangenheit passiert sind.



Foto (TecUP): Social Entrepreneurship Workshoptage 2019 mit Dozentin Yasmine Yahyaoui und Juniorprof. Dr. Eva Jakob (vorne rechts v. l.) und Studierenden der Universität Paderborn, die theoretische und praktische Kenntnisse zur Gründung eines Sozialunternehmens erlernen und anwenden.

Aber was geschehen ist, ist geschehen. Aus Fehlern kann man lernen und wenn wir ehrlich sind, errare humanum est. Irren ist menschlich.

**Lasst uns miteinander,
voneinander, füreinander
lernen.**

Unsere Lehre versucht eben dort anzuknüpfen. Wir versuchen, in unseren Entrepreneurship Modulen problemfokussiertes und lösungsorientiertes Arbeiten in den Vordergrund zu rücken. Wir wollen gemeinsam mit den Studierenden Methoden und Techniken anwenden, die uns dabei helfen, in eine lebenswerte und nachhaltige Welt zu blicken. Lean Startup und Design Thinking Methoden helfen uns dabei.

Expert:innen aus allen möglichen Branchen unterstützen uns. Denn wo wären wir in der Wissenschaft, wenn es da nicht reale Fallbeispiele aus der Wirtschaft gäbe? Wir wollen den Studierenden diese Chancen aufzeigen und das Theoretische auch praxisbezogen näherbringen.

Ein Beispiel für all das Gesagte beschreibt Social Entrepreneurship. Ein Modul, das relativ neu ist und sich jedes Semester anders gestaltet, so anders wie unsere Studierenden sind, so anders, wie der Wandel der Gesellschaft ist. Jedes Mal eine Herausforderung, die wir aber immer und immer wieder gerne annehmen. Denn Ziel des Moduls ist es, theoretische und praktische Kenntnisse zur Gründung eines Sozialunternehmens zu erlernen und anzuwenden. Der Schwerpunkt liegt dabei vor allem auf der Generierung einer möglichen Gründungsidee, die neben der Lösung eines ge-

sellschaftlichen oder ökologischen Problems auch die nachhaltige Geschäftsmodellentwicklung kombiniert.

Vielleicht wird es das Modul bald nicht mal mehr brauchen, um die nächste Generation zu sensibilisieren und motivieren, einen Impact in der Gesellschaft zu erzeugen. Wir sagen auch gerne »der Social Entrepreneur schafft sich gerne selber ab« denn nur so weiß er, dass das Problem, das er angeht, gelöst ist. Gibt es ein schöneres Kompliment? Eine schönere Bestätigung für die eigene Leistung? Wir glauben nicht. Wir sehen unsere Rolle als Lehrkraft, Wissenschaftler:in und eben auch als Social Entrepreneur:innen. Es gibt genug Probleme zu lösen und wenn das eine gelöst ist, nehmen wir uns der nächsten Challenge an. Das versuchen wir weitestgehend auch in der Lehre zu implementieren, den Studierenden vorzuleben. Aber noch ist der Bedarf groß und die Nachfrage hoch, das Problem NOCH nicht gelöst.

Da wir Wissenschaftler:innen sind, lieben wir Daten und Fakten. Auf den kommenden Seiten hat Juniorprofessorin Eva Jakob mit ihrem Team Daten im Rahmen des Social Startup Monitors OWL zur Lage von Sozialunternehmen in der Region gesammelt. Präsentiert werden einige Kernergebnisse der Masterarbeit von Dominique Willing. Der finale Report wird in Kürze veröffentlicht und weitere Informationen gibt es auf unserer Homepage.

SUMAYA ISLAM

Projektmitarbeiterin PURE & Lehre
Fokus: Social Entrepreneurship
sumaya.islam@upb.de



Foto (TecUP, Max Zdunek)

Mehr Platz für Impact – Was Social Entrepreneurure in OWL brauchen

Social Entrepreneurure sind getrieben von dem Gedanken, gesellschaftliche Probleme zu lösen und nutzen dafür unternehmerische Methoden, die sie unabhängig machen von Spenden und dauernden Förderanträgen. Die Herangehensweise von Social Entrepreneururen hat in den letzten Jahren immer mehr Aufmerksamkeit in Deutschland bekommen.

TEXT JUNIORPROF. DR. EVA JAKOB GRAFIK JULIANE WETZLER

Nationale Beispiele sind Christian Kroll, der Gründer von Ecosia, der Suchmaschine, die Bäume pflanzt oder auch Zarah Bruhn, die Gründerin von SocialBee, dem Integrationsdienstleister von Flüchtlingen in den Arbeitsmarkt – beide 2020 durch den Bundesverband Deutsche Startups e.V. ausgezeichnete Social Entrepreneurure. Wir haben uns gefragt, wie sieht das eigentlich in OWL aus? Gibt es hier Social Entrepreneurure? Was brauchen Social Entrepreneurure, um in OWL noch besser voranzukommen? Der Social Startup Monitor OWL hat mit einer Umfrage und vielen Gesprächen Antworten gefunden.

Erst einmal gibt es sehr aktive Social Entrepreneurure. Aus OWL kommen zum Beispiel Sonja O'Reilly und Linn Kaßner-Dingersen, die mit der Gründung von SheDoesFuture Frauen und Mädchen deutschlandweit empoweren, damit sie selbstbewusst ihre Talente entdecken und dadurch einen passenden Beruf finden können. Jona Vogel und sein Team sehen in einer innovativen Heizungstechnologie die Möglichkeit, im Rahmen ihrer Gründung ENERVATE einen Beitrag dazu zu leisten, CO₂-Emissionen im Gebäudesektor deutlich zu reduzieren. Es gibt bereits einige erfolgreiche und vielsprechende Social Entrepreneurure in OWL – das zeigt auch der erste Social Startup Monitor:

Da ist Potenzial in OWL!

Info

Die **Daten für den Social Startup Monitor OWL** wurden im Rahmen der Masterarbeit von Dominique Willing gesammelt. Gefördert wurde die Masterarbeit durch das Sonderstipendium des Kreises Paderborn von der Stiftung Studienfonds OWL. Die Daten des Monitors sind aus 2020.¹

¹ 65 Antworten aufgeteilt 33 Socials und 32 Commercials + 7 Interviews

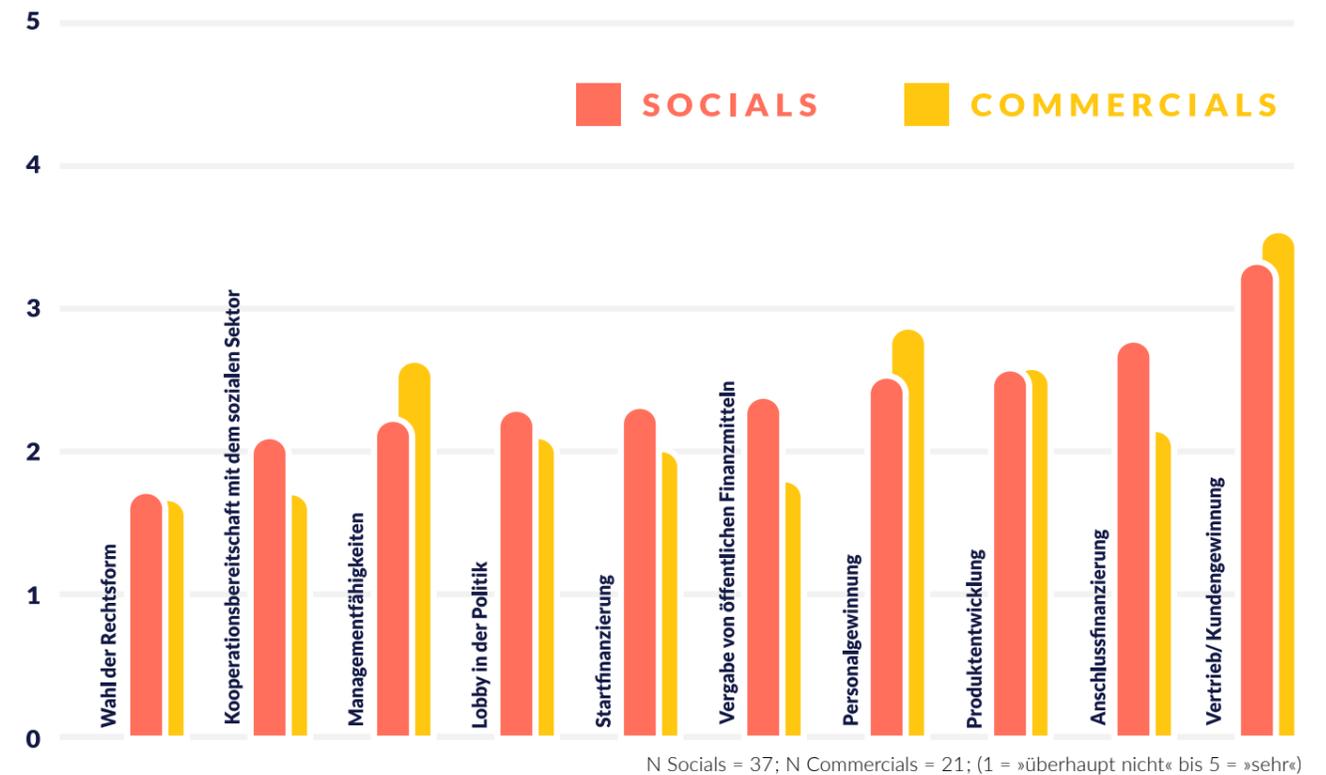
1. Social Entrepreneurure in OWL brauchen ein klares Bekenntnis, dass Unterstützungsangebote auch für sie offen sind

Ein Vergleich zwischen Social und Commercial Entrepreneururen aus OWL zeigt, dass Hürden sehr ähnlich eingeschätzt werden. So besteht bei allen voran die Herausforderung, einen erfolgreichen Vertrieb aufzusetzen. Weitere Themen, die die Entrepreneurure in der Region bewegen, sind die Anschlussfinanzierung, Produktentwicklung und Personalgewinnung. Die sehr ähnlichen Herausforderungen bedeuten nun nicht, dass nichts für Social Entrepreneurure getan werden muss. Vielmehr zeigt sich, dass die bestehenden Support-Strukturen in OWL Offenheit kommunizieren könnten, um wichtige Hürden überwinden zu können. Darüber hinaus scheint es sinnvoll, auch Formate zu etablieren, in denen Social Entrepreneurure über ihre Erfahrungen zu Themen wie Vertrieb und Personalgewinnung berichten. Mehr Vielfalt an Beispielen könnte helfen, bestehende Angebote zu nutzen und dennoch zielgerichtet zu unterstützen.

2. Social Entrepreneurure in OWL brauchen Leuchttürme für erfolgreiches Sozialunternehmertum in OWL

Während es Entrepreneurure aus OWL nicht schwerfällt, bekannte Start-ups in OWL zu nennen, blieb bei der Frage nach interessanten Beispielen für Social Start-ups das Feld häufig leer. StudyHelp, ValueDesk, ZahnarztHelden oder Unchained Robotics haben sich mit ihren erfolgreichen Gründungsgeschichten in die Köpfe der Entrepreneurure in OWL gesetzt. Eines der Social Start-ups, das noch hängen geblieben ist, ist Limoment – das Start-up mit nachhaltigen Limonaden. Hier könnte konkret daran gearbeitet werden, Social Start-ups aus der Region ins Storytelling einzubinden. Beispiele für erfolgreiche Social Start-ups sind unter anderem mit ShesDoesFuture, Limoment oder NO PLANET B vorhanden.

WAHrgENOMMENE HÜRDEN AUF EINER SKALA VON 0-5



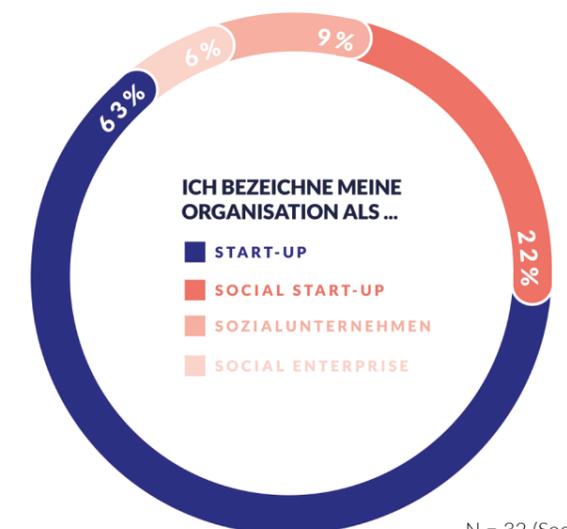
3. Social Entrepreneurure in OWL brauchen eine passende Ansprache

Auch wenn der Begriff »Social Start-up« in den Metropolen wie Berlin, München oder Köln sehr bekannt ist, scheinen Social Entrepreneurure in OWL sich mit dem Begriff nicht so stark zu identifizieren. Nur 22% der Social Entrepreneurure gaben an, ihre Organisation als Social Start-up zu bezeichnen. Wenn wir in OWL Sozialunternehmertum fördern wollen, scheint es sinnvoll, mit unterschiedlichen Begrifflichkeiten in der Kommunikation für Events zu arbeiten. Manche der Social Entrepreneurure bezeichnen ihre Organisation zum Beispiel als Purpose Brand, Green Start-up oder nachhaltiges Unternehmen. Es geht hierbei nicht darum, den »richtigen« Begriff zu nutzen, sondern die zusammen zu bringen, die sich mit ihrem Start-up im Spannungsfeld zwischen Wirtschaft und Gesellschaft ansiedeln, um sie bei der Überwindung ihrer Herausforderungen zu unterstützen.

Social Start-ups sind nicht nur interessant, weil sie gesellschaftlich wie wirtschaftlich wirken. Während 17% der befragten kommerziellen Start-ups von Frauen gegründet wurden, wurden 47% der Social Start-ups durch Gründerinnen ins Leben gerufen. Wenn wir darüber sprechen, mehr Vielfalt in der Start-up-Landschaft etablieren zu wollen, dann ist die klare Integration von Social Entrepreneurship in die Gründungslandschaft in OWL ein wichtiger Schritt.

Was meint der Social Startup Monitor mit »Social Start-up«

- Nicht älter als 10 Jahre
- Innovation im Produkt, der Technologie, dem Geschäftsmodell oder Wirkungsmodell und/oder Mitarbeiter:innen-/Umsatzwachstum
- Fokus auf die Lösung eines gesellschaftlichen Problems (z.B. Armut, Klimawandel, Ausgrenzung) als zentrales Ziel



Leuchtturm-Projekt im Bereich der Nachhaltigkeit

Wie mykori soziales Engagement verstärkt

TEXT LENA GOLD



Foto (Fabian Tellenbröker / @fabutelle): Die drei Gründer von mykori, Tim Bröker, Max Metzner und Moritz Hollenbeck (v. l.).

Leuchtturm-Projekte im Bereich der Nachhaltigkeit ohne Profitgedanken: Zu ihnen zählt das social fintech Start-up mykori. Kennengelernt haben sich die drei Gründer Max Metzner, Tim Bröker und Moritz Hollenbeck über sich überschneidende Freundeskreise in Bielefeld. Schnell wurde klar, dass sie der starke Antrieb eint, etwas Soziales zu machen. Durch ihre Erfahrung aus Universitäts- und Arbeitswelt kamen die drei letztlich auf die Idee, eine Spendenplattform zu entwickeln, die auf neuartige Weise Privatpersonen mit Unternehmen zusammenbringt, um gemeinsam Gutes zu tun.

Corporate Social Responsibility

Unternehmen suchen zunehmend nach Möglichkeiten, sich wohlütig zu engagieren, da sie sich ihrer sozialen Verantwortung immer bewusster werden (müssen). Vor diesem Hintergrund ist Corporate Social Responsibility in der Wirtschaftswelt in aller Munde. Jedoch ist der Aufwand bei der Planung, Durchführung und Nachverfolgung der eigenen Wohltätigkeit oftmals so hoch, dass gute Vorsätze viel zu häufig in der Schublade verschwinden. Parallel hierzu zeigen neueste Studien, dass sich neben Unternehmen auch Privatpersonen stärker für gemeinnützige Projekte einsetzen wollen – das Potenzial liegt hier bei bis zu 75 Prozent. Zeitgleich suchen NGOs nach innovativen Kanälen der Spendenakquise, da die Anzahl spendender Personen jährlich sinkt. »Wir sind der festen Überzeugung, dass mykori genau die Lösung bietet, die wir in dieser Zeit brauchen: die Zusammenarbeit von Unternehmen, ihren Mitarbeitenden und Privatpersonen sowie NGOs, gepaart mit neusten digitalen Lösungen, um gemeinsam substanzuell etwas in der Gesellschaft zu bewegen, einen nachhaltigen Mehrwert für die Gesellschaft zu schaffen und eine echte Verbesserung zu erwirken«, erklärt Max.

Doppelter Impact

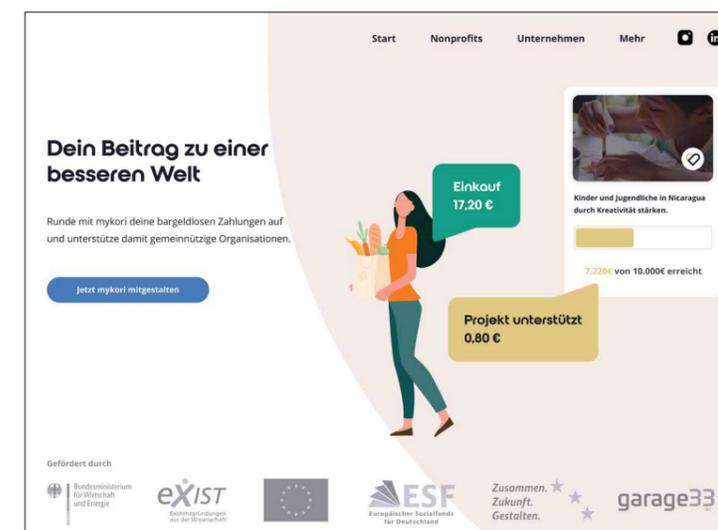
Das Team bringt mit seiner innovativen Geschäftsidee Unternehmen und Privatpersonen mit NGOs zusammen, um gemeinsam Gutes zu tun. Als gemeinnützige Organisation übernimmt mykori hierbei die gesamten Prozesse und automatisiert das Spenden für Unternehmen und Privatpersonen gleichermaßen. Neben der Möglichkeit, wie gewohnt monatlich, jährlich, oder einmalig zu spenden, können Personen über mykori erstmalig auch konsumgebunden wohlütige Organisationen unterstützen. Somit kann beispielsweise bei jedem Einkauf ein bestimmter Betrag an das ausgewählte Herzensprojekt gespendet werden. mykori verwendet hierfür die neu eingeführten PSD2-konformen Schnittstellen und kann es somit verschiedensten Unternehmen – den Arbeitgebenden, dem stationären Einzelhandel oder auch der Bank – auf einfache Art ermöglichen, Privatpersonen bei ihrer Wohltätigkeit zu unterstützen. Aus Unternehmensperspektive findet ein starkes Employer- beziehungsweise Customer-Branding statt, während Privatpersonen mit ihren Spenden einen vielfachen Impact leisten können.

»Wir sind der festen Überzeugung, dass mykori genau die Lösung bietet, die wir in dieser Zeit brauchen: die Zusammenarbeit von Unternehmen, ihren Mitarbeitenden und Privatpersonen sowie NGOs, gepaart mit neusten digitalen Lösungen, um gemeinsam substanzuell etwas in der Gesellschaft zu bewegen, einen nachhaltigen Mehrwert für die Gesellschaft zu schaffen und eine echte Verbesserung zu erwirken.«

Zu guter Letzt profitieren auch die NGOs von digitalen Kontaktpunkten zur Spenderschaft und natürlich von Spendengeldern.

Max, Tim und Moritz bringen interdisziplinäre Kompetenzen aus den Bereichen Wirtschaftswissenschaften, Informatik, Social Entrepreneurship, Management, Innovation und Marketing ein und konnten bereits Erfahrungen als Gründer, Full Stack Developer, Berater und Mentor sammeln. Mit ihrer Geschäftsidee wandten sich die drei an die garage33. Das Team wurde durch uns in jeder Phase ihres Gründungsprozess unterstützt, unter anderem durch eine enge und kritische Begleitung während der Gründung durch unsere Coaches, die Betreuung bei der Bewerbung auf das EXIST-Gründerstipendium, durch unser Netzwerk sowie durch ein eigenes Büro in der garage33.

Seit Mai 2021 erhalten die drei Gründer eine 12-monatige Förderung im EXIST-Gründerstipendium des Bundesministerium für Wirtschaft und Energie, welches gründungsinteressierte Studierende, Absolventinnen und Absolventen sowie Wissenschaftlerinnen und Wissenschaftler aus Hochschulen und außeruniversitären Forschungseinrichtungen



Grafik (mykori)

mit innovativen technologieorientierten oder wissensbasierten Produkten mit signifikanten Alleinstellungsmerkmalen und guten wirtschaftlichen Erfolgsaussichten fördert.

Unterstützer:innen aus Forschung, Wirtschaft und NGOs

Das Team hat bereits viele Unterstützer:innen aus Forschung, Wirtschaft und NGOs. Erste Pilotkunden sind NGOs, Unternehmen, die mykori als Unternehmenslösung einsetzen wollen sowie circa 200 Betatester:innen. »Aktuell suchen wir nach Partnerunternehmen, die im ersten Schritt gemeinsam mit ihren Mitarbeitenden Gutes tun wollen«, berichtet Tim. Außerdem konnte das Team Ende September mit ihrer Geschäftsidee beim »Digitizing the Global Goals Award« in der Kategorie NGOs überzeugen und belegte unter zahlreichen Einreichungen den dritten Platz. Auch im Rahmen unseres diesjährigen OWL Start-up Pitch Ende Oktober, bei welchem junge Gründer:innen mit Investor:innen zusammengebracht werden, konnte das Team überzeugen.

Weitere Infos auf www.wearemykori.org

Können wir die Klimaziele erreichen, Jona Vogel?

Gründer Jona Vogel erklärt, warum wir eine Transformation des Gebäudealtbausektors durch eine schnelle und nachhaltige Modernisierung brauchen

INTERVIEW LENA GOLD

Lieber Jona, gemeinsam mit Amir Giebel hast du ENERVATE gegründet. Als PropTech-Start-up seid ihr im Bereich der digitalen Transformation der Immobilienbranche unterwegs. Warum ist das Thema deiner Meinung nach so brisant und von gesamtgesellschaftlicher Relevanz?

Die gesamtgesellschaftliche Relevanz liegt besonders im Thema des Klimaschutzes, denn ein Großteil des Gebäudebestands ist nicht energieeffizient und verbraucht viel zu viel Energie. Der Gebäudebereich ist einer der größten Endenergieverbraucher Deutschlands und auch der EU. Wir haben in Deutschland eine aktuelle Sanierungsrate von knapp einem Prozent. Das würde bedeuten, dass der Gebäudesektor erst in einhundert Jahren saniert ist. So können wir auf keinen Fall die Klimaziele Deutschlands erreichen, in 25 Jahren klimaneutral zu sein. Hier möchten wir mit unserem intelligenten, nachhaltigen und schnellen Sanierungskonzept ansetzen und unseren Beitrag leisten.

Mit ENERVATE sollen alte Bestandsgebäude seriell in moderne und effiziente Smart Homes umgewandelt werden. Dafür habt ihr ein zukunftsweisendes Konzept für die schnelle und nachhaltige Modernisierung des Altbaubestandes entwickelt. Wie funktioniert euer technologiebasiertes Sanierungskonzept? Und wie ist eure Entwicklungsstrategie?

Wir haben Heiz- und Kühlelemente entwickelt, mit denen wir vielen gebäudetechnischen Problemen begegnen können und schon heute die notwendige technische und energetische Infrastruktur für alte Gebäude schaffen. Das Produkt besteht aus einem Stahlblech, in das Rohre eingelassen werden. Durch diese Rohre kann, wie bei einer Fußbodenheizung, warmes oder kaltes Wasser fließen. Unser Produkt wird als erster Schritt bei einer Sanierung zwischen das alte Mauerwerk und die neue Dämmung montiert. Bestehende Konzepte werden mithilfe intelligenter Sanierung um unser Produkt erweitert, wodurch ermöglicht wird, den Altbaubestand bis 2045 zu sanieren. Außerdem erreichen wir so, dass der Altbau mit einer Wärmepumpe hocheffizient im Niedertemperaturbereich beheizt und gekühlt werden kann. Somit fokussieren wir uns erstens auf die Bereiche, die den

größten Hebel haben in Sachen Effizienzsteigerung – die Fassade und die Heizung. Zweitens steigern wir die Sanierungsquote durch die serielle Sanierung, drittens bieten wir heute schon Lösungen an, die wir modular erweitern können und viertens können wir über eine smarte Steuerung Energiespeicherlösungen anbieten, um schwankende erneuerbare Energien intelligent und preisoptimiert zu nutzen.

Welche Vorteile ergeben sich dadurch sowohl für eure Kund:innen als auch für die Energiewirtschaft? Könnt ihr den Mehrwert bzw. die Wirkung eures Start-ups messen?

Die Frage ist: Was können wir heute schon schaffen und was können wir morgen schaffen?

Durch das Sanierungskonzept kann die Endenergie von Gebäuden stark reduziert werden. Durch unsere Flächenheizung wird der Altbau wärmepumpentauglich. Das bedeutet, wir kommen weg von Öl- und Gasheizungen. Es herrscht ein hoher Wohnkomfort und ein gesundes Raumklima durch sehr milde und angenehme Strahlungswärme. Das ganze Jahr über sind die Raumtemperaturen konstant, egal wie warm oder kalt es außen ist. Bei Bedarf werden weitere Gewerke wie Elektro, Lüftung oder Sanitär an der Außenwandfassade integriert, was natürlich die Komplexität auf der Baustelle verringert. Zudem können Fördermittel beantragt werden und die Anfangsinvestitionskosten sind überschaubar, da das Prinzip modular erweiterbar ist. Wenn dann in einigen Jahren die gesetzlichen Rahmenbedingungen gestellt sind, und das ist auch für die Energiewirtschaft besonders interessant, können wir schließlich das ganze Gebäude in einen Speicher umwandeln. Unsere Technologie bietet ein Flexibilitätspotenzial durch die thermische Energiespeicherfähigkeit der Außenwände. Netzdienlich ist hier das Stichwort, denn die Überschussenergie kann genutzt und börsenpreisoptimiert gesteuert werden.

Wie kam es zu eurer Idee, was gab den entscheidenden Anstoß und seit wann arbeitet ihr bereits an eurer Entwicklung?

Ursprünglich wurde die Basis-Technologie bereits vor mehr als zehn Jahren von Claus Hermann Ottensmeier entwickelt. Claus war Geschäftsführer eines Paderborner Ingenieurbü-

ros, für das ich nach meinem Bachelorstudium als kaufmännischer Projektleiter eines zweijährigen Forschungsprojektes arbeitete und die Module in einem Reallabor untersuchte. Mein Co-Gründer Amir und ich sahen enormes Potenzial in der Technologie. In mehr als zehn Jahren wurde es nicht geschafft, diese bis zur Marktreife zu führen. Also setzten wir uns mit Claus zusammen und entschieden, die Technologie in ein Start-up zu übertragen. Seit 2018 arbeiten wir nun intensiv daran. Während meines Masterstudiums an der Uni Paderborn habe ich an der Green Start-up Academy der garage33 teilgenommen, in der ich mit anderen Kommilitonen weiter an der Idee und dem Geschäftsmodell arbeiten konnte. Nachdem ein Produkt rund um die Technologie entwickelt wurde, der Businessplan und das Team standen, haben wir uns auf das Förderprogramm START-UP transfer.NRW vom Ministerium für Wirtschaft, Innovation, Digitalisierung und Energie des Landes Nordrhein-Westfalen beworben und waren erfolgreich. Ziel des Förderprogramms ist es, die Technologie weiter zu erforschen und anzupassen, das Produkt weiterzuentwickeln und schlussendlich ein Unternehmen zu gründen, das marktfähig ist.

Wer oder was war bei der Entwicklung der Idee wichtig?

Wir haben Mentoren aus der Wirtschaft, die uns bei der Entwicklung unterstützen. Das sind unter anderem Dämmstoff- und Energieexperten, Bauunternehmer und Metallbauunternehmer, Architekten, Softwareentwickler. Und natürlich ist die garage33 ein ganz wichtiger Partner! Durch die garage33 konnten wir an der Green Start-up Academy teilnehmen und werden seitdem durch enges Coaching und ein eigenes Büro, durch zahlreiche Workshops und die gesamte Infrastruktur unterstützt. Zudem gibt uns das Förderprogramm die Möglichkeit, die Technologie weiterzuentwickeln und in ein marktfähiges Produkt zu überführen. Das ist eine riesige Herausforderung und bedeutet: testen, Markt kennenlernen, verstehen.

Sind Nachhaltigkeit und Umweltschutz generell wichtige Themen für dich? In welchen Bereichen deines Privatlebens macht sich das bemerkbar?

Gerade in den letzten Jahren ist das Thema auch für mich immer präsenter geworden – einerseits durch die mediale Aufmerksamkeit und andererseits, da ich mich mit dem Thema durch die Uni, die Arbeit aber auch aus privatem Interesse sehr viel mehr beschäftige. Ich bemerke das beim Einkauf von Lebensmitteln und Kleidung, beim Heizverhalten und auch beim Thema Mobilität. Was nutze ich? Carsharing, das Fahrrad oder öffentliche Verkehrsmittel? Vor der Tätigkeit in dem Ingenieurbüro habe ich eine Zeit lang im Bereich Innovative Mobility Solutions gearbeitet. Innovation in der Mobilität finde ich spannend und denke, dass es ein sehr wichtiges Thema ist.

Wenn du deinen Blick einmal in die Zukunft richtest: Wie sähe eine wünschenswerte Realität in zehn Jahren für dich aus?

Grüner und intelligenter vernetzt, vor allem in Städten! Sektoren wie Strom, Wärme und Mobilität sollten miteinander agieren und vernetzt werden. Wir müssen weg von der Konsumgesellschaft und mehr in Richtung einer Sharing und Circular Economy gehen. Der schnelllebige Konsum auf Kosten anderer kann langfristig nicht gesund sein. Außerdem wären eine weitere globale Vernetzung und Zusammenarbeit an den globalen Problemen wünschenswert. Corona hat gezeigt, wie Nationen zusammenarbeiten können und das muss auf andere Bereiche wie den Klimaschutz übertragen werden. Insbesondere hoffe ich natürlich, dass die gesetzten Klimaziele auch erreicht werden.

Würdest du dich als Social Entrepreneur bezeichnen? Gibt es Learnings oder Takeaways, die du anderen Social Gründer:innen mitgeben kannst?

Ich versuche das Ökonomische und Ökologische zu verbinden. Wenn man es schafft, den sozialen oder ökologischen Aspekt mit der ökonomischen Seite zu verknüpfen, ist es einfacher, ein Social Entrepreneur zu sein und ein nachhaltiges Unternehmen zu gründen. Man sollte mit seiner Idee rausgehen und es einfach probieren. Es ist wichtig, das Produkt von Beginn an zu validieren. Das ist eine große Herausforderung! Diskussionen im Team und viel Geduld gehören auch dazu. Meiner Meinung nach, und das habe ich auch in meiner Masterarbeit festgestellt, gründen immer noch zu wenig Frauen. Das sollte sich ändern! Gerade in bestimmten Bereichen wie Engineering ist es so, dass Frauen unterrepräsentiert sind. Heterogene Teams, das zeigen auch verschiedene Studien, sind langfristig erfolgreicher.

Vielen Dank für das Interview.

Weitere Infos auf www.enervate.de

JONA VOGEL

Jona Vogel ist Co-Founder bei ENERVATE. Er hat seinen Master of Science in Business Administration an der Universität Paderborn absolviert. 2019 bekam er die Möglichkeit, bei der Generalversammlung der Vereinten Nationen in New York die Relevanz der erneuerbaren Energien anzusprechen. Statt tatenlos zuzusehen, kämpft er schon heute für ein klimaneutrales Deutschland in 2045.



Foto (TecUP; Max Zdunek)

PropTech

Der Beginn eines neuen, nachhaltigen Zeitalters des Immobiliengewerbes

TEXT RAVEN BRAUN

Was ist PropTech?

Sozialökonomischer Fortschritt bedarf der Weiterentwicklung von der traditionellen Ökonomie in allen Branchen. Der Begriff »PropTech«, aus dem Englischen »Property Technology«, zu deutsch Immobilitäts-technologie, beschreibt die fortschreitende Digitalisierung und Innovation der Immobilienbranche. Ob Internet of Things (IoT), Cloud Computing, Machine Learning oder Artificial Intelligence: Die Anwendungen aus der sogenannten Industrie 4.0 sind mittlerweile wirtschaftlich omnipräsent integriert und implementiert. Während sich in der Vergangenheit der Anwendungsbereich dieser Informations- und Kommunikationstechnologien hauptsächlich auf die Herstellungsbranche limitierte, schreitet die Digitalisierung in der Ökonomie allseits voran, beispielsweise im Finanzsektor (FinTech) und in der Gesundheitsbranche (HealthTech). Eng mit der Immobilienbranche verbunden ist das Baugewerbe. Die Digitalisierung der Planung und des Baus von Gebäuden wird spezialisiert als »ConTech« bezeichnet, wird jedoch oft in der Literatur, als auch hier, unter dem Begriff PropTech einbegriffen. PropTechs erscheinen größtenteils als Neugründungen oder als Ausgründungen von Geschäftszweigen etablierter Unternehmen.

Wo findet die Digitalisierung im Immobiliengewerbe statt?

Der Anwendungsbereich von PropTech lässt sich in zwei Segmente aufteilen, zum einen als Ersatz der klassischen Immobiliendienstleister und -dienstleistungen und zum anderen als Unterstützer in den Bereichen Verwaltung, Technische Anlagen, Ver- und Entsorgung, Bau und Instandhaltung sowie Dienstleistungen für Bewohner:innen. Zu den klassischen Immobiliendienstleistungen zählen die Vermietung, der Verkauf, die Verwaltung und die Bewertung von Immobilien. Die Veräußerung von Gebäuden und Grundstücken ist dabei aktuell der größte Anwendungsbereich für PropTechs, darauf folgt Smart Building IoT, die Immobilienverwaltung und Integration von virtuellen Systemen (AR/VR).

PropTech als Nachhaltigkeitsvorreiter?

Die Optimierung von Prozessen und Anwendungen in der Immobilienbranche kann jedoch nicht nur ökonomischen Nutzen kreieren, sondern soll allem voran auch der Sozialökonomie zugutekommen und Nachhaltigkeit in der Branche fördern. Laut einer Studie von PwC (2019) ist das Immobiliengewerbe für 40% des weltweiten Energieverbrauchs

und 30% des Kohlendioxid-Ausstoßes verantwortlich. Dies ist zu 85% auf das Heizen und die Wasseraufbereitung zurückzuführen und zu 15% auf Strom. Lösungen in diesen Bereichen können einen maßgeblichen Beitrag zur Steigerung der Nachhaltigkeit in der Immobilienbranche leisten. Der Fokus liegt hierbei in der Sanierung von bestehenden Immobilien. Das »Green Paper on Energy Efficiency« der EU offenbart, dass die Energieeffizienz von Gebäuden im Durchschnitt bei nur 50% liegt. Erfolgreiche Sanierungsmaßnahmen sind notwendig zur Verbesserung dieser Kennzahl und laut der Bundesregierung der »zentrale Schlüssel zur Modernisierung der Energieversorgung und zum Erreichen der Klimaschutzziele«. Damit dies jedoch umsetzbar ist, sind neue Entwicklungen und Innovationen essenziell. Bestehende Sanierungsmaßnahmen sind bislang mit hohen Kosten und einer folglich sehr langen Amortisationszeit verbunden, wodurch Immobilienbesitzer:innen von Sanierungsmaßnahmen abgeschreckt sind. Hier kommen technologiegetriebene Immobilienstart-ups ins Spiel. Neue, kostengünstigere Sanierungsverfahren, Materialien und Technologien könnten maßgeblich zur Reduktion des Energieverbrauches beitragen, was im sozialökonomischen Interesse liegt.

Von der Wissenschaft zum Start-up

Wie das Transferscouting schlummerndes Gründungspotenzial zum Leben erweckt

INTERVIEW YELDA YILDIZ ILLUSTRATION JULIANE WETZLER





Isabelle, du bist für die Leitung des Transferscoutings in der garage33 zuständig. Bitte erkläre doch einmal, was Transferscouting konkret bedeutet!

Der Begriff des Transferscoutings ist noch sehr neu und beschreibt im Kern den Wissenstransfer von der Forschung in ein Start-up. Dabei ist es unsere Aufgabe, das gesamte Gründungspotenzial, welches in der Universität Paderborn schlummert, zu finden und herauszukitzeln. Oftmals hat man an der Universität nur die klassischen Karrierewege vor Augen, das heißt eine Karriere in der Industrie oder eine akademische Laufbahn in der Lehre. Dass man die Möglichkeit hat, auszugründen und das sogar basierend auf den eigenen Forschungsideen, ist vielen gar nicht bewusst. Aus diesem Grund wollen wir in einem ersten Schritt auf die Möglichkeit der Unternehmensgründung aufmerksam machen. Sobald diese Aufmerksamkeit geschaffen ist, können wir gezielt auf Forschende zugehen, um die spannendsten Projekte zu identifizieren und in eine wirtschaftliche Umsetzung zu überführen.

Warum ist ein guter Wissens- und Technologietransfer wichtig? Und was macht guten Transfer für dich aus?

Guter Wissens- und Technologietransfer ist unfassbar wichtig, weil es an Hochschulen so viel ungenutztes Potenzial gibt, das andernfalls einfach liegen bleibt. Schauen wir uns beispielsweise die Doktorand:innen an: Diese promovieren jahrelang zu einem Thema, setzen sich in ihrer Forschung intensiv damit auseinander und verlassen dann die Universität. Im schlimmsten Fall geraten die Forschungsideen dann in Vergessenheit, obwohl sie hochgradig innovativ sind. Es werden so viele Ideen entwickelt, auch von Studierenden, die einfach auf der Strecke bleiben. Aber letztendlich geht es doch darum, dass man mit der eigenen Forschung einen Mehrwert für die Gesellschaft schaffen will. Dabei kann die Idee überall herkommen, sei es aus einem hochtechnologischen Wissensbereich oder auch einem Bereich, der in Richtung Soziales oder Nachhaltigkeit geht. Im Prinzip folgt der Wissens- und Technologietransfer einem Stufenmodell: Zu-

nächst erfolgt der Transfer aus der Wissenschaft in ein Start-up und schlussendlich in die Gesellschaft. Wenn das gelingt und die Beteiligten auch noch Spaß haben und mit Herz und Leidenschaft dabei sind, dann ist das für mich guter und gelungener Transfer.

Durch die Einbindung von Gründungsbotschaftern und Transferscouts an den fünf Fakultäten der Universität Paderborn ergeben sich zusätzliche Möglichkeiten für den Forschungstransfer. Welche sind das?

Die Interdisziplinarität, die wir durch die Gründungsbotschafter und Transferscouts an den einzelnen Fakultäten erreichen, spielt dabei eine sehr große Rolle und eröffnet uns zahlreiche Möglichkeiten. Momentan sind wir hauptsächlich bei den Wirtschaftswissenschaftler:innen bekannt und in den anderen Bereichen bisher eher weniger. Dadurch, dass wir nun Ansprechpartner:innen an allen Fakultäten haben, erhalten wir einen guten Einblick in die verschiedenen Bereiche und bekommen ein tieferes Verständnis dafür, wie wir die jeweiligen Zielgruppen ansprechen können. So interessieren eine:n Maschinenbauer:in beispielsweise völlig andere Dinge als jemanden aus den Kultur- oder Naturwissenschaften. Die großartigen Ideen liegen wirklich überall, auch in Bereichen, in denen man es vielleicht gar nicht vermutet. Darüber hinaus gilt grundsätzlich, dass ein Start-up-Team besser funktioniert, je diverser es aufgestellt ist. Dies liegt vor allem daran, dass die Mitglieder sich mit ihren Eigenschaften und Fähigkeiten ergänzen. Genau aus diesem Grund ist es optimal, dass wir über alle Fakultäten hinweg scouten und somit Forschende mit verschiedenen wissenschaftlichen Hintergründen in unseren Kursen und Workshops zusammenbringen können, die sich sonst vielleicht nie begegnet wären.



Wie sieht ein typischer Arbeitsalltag eines Transferscouts aus? Woran arbeitest du beispielsweise aktuell?

Einen typischen Arbeitsalltag gibt es eigentlich gar nicht. Dadurch, dass das Transferscouting so neu ist, haben wir ein sehr kreatives Arbeitsumfeld, in dem wir uns als Team ausprobieren können. Generell arbeiten wir sehr eng mit allen anderen Teams aus der garage33 zusammen, seien es die Coaches, das Qualifizierungsteam oder auch das Marketing- und Veranstaltungsteam. Gerade dieser kommunikative Aspekt und das Ineinandergreifen der einzelnen Bereiche macht unfassbar viel Spaß. Dementsprechend sind wir auch einen Großteil des Tages mit Meetings und Absprachen beschäftigt, um alles zu koordinieren. Außerdem ist unser Team noch sehr jung und gerade im Aufbau. Aktuell arbeiten wir kontinuierlich daran, dass wir als feste Ansprechpartner:innen für Gründungsinteressierte wahrgenommen werden und dass jede:r unverbindlich zu uns kommen kann, egal in welchem Stadium sich die Idee befindet. Ein großer Schwerpunkt, an dem wir gerade arbeiten, ist die Eventreihe Dr. Preneur, die sich speziell an Doktorand:innen richtet. In diesem Rahmen entwickeln wir momentan einige spannende Formate und Events.

Du hast gerade schon die Eventreihe Dr. Preneur, ein Programm für Promovierende der Universität Paderborn, der TH OWL und der FH Bielefeld, angesprochen. Worum geht es da genau und welche Angebote werden für gründungsinteressierte Doktorand:innen geschaffen?

Mit der Dr. Preneur-Reihe schaffen wir ein Programm, in dem Doktorand:innen sich wiederfinden und austauschen können. Dabei variieren die einzelnen Formate stark voneinander. Bei unserer Tour de garage sind beispielweise Promovierende zu Gast, die bereits erfolgreich ausgegründet haben und in einem Vortrag von ihren Erfahrungen erzählen und wie sie die Promotion und Gründung unter einen Hut bekommen haben. Abgesehen davon, können das aber auch andere niederschwellige Veranstaltungen wie Sportevents sein, sofern die Situation es zulässt. Gleichzeitig bieten wir

auch qualitativ sehr intensive Workshops an, wie zum Beispiel den Prototype your PhD. Das ist ein zweitägiger Workshop, bei dem ein erstes Geschäftsmodell auf der Grundlage der eigenen Forschungsidee entwickelt wird. Es ist also für jede:n etwas dabei.

Worin denkst du liegt momentan die Herausforderung bei der Gründungssensibilisierung?

Aktuell liegt die größte Herausforderung in der zielgruppen-gerechten Ansprache, um Gründungsinteressierte abholen zu können und vor allem, um diejenigen zu erreichen, die in ihrem Bereich kein Gründungspotenzial sehen. Natürlich war es pandemiebedingt schwieriger, die Studierenden und Promovierenden zu erreichen. Trotzdem sind wir guter Dinge, dass sich die Lage irgendwann wieder bessert. Wir haben nämlich eine Menge toller Ideen im Ärmel, die wir gerne sofort umsetzen würden.

Also läuft im Hintergrund schon sehr viel, auf das wir uns freuen können.

Auf jeden Fall, ihr könnt gespannt sein, was euch in nächster Zeit alles erwartet. Also schaut immer wieder auf unserer Homepage www.tecup.de/transferscouting vorbei, um zu sehen, was wir gerade anbieten. Eure Ideen müssen nicht perfekt ausgereift sein, kommt einfach vorbei und wir gucken ganz unverbindlich, wo das Ganze hinführt.

Vielen Dank für das spannende Gespräch, Isabelle!

DR. ISABELLE MILZ

Seit 2019 ist Dr. Isabelle Milz als Projektleiterin des Transferscoutings in der garage33 ständig auf der Suche nach verstecktem Gründungspotenzial in den Fakultäten der Universität Paderborn. Das neue Aufgabenfeld ist seither stark gewachsen und beschäftigt mittlerweile fünf Gründungsbotschafter sowie fünf Transferscouts, die sich für die wirtschaftliche Umsetzung innovativer Forschungsideen einsetzen. Bei Fragen oder Anmerkungen wende dich gerne an Lea Hansjürgen (Elternzeitvertretung). lea.hansjuergen@upb.de



Evidence 2 go – Wissenschaft zum Mitnehmen

TEXT DR. BENJAMIN KREBS UND TOBIAS REBERT

Gründer:innen sind jung und
Studiensabbrecher:innen.

Frauen gründen seltener, da sie
nicht so mutig sind wie Männer.

Die erfolgreichsten Ideen
entstehen im Silicon Valley.

Ist das denn wirklich so?

Die Identifikation der primären Spielwiese für Start-ups – wie Start-ups ihren ersten Markt (nicht) zielsicher adressieren

Das Problem

Mehr als 70 % aller neugegründeten Start-ups müssen eine wesentliche Änderung (Pivot) im anvisierten Markt vornehmen (Tal-Itzkovitch, Gruber, & De Haan, 2012). Das bedeutet: 70 % aller neugegründeten Start-ups müssen einen Kurswechsel vornehmen, nachdem sie bereits viel Zeit und Geld darin investiert haben, in die falsche Richtung zu laufen. Wie kommt es dazu? Warum gelingt es nur so wenigen Start-ups, direkt auf den »richtigen« Primärmarkt zu setzen? Gruber und Tal (2017) kommen in ihrer Forschung zu dem Schluss: Das Risiko, dass sich die Erwartungen über die Nachfrage im zunächst anvisierten Markt nicht bewahrheiten werden, wird häufig unterschätzt: Start-ups konzentrieren sich zu schnell auf das »How to play« und vernachlässigen die vorbereitende Arbeit in die Entscheidung des »Where to play« (Gruber & Tal, 2017).

Die Wissenschaft

So konnten Gruber und Kollegen (2008) auf Basis einer Stichprobe von 83 Venture Capital-finanzierten Start-ups zeigen, dass Seriengründer:innen im Vergleich zu erstmaligen Gründer:innen stärker darauf achten, zunächst ein Portfolio verschiedener potenzieller Märkte zu identifizieren, bevor sie die Entscheidung treffen, welchen Markt sie (zuerst) mit ihrem neuen Produkt oder Service adressieren möchten. Nun könnte man sagen: Der Erfolg gibt Seriengründer:innen Recht. Was aber wäre, wenn ausgerechnet die Seriengründer:innen, die nicht diesen Umweg gehen, am Ende erfolgreicher sind? Um diesem ökologischen Fehlschluss aus dem Weg zu gehen, haben Gruber und Kollegen (2008) zudem gezeigt, dass ein positiver Zusammenhang zwischen der Identifikation eines Portfolios potenzieller Zielmärkte und der Start-up Performance besteht. Allerdings gilt hier nur bedingt »mehr ist besser«, denn der Grenzertrag jedes weiteren identifizierten potenziellen Marktes im Portfolio ist abnehmend (Gruber, MacMillan, & Thompson, 2008). Ein möglicher Grund hierfür könnte sein, dass mit steigender Anzahl an Märkten im Portfolio die Komplexität der Entscheidungsfindungsprozesse zunehmend in Konflikt mit der begrenzten Kapazität der Verarbeitung von neuen Informationen steht (Simon, 1985). Diese Komplexität der Entscheidungsfindungsprozesse kann

Ist dir einer dieser Sätze auch schon zu Ohren gekommen? Ist dieses »Wissen« eigentlich fundiert? Gibt es wissenschaftliche Studien auf dem Gebiet? Und wenn ja, werden die Aussagen bestätigt oder widerlegt?

Wir wollen mit Halbwissen aufräumen und verkrustete Überzeugungen aufsprengen. Deshalb haben wir »Evidence 2 go« ins Leben gerufen. Mit dieser Reihe bieten wir wissenschaftlich basierte Antworten zu verschiedenen Fragestellungen aus dem Bereich Unternehmertum und bringen konträre Perspektiven ein. Schon bald sollen auf unserer Webseite www.garage33.de weitere Beiträge zum Thema entstehen. Hier bekommst du den ersten exklusiven Einblick.

letztlich dazu führen, dass die Gründer:innen überfordert sind (Radner, 1996) und im Extremfall sogar an kognitiver Überlastung oder Lähmung leiden (Peters & Waterman, 1982).

Um die Identifikation eines Portfolios von potenziellen Zielmärkten zu erleichtern und sich als Start-up eine vielversprechende Ausgangsposition für den Markteintritt zu verschaffen, haben Gruber & Tal (2017) auf Basis ihrer langjährigen Forschung den Market Opportunity Navigator entwickelt, um nicht nur, aber auch dem Problem der kognitiven Überlastung entgegenzuwirken. Gruber und Tal (2017) empfehlen, circa fünf potenzielle Märkte in die Analyse einzubeziehen. Der Market Opportunity Navigator kann als Ergänzung zur Lean Startup-Methode gesehen werden. Während Lean Startup eher auf inkrementellen Anpassungen des Produktes relativ zum Markt und vice versa fokussiert (d.h. Customer Development, Business Model Design), bietet der Market Opportunity Navigator eine Methode, den Ausgangspunkt für den Lean Product Process festzulegen (Shepherd & Gruber, 2020) und ermöglicht somit Start-ups, die Evaluation des »Where to play« in ihre Analyse der passenden Markteintrittsstrategie mit einzubeziehen (Gruber & Tal, 2017).

Die Praxis

In die Praxis transferiert implizieren diese Erkenntnisse: Start-ups, die vor Markteintritt ein Portfolio an potenziellen Zielmärkten identifizieren und sich intensiv mit diesen Optionen auseinandersetzen, haben größere Erfolgchancen und mehr Skalierungsoptionen als Start-ups, die sich von ihrem Optimismus leiten lassen und ohne große Umschweife auf einen einzigen (vermeintlich »besten«) Markt vertrauen (Gruber, MacMillan & Thompson, 2008). Mit ein Grund hierfür ist sicherlich auch, dass die systematische Marktpotenzialanalyse zur Identifikation eines Portfolios an Optionen Gründer:innen dazu »zwingt«, sich intensiv mit den verschiedenen Märkten auseinanderzusetzen, was das Risiko eines Product-Market Misfits zu reduzieren hilft (Shepherd & Gruber, 2020). Start-ups sollten daher zunächst mittels Recherche und ggf. eigener Marktforschung ein Portfolio an potenziellen Zielmärkten identifizieren, die verschiedenen Optionen (anhand von Potenzial und Herausforderung) evaluieren und anschließend priorisieren, um einen klaren strategischen Fokus zu gewinnen. Dabei gilt es, die vielversprechendste Option auch im weiteren Verlauf des Produktentwicklungsprozesses kontinuierlich zu re-evaluieren, um das Produkt ggf. der Marktdynamik anzupassen (Gruber, Kim, & Brinckmann, 2015; Williams & Wood, 2015). Auch die zunächst niedriger priorisierten potenziellen Zielmärkte im Portfolio sollten kontinuierlich re-evaluiert werden, um sie im weiteren Verlauf des Produktentwicklungsprozesses aktiv nutzen zu können: Im besten Falle können diese als zukünftige Skalierungsoptionen dienen (z. B. bei größerer Verbreitung einer Schlüsseltechnologie des Produktes), die aufgrund der bereits erworbenen Kenntnisse über den betreffenden Markt

schnell und mit relativ geringem Aufwand umgesetzt werden können; im schlechtesten Falle können diese als Back-up-Märkte fungieren, sollten sich die Kundenbedürfnisse im zunächst adressierten Markt drastisch verändern (Gruber & Tal, 2017). Neben Änderungen im Markt können sich zudem die Ressourcen des Start-ups im Zeitverlauf verändern (verbessern), sodass beispielsweise anfangs als unüberwindbar eingestufte Markteintrittsbarrieren zunehmend an Bedeutung verlieren (Gruber & Tal, 2017).

Gruber, M., Kim, S. M. & Brinckmann, J. (2015). *What is an attractive business opportunity? An empirical study of opportunity evaluation decisions by technologists, managers, and entrepreneurs.* *Strategic Entrepreneurship Journal*, 9(3), 205–225. <https://doi.org/10.1002/sej.1196>.

Gruber, M., MacMillan, I. C. & Thompson, J. D. (2008). *Look before you leap: Market opportunity identification in emerging technology firms.* *Management Science*, 54(9), 1652–1665. <https://doi.org/10.1287/mnsc.1080.0877>.

Gruber, M. & Tal, S. (2017). *Where to play. 3 steps for discovering your most valuable market opportunities.* Harlow, UK: Pearson.

Radner, R. (1996). *Bounded Rationality, Indeterminacy, and the Theory of the Firm.* *Economic Journal*, 106(438), 1360–1373. <https://doi.org/10.2307/2235528>.

Shepherd, D. A. & Gruber, M. (in press). *The Lean Startup Framework: Closing the academic – practitioner divide.* *Entrepreneurship Theory & Practice*, 1–31. <https://doi.org/10.1177/1042258719899415>.

Simon, H. A. (1982). *Models of Bounded Rationality.* Cambridge, MA: MIT Press.

Tal-Itzkovitch, S., Gruber, M. & De Haan, U. (2012). *From snipers to scanners: Market entry decisions in emerging organizations.* *Academy of Management Proceedings*, 2012(1), 13679. <https://doi.org/10.5465/AMBPP.2012.13679abstract>.

Peters, T. J. & Waterman, R. H. (1982). *In Search of Excellence.* New York: Harper & Row.

Williams, D. W. & Wood, M. S. (2015). *Rule-based reasoning for understanding opportunity evaluation.* *Academy of Management Perspectives*, 29(2), 218–236. <https://doi.org/10.5465/amp.2013.0017>.

Zahlen, Daten, Fakten

TEXT LENA GOLD UND YELDA YILDIZ GRAFIK JULIANE WETZLER

Universität Paderborn unter den Top 5 beim NRW Startup Monitor 2020

Anfang Dezember letzten Jahres stellten Prof. Dr. Andreas Pinkwart, Wirtschafts- und Digitalminister Nordrhein-Westfalens und Christian Miele, Präsident des Bundesverbandes Deutsche Startups e.V. die Ergebnisse des NRW Startup Monitors 2020 vor. Dieser wird vom Ministerium für Wirtschaft, Innovation, Digitalisierung und Energie des Landes Nordrhein-Westfalen beauftragt und vom Startup-Verband herausgegeben. Unter allen Hochschulen belegte die Universität Paderborn mit der wachsenden Anzahl der Hochschulausgründungen den vierten Platz.

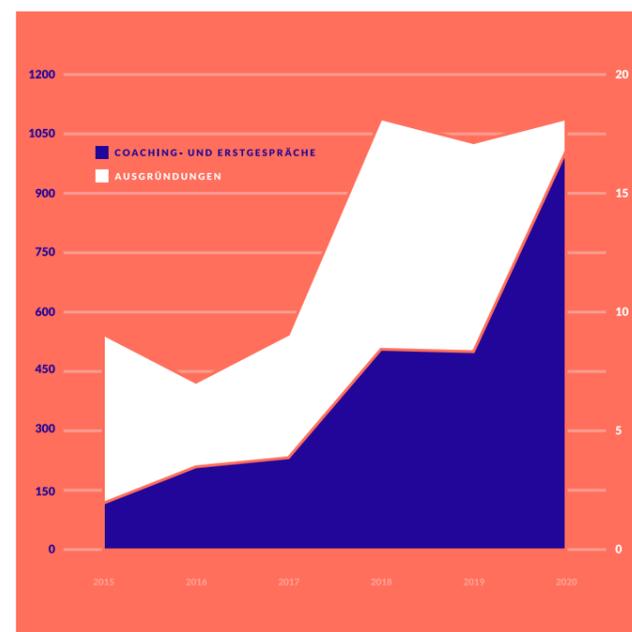
Die Kernergebnisse des NRW Startup Monitors 2020 zeigen unter anderem ein vernetztes und aktives Start-up-Ökosystem, das trotz der Corona-Krise weiter gewachsen ist, der starke Fokus auf B2B-Gründungen sowie die Stärkung des Ökosystems durch Hochschulen. Die garage33 hat sich vor allem zum Ziel gesetzt, die Zahl der B2B-Gründungen in enger Kooperation mit der Wissenschaft und der technologieorientierten Wirtschaft in der Region OWL massiv zu steigern. »65,1% der DSM-Startups in NRW erwirtschaften mehr als 50% ihrer Umsätze mit B2B-Geschäftsmodellen und knüpfen so an eine der traditionellen Stärken Nordrhein-Westfalens an.«, lautet es im Bericht. Insgesamt nahmen knapp 400 Start-ups mit ihren 879 Gründer:innen und insgesamt 2.591 Mitarbeiter:innen an der Studie teil, die definitorisch den Kriterien des Deutschen Startup Monitors (DSM) folgt. Das entspricht einer Beteiligung von 19,1% und ist damit so hoch wie in keinem anderen Bundesland.

Zu den Top 5 Gründungshochschulen, die allesamt ESC-Hochschulen sind, gehören neben der Universität Paderborn die RWTH Aachen, die Universität zu Köln, die Ruhr-Universität Bochum sowie die Technische Universität Dortmund. Auch deutschlandweit zählt die Universität Paderborn zu den 25 Hochschulen mit den meisten Ausgründungen.

Wachsende Kennzahlen: Anzahl der Coachings und Erstgespräche mehr als verdoppelt

Die positive Bilanz des Startup Monitors 2020 spiegelt sich auch in unseren steigenden Kennzahlen wider. Trotz der Coronakrise verzeichnen wir ein wachsendes und aktives Start-up-Ökosystem. Im Rahmen der ESC.NRW-Förderung seit Sommer 2019 konnte das garage33-Team stark vergrößert werden. Aktuell betreuen wir 54 Start-up Teams, wovon 20 Teams einen eigenen Arbeitsplatz bei uns haben. 2020 konn-

te im Vergleich zum Vorjahr die Anzahl der Coaching-Gespräche von 501 auf 1.008 Gespräche mehr als verdoppelt, im Vergleich zu 2015 mit 118 Coachings sogar mehr als veracht-facht werden. Seit 2015 waren es bis Ende 2020 insgesamt über 2.600 geführte Coaching-Gespräche. Auch die Kennzahlen zum Fördervolumen für Gründer:innen sind mit 2,1 Millionen Euro in 2020 erfreulich. Durch die Programme Gründerstipendium.NRW, START-UP transfer.NRW, EXIST-Gründerstipendium und EXIST-Forschungstransfer beträgt das Fördervolumen seit 2016 insgesamt sogar 6,5 Millionen Euro. Seit 2015 verzeichnen wir 77 Hochschulausgründungen mit über 300 neu geschaffenen Arbeitsplätzen in der Region.



Enormes Gründungspotenzial in der Hochschullandschaft

Wie aus den Kernergebnissen des NRW Startup Monitors 2020 hervorgeht, erweisen sich die Hochschulen als bedeutender Hebel für die Förderung junger Gründungspotenziale. So bietet die Universität Paderborn am Lehrstuhl für International Business unter der Leitung von Prof. Dr. Rüdiger Kabst insgesamt sieben Kurse mit spezifischem Entrepreneurship-Fokus für Bachelor- und Masterstudierende an. Trotz der pandemiebedingten Umstellung der Lehre auf digitale Formate ist die Anzahl der Teilnehmer:innen in den stark praxisorientierten Modulen mit über 400 Studierenden

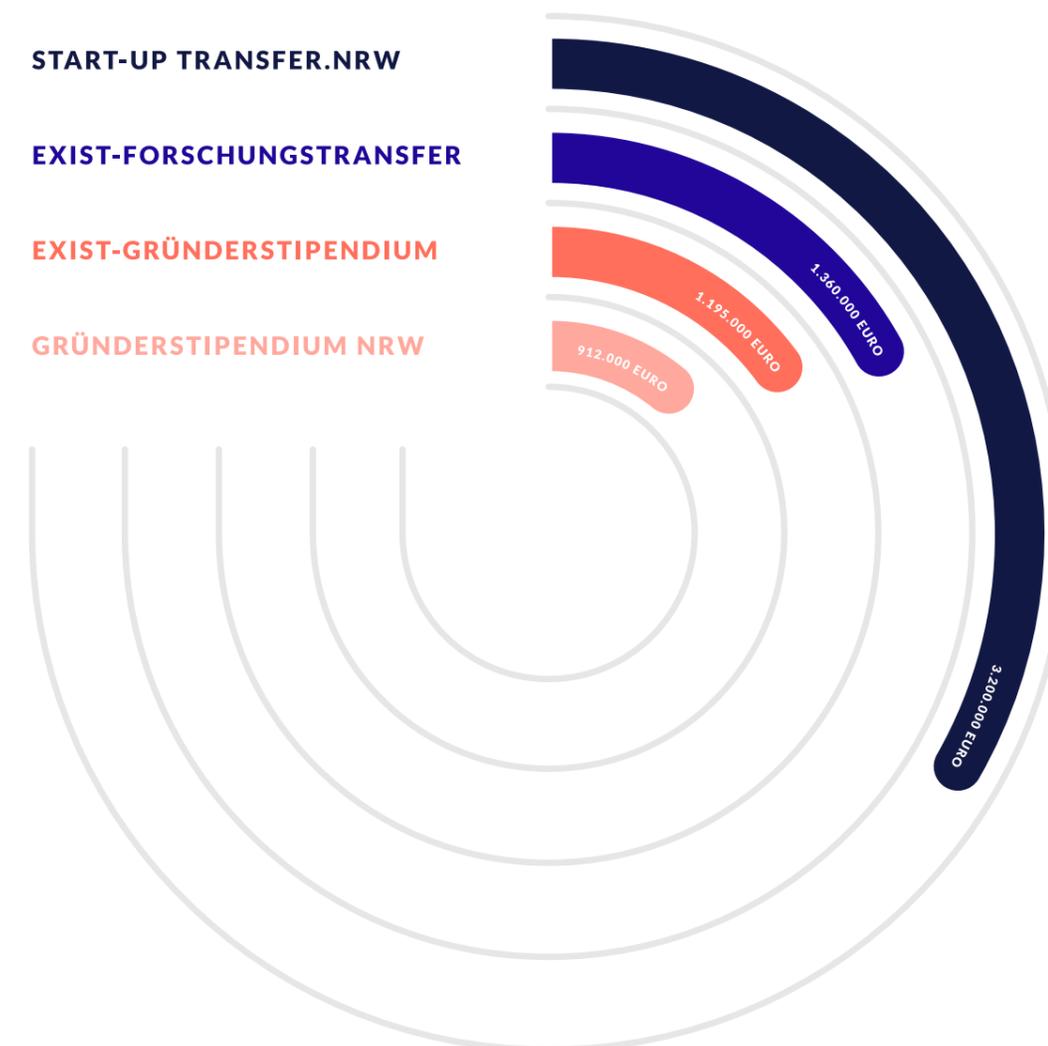
6,2 MILLIONEN EURO FÖRDERVOLUMEN DURCH STIPENDIEN SEIT 2016

START-UP TRANSFER.NRW

EXIST-FORSCHUNGSTRANSFER

EXIST-GRÜNDERSTIPENDIUM

GRÜNDERSTIPENDIUM NRW



im akademischen Jahr 2020/2021 im Vergleich zu den Vorjahren konstant geblieben. Gleichzeitig signalisiert die Steigerung der Kursbesucher:innen von knapp 40% gegenüber dem Studienjahr 2017/2018 ein wachsendes Interesse am Unternehmertum. Auch die transferorientierte Spitzenforschung erfuhr durch die Corona-Krise mit acht Veröffentlichungen im Jahr 2021 kaum Einbußen. Besonders erfreulich war die Verleihung des »Best Paper Award« für die Forschungsarbeit »Antecedents and performance consequences of high-potential programs: the role of firms' cultural and competitive environments« an Dr. Benjamin Krebs im Rahmen des »Center for International Human Resource Studies«.

Flourierendes Netzwerk zieht Gründer:innen und Investor:innen an

Neben einer innovativen Geschäftsidee trägt ein aktives Netzwerk maßgeblich zum Wachstum eines Start-ups bei.

Der Zugang zu der Gründungsexpertise erfahrener Unternehmer:innen sowie Kapitalgeber:innen wird dabei stark von den Netzwerkstrukturen beeinflusst. Aufgrund der technologischen Ausrichtung des aufstrebenden Wirtschaftsstandorts Ostwestfalen-Lippe profitiert unser Start-up-Ökosystem von der engen Zusammenarbeit mit über 200 regionalen Akteuren. Diese teilen sich in 10% an Förderern und Premiumpartnern, ebenso viele Venture Capitalists (VCs) sowie knapp 20% an Business Angels (BAs) und potenziellen BAs. Außerdem verzeichnen wir mit über 60% zahlreiche Netzwerkpartnerschaften mit regionalen Unternehmer:innen, die sich für die Start-ups der garage33 interessieren und eine aktive Beteiligung am Gründungsgeschehen durch Mentoring oder Investments anstreben. Dabei unterliegen unser Netzwerk und die damit verbundenen Austausch- und Finanzierungschancen einem stetigen Wachstum.

Wir ziehen um!

Start-up Campus OWL – ein neues Zuhause für Gründende, Innovator:innen und Kreative

TEXT LISA HÖNISCH



Bild (agn Architekten Ingenieure Generalplaner): Visualisierung Außenansicht

Am 2. Juli 2020 fiel er offiziell – der Startschuss für das Bauprojekt Akzelerator.OWL. Dank des Förderbescheids aus dem Großprojekt REGIONALE 2022 konnten im Jahr 2020 die Planungen für das neue Gebäude auf dem ehemaligen Kasernengelände der Barker Barracks, unweit vom Uni Campus, beginnen.

Neben der Förderung im Rahmen des Exzellenz Start-up Center.NRW Projektes, welche die Universität Paderborn gemeinsam mit der Technischen Hochschule OWL und der Fachhochschule Bielefeld 2019 als eine von sechs Universitäten gewinnen konnte, war die Universität Paderborn zugleich mit ihrem Förderantrag im Großprojekt »Regionale 2022« erfolgreich. Unter der Überschrift »Das neue UrbanLand« des Landes NRW und aus Mitteln des Europäischen Strukturfonds EFRE (Europäischer Fonds für regionale Entwicklung), werden weitere rund 20 Mio. Euro für das Projekt Akzelerator.OWL eingesetzt, welches seinen Titel der Bedeutung »Beschleuniger für Gründungen« zu verdanken hat. Bis Ende des Jahres 2022 soll damit auf dem ehemaligen Areal der Barker Kaserne ein großer Start-up Campus für Gründerinnen und Gründer sowie Gründungsinteressierte entstehen. Das Gebäude wird gleichzeitig das erste des Paderborner Zukunftsquartiers, welches in den nächsten Jahren aufgebaut wird.

Mit dem Aufbau des TecUP im Jahr 2014 und der Eröffnung der garage33 in 2017 sensibilisieren wir zum Thema Existenzgründungen innerhalb der Region OWL und sehen uns als Schnittstelle zwischen Wirtschaft und Wissenschaft. Das wissenschaftliche Know-how der Universitäten soll in erfolgreiche Geschäftsmodelle umgesetzt werden und so die Wirtschaft und Innovationskraft der Region nachhaltig stärken. Bei uns in der garage33 treffen alle Stakeholder, Jungun-

»Auf 1.000 m² Fläche entsteht ein Maker Space für effizientes Prototyping, Entwickeln und Testen neuer Start-up Innovationen. Zusätzlich finden auf dem insgesamt 7.000 m² großen Start-up Campus Event- und Co-Working Flächen Platz, es wird neue Bürolandschaften und viel Raum zum Netzwerken geben.«

ternehmer:innen, Gründer:innen, Gründungsinteressierte, Studierende, Experten:innen und Kooperationspartner aus der Wirtschaft zusammen. »In den vier Jahren, seitdem wir in der garage33 sitzen, haben unsere Start-ups über 300 neue Arbeitsplätze geschaffen. Momentan betreuen wir über 60 Gründungsteams«, so Prof. Dr. Sebastian Vogt. Somit konnten bereits zahlreiche Gründer:innen bei ihren ersten Schrit-

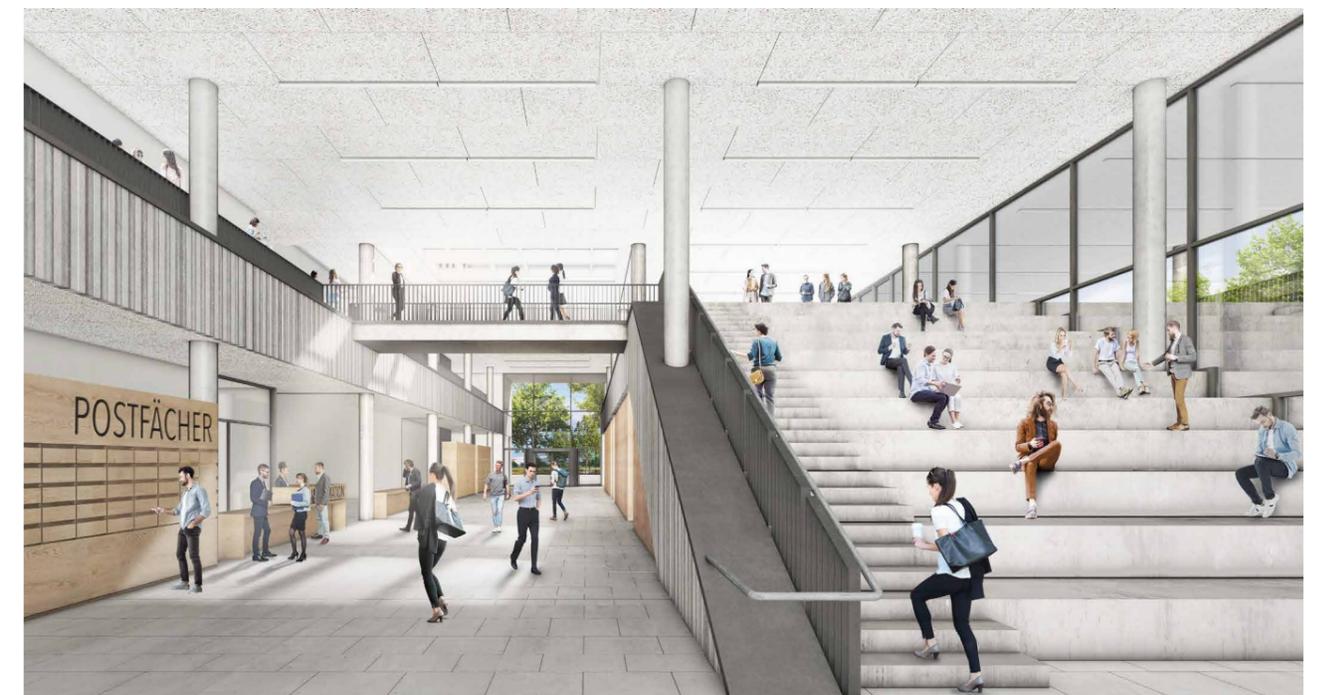


Bild (agn Architekten Ingenieure Generalplaner): Foyer



Bild (agn Architekten Ingenieure Generalplaner): Außenansicht

ten in die Selbstständigkeit unterstützt werden. Doch wir wollen wachsen! Und so sollen mit den finanziellen Mitteln aus dem ESC.NRW-Projekt vor allem personelle Ressourcen, zum Beispiel für Gründungscoachings, für die Marketing- und Eventplanung oder auch für Qualifizierungsthemen, entlohnt werden, während aus dem Bauprojekt Akzelerator.OWL das Zuhause für die Gründenden finanziert wird, der Start-up Campus. Unser Ziel ist es, dadurch einen Leuchtturm für Gründungskultur mit überregionaler Strahlkraft entstehen zu lassen. Der Start-up Campus OWL gibt uns und unseren Gründerinnen und Gründern ein neues zu Hause. Ideen brauchen nicht nur Raum und Platz in den Köpfen, sondern buchstäbliche Räume und kreative begehbare Orte, um über den Tellerrand hinaus wachsen zu können. Der Start-up Campus wird Gründenden ganz neue Möglichkeiten bieten: »Auf 1.000 m² Fläche entsteht ein Maker Space für effizientes Prototyping, Entwickeln und Testen neuer Start-up Innovationen. Zusätzlich finden in dem insgesamt 7.000 m² großen Gebäude Event- und Coworking-Flächen Platz, es wird neue Bürolandschaften und viel Raum zum Netzwerken geben«, berichtet Vogt.

Somit wird klar: Wir wachsen! Und zwar mit einem großartigen, innovativen, neuen Zuhause für Lehre und Forschung, Gründung, Transfer, Events und Prototyping. Auf dem neuen Start-up Campus gibt es genug Platz für Kreativität, Innovation und für einen regen Austausch zwischen unseren verschiedenen Interessengruppen und um neue Ge-

schäftsmodelle und -ideen zu generieren. Die Vorfreude ist groß und wir können es kaum erwarten, die Türen zu unserem neuen Zuhause endlich für alle zu öffnen!

Das Wichtigste in Kürze

- Startschuss für das Projekt war der 2. Juli 2020
- Das Gebäude wird am Berliner Ring in Paderborn, auf dem ehemaligen Gelände der Barker Barracks gebaut
- Das Gebäude hat eine Gesamtfläche von 7.000 m²
- Darin enthalten sind drei Event Spaces, Büroräume, verschiedene Coworking-Flächen und ein Maker Space
- Der Maker Space als Herzstück des Gebäudes mit rund 1.000 m² umfasst einen Maschinenpark für das Entwickeln von Prototypen und Ideen
- Stehen soll das Gebäude bis Anfang 2023

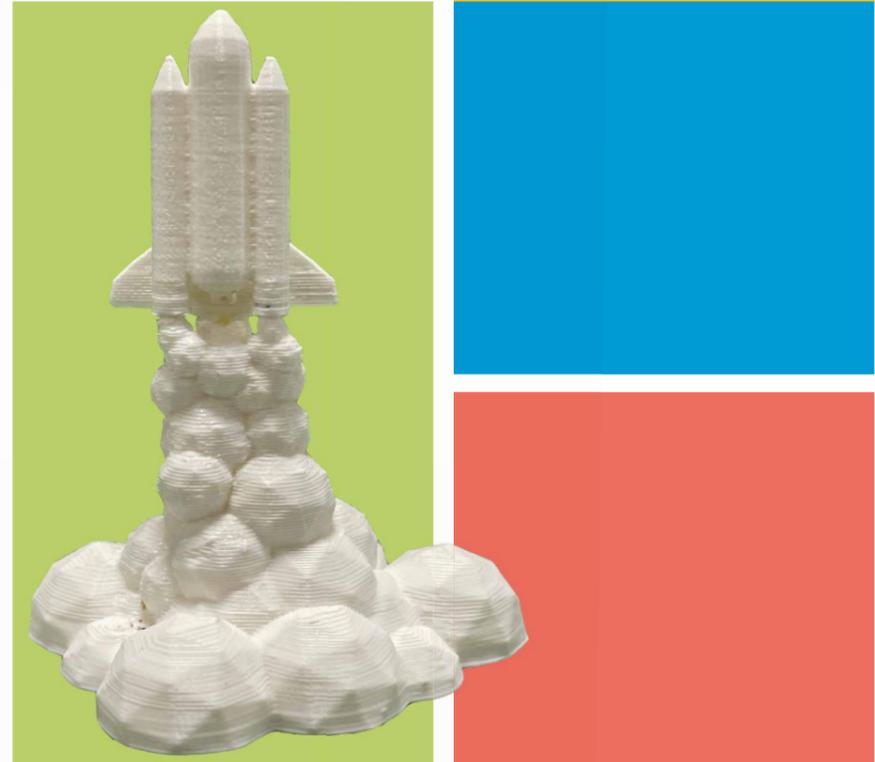
Das Projekt Akzelerator.OWL wird gefördert durch



EFRE.NRW
Investitionen in Wachstum und Beschäftigung



Pro|to| typing



AB SOFORT STEHT DIR DER MAKER ROOM ZUR VERFÜGUNG! HIER DREHT SICH ALLES UM'S PROTOTYPING DEINER IDEE: 3D-DRUCK, ELEKTRONIK, LASERCUTTER UND MEHR!

**OFFENES ONBOARDING
MITTWOCHS, 10 UHR**

**–
DEIN BESTER START IN DEN
MAKER ROOM.**



LENNART ENGEL



DOMINIK SCHÄFER



WIR MÖCHTEN DEN MAKER ROOM AN ALLEN FAKULTÄTEN DER UPB EINBINDEN. BIST DU LEHRENDE:R ODER IN DEINER FACHSCHAFT AKTIV? LASS UNS ZUSAMMENARBEITEN!

**DEINE MAKER ROOM CREW
MAKE@GARAGE33.DE**

Prototyping im Maker Space

Im neuen Maker Room dreht sich schon jetzt alles um's Prototyping. Im Interview erzählt Lennart Engel von den vielen Möglichkeiten im zukünftigen Maker Space des Start-up Campus OWL.

INTERVIEW LISA HÖNISCH

Erzähl mal: Was dürfen wir uns unter einem Maker Space vorstellen?

Unser Maker Space wird ein Ort, der aus mehreren Werkstätten zu unterschiedlichen Themen besteht. In den Werkstätten ist für alle etwas dabei – auch handwerklich unerfahrene Gründerinnen und Gründer können hier an ihren Ideen arbeiten und Prototypen entwickeln. »Prototypen« sind hier das große Thema, also alles rund um das Entwickeln und Erstellen einer ersten Rohversion eines Produktes.

Wer hat denn demnächst alles Zugang zu dem Maker Space?

Alle unsere Teams und Gründende die bereits im Coaching sind, sowie alle zukünftig Interessierten, die hier ihre eigenen Produkte ausarbeiten.

Welche Werkstattbereiche wird es geben und kannst du uns ein paar Maschinen auflisten?

Es wird eine Holzwerkstatt geben, inklusive einer CNC-Portal-Fräse, eine Metall- und Maschinenwerkstatt mit z. B. einer 5-Achs-Werkzeugfräse, eine Schweißwerkstatt, dann noch einen Bereich zum »rapid prototyping« mit großen und kleinen 3D-Druckern und Lasercuttern, eine Elektrowerkstatt und dann noch das eigentliche Herzstück des Maker Spaces: der IIoT-Space, um innovative Problemlösungen für die Industrie zu entwickeln und auszutesten.

Und kannst du uns den IIoT-Space als Herzstück vom Maker Space nochmal etwas genauer erklären?

Klar. IIoT steht für Industrial Internet of Things, also die Vernetzung und Einbindung auch von kleinsten Geräten und Sensoren z. B. an eine bestehende Fertigungsanlage. In unserem IIoT-Space möchten wir unseren Gründerinnen und Gründern verschiedene, aktuelle Themen aus der industriellen Fertigung näherbringen. Besonders interessant kann dieser Space für eine Zusammenarbeit zwischen unse-



Bild (TecUP): So könnte es bald im Maker Space aussehen: Erste Ansicht unserer Rapid Prototyping Werkstatt im Start-up Campus OWL, mit diversen 3D-Druckern, Arbeitsplätzen und Lasercuttern.

ren Corporate-Partnern aus der freien Wirtschaft und unseren Gründerinnen und Gründern sein. Dabei können dann Lösungen für Probleme aus z. B. der Fertigung unserer Corporate-Partner geschaffen werden.

Das klingt spannend! Was kann ich denn z. B. mit einer CNC-Portal-Fräse so machen oder anderen Maschinen?

Mit einer CNC-Portal-Fräse in der Holzwerkstatt kannst du z. B. Holzplatten bearbeiten und dabei freie Muster fräsen und Verbindungen, Zuschnitte und Bohrungen in einem Durchgang fertigen. Oder die 3D-Drucker aus einem anderen Werkstattbereich sind super geeignet, um schnell eigene Prototypen zu verwirklichen und in die Hand zu nehmen. So kann man seine Produkte auch schnell testen und mit den neuen Erkenntnissen weiterentwickeln und dann wieder neu ausdrucken. Und die 5-Achs-Fräse ist ein hochpräzises Gerät zur Produktion funktionaler Teile aus massivem Metall. Diese Maschine wird bei uns von geschultem Personal betreut, so dass wir allen Gründerinnen und Gründern diese tollen Möglichkeiten für die eigene Produktentwicklung bieten können.

Und gerade gibt es ja schon den Maker Room in der garage33. Kannst du uns dazu auch noch etwas sagen?

Ja genau. Wir haben jetzt seit neuestem einen Maker Room in der garage33. Hier bieten wir allen bereits jetzt schon Arbeitsplätze für die Entwicklung von Elektrokomponenten sowie verschiedene 3D-Drucker und Lasercutter zum Prototyping. Der Maker Room umfasst gerade ca. 50 m² mit den verschiedenen Maschinen und Arbeitsplätzen.

Kann jeder mal gucken kommen oder wie kann ich diese Arbeitsplätze bereits jetzt nutzen?

Genau, kommt gern jetzt schon vorbei, wir zeigen euch den Maker Room in der garage33 gerne. Erzählt uns von euren Ideen und probiert unsere verschiedenen Maschinen und Möglichkeiten hier bereits aus. Wir helfen euch bei der Umsetzung und beim Start ins Prototyping.

Sehr cool! Und willst du noch kurz was zu dir sagen? Wie bist du zu deinem Job hier als Leiter des Maker Space gekommen?

Ja klar. Also ich habe bereits Vorerfahrung im Werkstattbetrieb mit einer gemeinnützigen Werkstatt – dem »FreiWerk« hier in Paderborn. Das habe ich vor ein paar Jahren gegründet und mein Ansporn war dort schon meine Leidenschaft für Werkstätten. Jetzt mit dem Maker Space habe ich die Möglichkeit, noch viel größer zu denken und freue mich sehr auf die Arbeit mit den Gründerinnen und Gründern!



Foto (TecUP, Lena Gold): Jeden Mittwochvormittag findet im Maker Room ein offenes Onboarding statt. Marius Langenbach vom Start-up »MatchU« und Michael Ditz vom Start-up »FractureSurfaceTechnologies« mit Lennart Engel, Leitung Maker Space (v. l.).

Dann ist das ja praktisch dein Traumjob! Wie ist gerade der Status quo im Bauprojekt Maker Space?

Der Bau des Start-up Campus beginnt Ende des Sommers 2021. Der Maker Space macht dabei 1.000 m² Fläche aus mit unterschiedlichen Werkstattbereichen. Die Planung dafür ist schon fix und eine Maschinenliste ist auch schon ausgearbeitet.

Ab wann kann man den Maker Space dann nutzen?

Wir planen, Anfang 2023 den Start-up Campus und somit auch den Maker Space zu eröffnen. Der Maker Space ersetzt dann unseren aktuellen Maker Room und bietet viele zusätzliche Werkstätten und jede Menge Platz für Ideen.

Vielen Dank für die Einblicke!

LENNART ENGEL

Lennart Engel, Leitung Maker Space, hat an der Universität Paderborn seinen Master in Physik abgeschlossen. Neben dem Studium hat er aus Begeisterung am Heimwerken das »FreiWerk« in Paderborn gegründet und betreibt mit dem Verein eine offene Werkstatt in der Innenstadt. Seit April 2020 kann Lennart seine Leidenschaft für Werkstätten in der garage33 ausleben. Er plant und leitet hier den Maker Space am zukünftigen Start-up Campus OWL – alles zur Förderung des Prototyping der verschiedenen Gründungsteams.



Foto (TecUP, Max Zdunek)



Hier anmelden

Tüfteln.

Entwickeln.

DEIN WEG ZUM EIGENEN START-UP!

Durchstarten.

KOMM IN UNSERE WORKSHOPS!

WWW.TECUP.DE/START-UP-SCHOOL

Warum sich gründen lohnt

TEXT MAX ERDMANN

Aus diesem Beitrag könnte man jetzt eine schriftliche Version der Videos von Finanz-Gurus und Entrepreneurship-Coaches machen, die dir mit dem Beitritt zu ihren WhatsApp-Gruppen den Weg zum schnellen Reichtum versprechen. Natürlich schaut sich das keiner an ... Aber es scheint ein erfolgreiches Geschäftsmodell zu sein, Menschen nur die positiven Seiten der Selbständigkeit zu zeigen.

Mein Vater sagte bei der ersten Gründung zu mir: »Selbständig bedeutet selbst und ständig«. Nicht falsch verstehen. Meine Familie ist von dem Moment der Idee an unübertroffen unterstützend und steht voll hinter mir. Aber dieser Spruch hat einen sehr wahren Kern, dem man sich beim Gründen bewusst sein sollte.

Es ist echt viel Arbeit, etwas Neues aufzubauen. Bürokratie, Struktur, Gesetze, Produktion, Vertrieb, Marketing – das sind alles Aufgaben, in die du dich oft erst einarbeiten musst. Dazu bleibt aber nicht viel Zeit, denn die Aufgaben müssen auch direkt gelöst werden. Wenn du startest, hast du natürlich noch kein großes Team, in dem du alle Aufgaben ordentlich verteilen kannst. Also bleiben sehr viele Aufgaben bei dir. Du hast aber nur so viel Zeit, wie alle anderen auch. Du wirst hier also Abstriche an anderer Stelle machen müssen. Du zwackst dir immer wieder Stunden an Abenden und Wochenenden von Familie, Freunden oder Hobbies ab. Wenn du nicht richtig priorisierst oder dich unnötig lang an einzelnen Aufgaben festbeißt, verlierst du dabei weitere Zeit. Manchmal auch für Aufgaben, die gerade eigentlich keine besondere Relevanz haben. Du wirst lernen, dass Priorisierung und Zeit für dich auch wichtig sind, um die richtigen Aufgaben mit der erforderlichen Energie bewältigen zu können.

MAX ERDMANN

Als Studienabbrecher arbeitet der 30-jährige Gründer und Geschäftsführer, Maximilian Erdmann, an einer Welt, in der die Menschen wieder im Zentrum stehen und Technologie nicht als Fessel, sondern als Werkzeug verstanden wird. Der selbst gewählte Beruf soll keine tägliche Bürde sein, sondern mit Sinn, Spaß und Anerkennung als Berufung gelebt werden können. Arbeitszeit ist Lebenszeit und soll daher jederzeit als solche wertgeschätzt werden. Mit seinem Start-up Vaira hat Max seine Vision und Lebensphilosophie erfolgreich in die Tat umgesetzt.

Liest sich schon echt unattraktiv. Aber: Wie ich das sehe, hast du jeden Tag spannende und bedeutsame Aufgaben, in denen du ständig etwas Neues lernst. Auch mit der richtigen Priorisierung bleibt es sehr viel Arbeit, die du aber mit Verantwortung und

Fokus als sehr erfüllend empfindest. Du feierst zwar nicht mehr so viele Partys, hast dafür aber stets dein Team um dich, mit dem du etwas bewegst. Familie und Freunde unterstützen dich.

Du solltest keine Scheu haben, deine Komfortzone zu verlassen. Die gefühlte Planbarkeit aus Schulzeiten, der Ausbildung, deinem Studium oder auch als angestellte Person wirst du nicht mehr haben. Jeden Tag wird etwas Neues kommen, das dich, deine Idee oder deine junge Firma in Frage stellt. Fehler machst du laufend. Aber wenn du hinter deiner Idee stehst, deine ganze Kraft, deinen Willen und deinen Ideenreichtum bedingungslos in den Dienst deines Teams, deines Produkts und deiner Kunden stellst, dann kann es funktionieren. Mit deinem Drive und dem deines Teams habt ihr etwas Neues erschaffen, was euch nun trägt. Das Schöne ist dann, dass alle anderen dir ab jetzt dabei helfen, dass du deine Ziele, Träume und Wünsche erfüllen kannst.

PS: Du solltest Nudeln mögen, denn Gehalt oder gar Gehaltserhöhungen gibt es meistens erst für alle anderen.



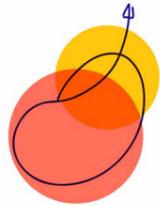
Gründer:innen Hacks by TecUP

Das kleine 1×1 für Gründer:innen und die, die es noch werden wollen

TEXT YELDA YILDIZ ILLUSTRATION JULIANE WETZLER

Die Gründer:innen Hacks by TecUP sind deine Tipps und Informationen rund um das Thema Gründung. Auf unserem Instagram Kanal @garage33.pb findest du die spannenden Kurzbeiträge von unseren Gründungscoaches. Im Rahmen des Formats werden die wichtigsten Schritte auf dem Weg zum eigenen Start-up beleuchtet und obendrein Unklarheiten und anfängliche Hindernisse für angehende Gründer:innen aus der Welt geschafft. Zudem sollen die Hilfestellungen Gründungsinteressierte dazu ermutigen, die ersten Schritte der Gründung zu wagen.

Neugierig geworden? Dann schau bei uns auf Instagram @garage33.pb vorbei! In unseren Highlights findest du alle bisherigen Stories der Gründer:innen Hacks.



Hack #1: Lean Startup

Jede:r Gründer:in kennt sie, (fast) jede:r Gründer:in wendet sie an: Die Lean Startup Methodik. **Lean Startup** ist eine weitverbreitete Methode nach Eric Ries (2008), die im Gründungsprozess verstärkt auf die Einbindung von Kundenfeedback setzt und einen zeitnahen Produktlaunch anstrebt. Dazu durchlaufen Gründer:innen bei der Produktentwicklung einen wiederkehrenden Zyklus von **Bauen, Messen** und **Bewerten** und erstellen Annahmen über die angestrebte Zielgruppe, die es zu validieren gilt. Im ersten Schritt (Bauen) wird ein Prototyp entwickelt und anschließend im zweiten Schritt (Messen) von potenziellen Kund:innen am Markt bewertet. Im darauffolgenden dritten Schritt (Bewerten) wird das Feedback der Kund:innen analysiert und mit den zuvor erstellten Annahmen abgeglichen. Im besten Fall können die Annahmen dadurch validiert werden. Ansonsten ist ein Pivot, also eine Anpassung der Strategie, nötig. Die Änderungen fließen dann in das neue Produkt ein und der Zyklus wird erneut durchlaufen, bis sich die Hypothesen und das Kund:innenfeedback decken.

Hack #2: Business Model Canvas

Damit eine Idee existieren kann, benötigt sie ein valides Geschäftsmodell. Das **Business Model Canvas** nach Alexander Osterwalder kann dabei Abhilfe schaffen: Es soll Gründer:in-

nen bei der Ausgestaltung ihrer Gründungsidee unterstützen, indem Schritt für Schritt ein Geschäftsmodell entwickelt wird. Die Übersicht bündelt die neun Kernelemente eines Geschäftsmodells und dient somit als Orientierung zur Erschließung der einzelnen Bestandteile eines erfolgreichen Geschäfts.

Das Business Model Canvas stellt ein lebendiges Werkzeug dar, welches es ständig weiterzuentwickeln gilt. Wie bei der Lean Startup Methodik auch, werden zunächst Annahmen für die einzelnen Elemente erstellt, überprüft und gegebenenfalls angepasst. Hierfür bietet es sich an, das Business Model Canvas herunterzuladen, auszudrucken und iterativ mit Notizen zu füllen.

Hack #3: Ideenvalidierung

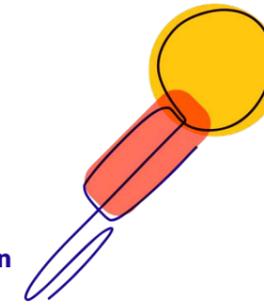
Die Gründungsidee ist entwickelt, aber wie lässt sie sich überprüfen? Dazu stellen wir dir im Folgenden drei Experimente aus Alexander Osterwalders Buch »Testing Business Ideas« vor, mit denen du deine Idee ersten **Validierungstests** aussetzen kannst.

Im Rahmen des ersten Experiments wird eine **Landingpage** erstellt, die das Wertversprechen des Produkts mit einem Call to Action, also einer Seiteninteraktion, kombiniert und somit die Idee auf den Prüfstand stellt. Aus dem Wertversprechen und dem Call to Action lassen sich sogenannte Leads generieren, die bei der Analyse sowie Validierung der zuvor erstellten Annahmen helfen können. Die Anwendung der Landingpage-Methode zur Ideenvalidierung setzt voraus, dass auf der eigenen Webseite Traffic herrscht. Dies kann durch **Google Ads Kampagnen** erreicht werden, welche die Zugänglichkeit der Webseite auf Basis von Keywords optimieren.

Ein weiteres Experiment zur Erprobung der Geschäftsidee ist der **Letter of Intent** (LoI): Eine unverbindliche Absichtserklärung, mit der potenzielle Partner:innen ihr Interesse an der Gründungsidee signalisieren können. Der LoI verleiht dem Gründungsvorhaben Seriosität, schafft Vertrauen zu potenziellen Partner:innen und unterstützt somit die Ernsthaftigkeit des Projekts.

Das dritte Experiment dreht sich um das **A/B Testing**, eine Methode zur Ideenvalidierung mittels jener man die eigene Zielsetzung überprüfen kann. Dazu wird eine zuvor definierte Zielgruppe mit zwei Variationen des Produkts, dem Original A und der Testvariante B, konfrontiert. Anhand der

Kund:innenreaktionen auf die unterschiedlichen Produktvarianten lässt sich feststellen, wie das Produkt am Markt ankommt und ob weitere Anpassungen getätigt werden sollten.

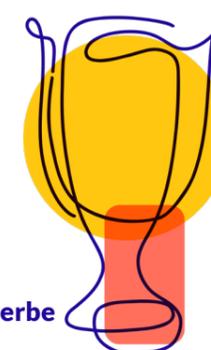


Hack #4: Pitchen

»Wer nicht pitcht, der nicht gewinnt«: So oder so ähnlich lautet einer der Grundsätze für Gründungsinteressierte. **Pitches** sind ein dauerhafter Begleiter des Gründungsprozesses, daher sollten angehende Gründer:innen bestimmte Regeln beim Präsentieren einhalten. Grundsätzlich sind die ersten dreißig Sekunden entscheidend, da die Aufmerksamkeitsspanne des Publikums in diesem Zeitraum am größten ist. In dieser Zeit sollten Vortragende das Problem und die Lösung prägnant darstellen, um die Zuschauer:innen abzuholen. Des Weiteren sollte die Präsentation der Struktur eines klassischen Pitch Decks folgen, jedoch können und sollten die Vortragenden innerhalb dieser Struktur ihre eigene Story erzählen. Handelt es sich bei dem Pitch um einen Investor:innen-Pitch, sollten die Gründungsteams zusätzlich zwei weitere Folien einbauen: Traction und Mittelverwendung.

Hack #5: Gründungsstipendien

Um ein **Gründungsstipendium** zu erhalten, müssen angehende Gründer:innen in der Regel ein Ideenpapier mit einer vorgegebenen Struktur ausarbeiten (Tipp: Unsere Gründungscoaches können dich hierbei unterstützen). Daraufhin wird das Dokument vom jeweiligen Netzwerkpartner bewertet und häufig musst du dich zusätzlich mit einem Pitch und einer anschließenden Fragenrunde unter Beweis stellen. Bei Bewilligung des Gründerstipendium.NRW beispielsweise erhalten die Gründer:innen ein Jahr lang eine monatliche Finanzförderung in Höhe von 1.000 Euro.



Hack #6: Gründungswettbewerbe

Gründungswettbewerbe sind eine tolle Chance für die Gründenden, sich Feedback zur eigenen Idee einzuholen und im Bestfall das Preisgeld abzuräumen. Vor der Teilnahme

an einem **Gründungswettbewerb**, sollte man sich über die Zulassungsvoraussetzungen sowie Ausschlusskriterien informieren. Dabei kann es sich um eine bestimmte Phase der Ausgründung, ein spezifisches Themengebiet oder auch um regionale Gegebenheiten handeln. Sollte die Idee den Wettbewerbsanforderungen entsprechen, können sich die Teilnehmer:innen mittels eines Ideenpapiers oder eines ausgearbeiteten Businessplans bewerben. Die besten Einreichungen werden anschließend von einer Jury ausgewählt und die Teams erhalten die Chance, ihre Businessidee in einem kurzen Pitch vorzustellen. Überzeugt die Idee, kann sie mit bis zu fünf- oder sechsstelligen Geldpreisen prämiert werden.

Hack #7: Coaching und Erstgespräche

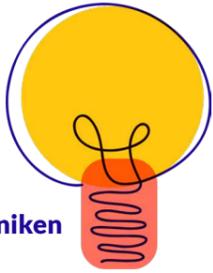
Wie fängt man überhaupt an, wenn man ein eigenes Start-up gründen will? Am besten mit einem unverbindlichen und kostenlosen **Erstgespräch**, welches du ganz einfach anfragen kannst! Dazu nehmen sich unsere Coaches eine Stunde Zeit, um mit dir über dich und deine Ideen zu reden und geben dir bereits ein erstes Feedback sowie weitere Anregungen. Wie du vielleicht beim Lesen schon festgestellt hast, ist Feedback einholen das A und O. Wer alleine im Keller vor sich hin tüfelt, wird möglicherweise feststellen müssen, dass es gar keinen Markt für das Produkt gibt oder gar jemand schneller war, die gleiche Idee zu etablieren.

Hack #8: Customer Jobs

Auch, wenn du zu 100% von deiner Idee überzeugt bist, solltest du zu Beginn nicht den Markt vergessen. Insbesondere die **Customer Jobs**, die sich um die Problemfelder einer Geschäftsidee drehen, sind essenziell für den nachhaltigen Erfolg eines Start-ups. Grundsätzlich geht man bei den Customer Jobs davon aus, dass ausgewählte Kundensegmente bestimmten Aufgaben bzw. Jobs im Alltag nachgehen. Anhand dieser Herausforderungen werden die Gains und Pains der potenziellen Kund:innen identifiziert und mittels Experimente überprüft, inwiefern das Wertversprechen der Idee mit den Kund:innenbedürfnissen übereinstimmt.

Hack #9: Positionierung nach Sales Canvas

Wie kommt ein entwickeltes Produkt an den Markt? Das **Sales Canvas** kann dabei behilflich sein, denn ähnlich wie das Business Model Canvas kennzeichnet es die wichtigsten Bestandteile einer erfolgreichen Vertriebsstrategie. Im Wesentlichen sollte man sich bei der strategischen Ausrichtung auf eine Nische fokussieren und anschließend in den Wettbewerb eindringen. In dieser Hinsicht ist Geduld der Schlüssel zum Erfolg, da sich über die Zeit herauskristallisiert, welchen Mehrwert das Produkt den Kund:innen bringt.



Hack #10: Kreativtechniken

Innovation und Kreativität gehen Hand in Hand, daher ist kreatives Denken im Gründungsprozess immer gefragt. Die folgenden **Kreativtechniken** können als Inspirationsmöglichkeiten für neue Ideen dienen:

- Das Wort »Inspiration« googlen. Bereits die Ergebnisse könnten die Kreativität ankurbeln.
- Bewegung hilft dabei, den Ideengenerator anzuschmeißen, da man den Gedanken freien Lauf lassen kann.
- Etwas Ungewohntes tun oder etwas Neues lernen hilft dem Gehirn, sich schon nach kürzester Zeit an die konstante Schaffung neuer Ideen zu gewöhnen.
- Die täglichen Gewohnheiten ändern. Selbst kleine Änderungen im Alltag können dabei helfen, alte Strukturen neu zu vernetzen.
- Lachen! Gute Laune setzt positive Energie frei und kann somit die Kreativität und optimistische Denkweisen fördern.
- Und zu guter Letzt: Nicht unter Druck setzen!



Hack #11: Erfolgreich verhandeln

Erfolgreiches Verhandeln wird früher oder später für jeden Gründer:in von Relevanz sein. Ein weitverbreitetes Verhandlungskonzept stellt das Harvard-Prinzip dar, welches drei Ziele anstrebt:

1. Jede Verhandlung sollte zu einer Übereinkunft kommen.
 2. Die Verhandlung sollte effektiv sein und sich auf die Kerninhalte fokussieren.
 3. Alle Parteien sollten nach der Verhandlung in einem besseren Verhältnis stehen als zuvor.
- Zudem lässt sich das Konzept auf fünf Prinzipien herunterbrechen, die aus einer Verhandlung ein beidseitig zufriedenstellendes Abkommen machen:

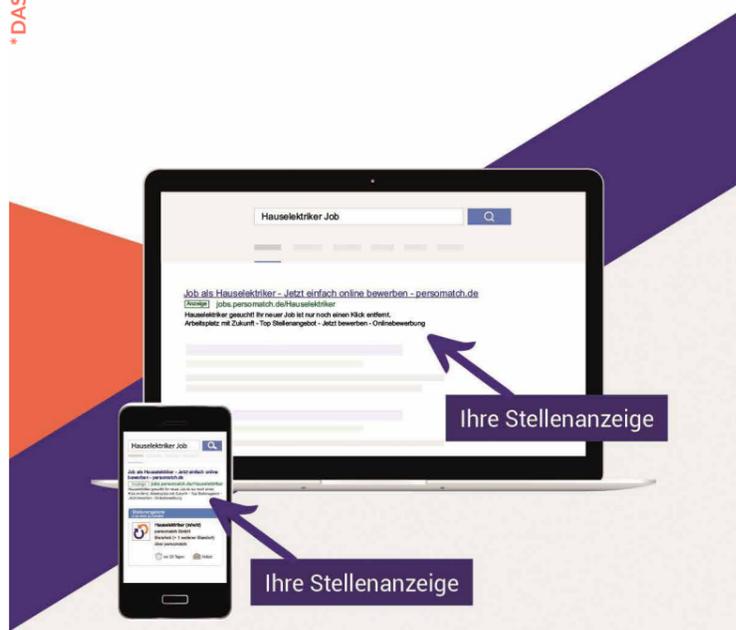
- Trenne den Menschen von der Sache,
- konzentriere dich auf deine eigene Position sowie das große Ganze,
- sei gut vorbereitet und stelle dich im Vorfeld auf verschiedene Abläufe ein,
- überlege dir neutrale Kriterien, die dir bei der Bewertung der Verhandlung helfen und
- triff Entscheidungen.

Merke: Eine gute Vorbereitung sorgt für einen positiven Verlauf des Austauschs, sodass man letztendlich zufrieden aus der Verhandlung herausgehen kann.

*DAS ESC.OWL VERNETZT START-UPS!



Einfach entspannt
Bewerbungen erhalten!



 IN WENIGEN MINUTEN ONLINE	70 Millionen SUCHANFRAGEN PRO MONAT	 KEINE STREU- VERLUSTE
 DER ERFOLG IST MESSBAR	 STELLENANZEIGEN BEIM MARKTFÜHRER	

www.persomatch.de

persomatch GmbH | Am Lenkwerk 9 | 33609 Bielefeld
info@persomatch.de | +49 521 448 1399-0

10 gute Gründe für's Gründen

Gründen oder nicht Gründen, das ist hier die Frage! Da du dieses Magazin in den Händen hältst, hast du bestimmt schon das eine oder andere Mal über die Gründung eines Start-ups nachgedacht oder bist zumindest an diesem Thema interessiert. Um dir die Entscheidung einfacher zu machen, haben wir dir 10 gute Gründe für's Gründen zusammengestellt. Vielleicht überzeugen dich die Argumente, deine Idee endlich umzusetzen.

VON YELDA YILDIZ

1 Gründen bringt Freiheit und Unabhängigkeit

Als Gründer:in triffst du sämtliche Entscheidungen eigenständig und bestimmst selbst, was du machst, wann du es machst und vor allem wie du es machst. Diese unternehmerische und persönliche Freiheit bietet dir nur die Gründung.

2 Gründer:innen verwirklichen ihre Ideen und Visionen

Gründen bedeutet viel mehr als in einem eigenen Unternehmen zu arbeiten: Es gibt dir die Chance, deine Kreativität einzusetzen und deinen Traum zu leben. Nur du entscheidest, wie deine Idee realisiert wird und wie sich deine Visionen ausgestalten lassen.

3 Gründer:innen gehen ihren Leidenschaften nach

Gründer:innen gehen maßgeblich motivierter an die Arbeit, da sie jeden Tag etwas tun, das ihnen Freude bereitet. Und genau das macht die Gründung aus: Die Möglichkeit, deine Leidenschaft im Beruf aufleben zu lassen.

4 Gründen ist ein spannendes Abenteuer

Niemand hat gesagt, dass Gründen einfach ist. Doch trotz oder gerade aufgrund der vielen Hochs und Tiefs sammelst du eine Menge wertvoller Erfahrungen und stellst dich den unterschiedlichsten Herausforderungen. Kaum ein anderer Berufsweg bietet dir vergleichbare Erfolgserlebnisse und erfüllt dich mit so viel Stolz und Anerkennung wie die Gründung.

5 Gründen schafft sozialen und wirtschaftlichen Mehrwert

Die Wirtschaft ankurbeln, Arbeitsplätze schaffen, Innovationen vorantreiben, sich sozial und ökologisch engagieren: All dies kannst du mit deiner Gründung bewirken. Als Gründer:in leistest du einen bedeutenden Beitrag für die Wirtschaft und verleihst deiner Tätigkeit gleichzeitig einen tieferen Sinn, indem du einen Mehrwert für die Gesellschaft schaffst.

6 Gründen bringt zeitliche Flexibilität

Wenn du gründest, entscheidest du selbst, wie du deine Zeit einteilst. So kannst du deinen Arbeitsalltag flexibel gestalten und auch mit deinem Studium, deiner Vollzeitstellung oder jeglichen weiteren Verpflichtungen optimal vereinbaren.

7 Gründen kann finanzielle Anreize setzen

Auch wenn ein höheres Einkommen nicht unbedingt ein ausschlaggebendes Argument für die Gründung ist, kannst du als erfolgreiche Gründer:in finanzielle Unabhängigkeit erreichen. Gleichzeitig kann dir dein Start-up zusätzliche Sicherheit bieten und sogar als Altersvorsorge dienen.

8 Gründen bedeutet lebenslanges Lernen

Im Gründungsprozess wirst du früher oder später Aufgaben selbst übernehmen müssen und dadurch laufend neue Fähigkeiten erwerben. So wirst du zum/zur Spezialist:in deines Gebiets und zugleich zum Allroundtalent, das die verschiedensten Probleme bewältigen kann.

9 Gründer:innen sind ihr:e eigene:r Chef:in

Gründen und Selbstbestimmung gehen Hand in Hand. Als Gründer:in bestimmst du also weisungsunabhängig über dein berufliches Handeln und entscheidest selbst, was richtig für dich und dein Start-up ist.

10 Gründer:innen erfahren von jeder Seite Unterstützung

Da es viele gute Gründe für's Gründen gibt, werden Gründer:innen und Gründungsinteressierte besonders stark gefördert. Egal ob staatliche Förderprogramme, Mentoring- und Coachingangebote, Gründungswettbewerbe oder auch Zuschüsse: Als Gründer:in hast du Zugang zu einem breiten Spektrum an Unterstützungsangeboten.

Eine Auswahl regionaler, überregionaler und internationaler Start-up Wettbewerbe

VON CAROLA PENSE

OWL-weite Wettbewerbe

Businessplan-Wettbewerb startklar.OWL

Wettbewerb der OWL GmbH für Gründungsideen aller Branchen. 25.000 Euro gesamt
www.ostwestfalenlippe.de/projekte/startklar-businessplanwettbewerb/

CALL FOR IDEAS

OWL-weiter Ideenwettbewerb der garage33 in Kooperation mit der VerbundVolksbank OWL und dem CFE der FH Bielefeld. 3.000 Euro gesamt
www.tecup.de/call-for-ideas/

NRW-weite Wettbewerbe

Gründerpreis NRW

Der Gründerpreis des Wirtschaftsministeriums NRW und der NRW.Bank richtet sich an kleine und mittlere, eigenständige Unternehmen und Freiberufler. 60.000 Euro gesamt
www.gruenden.nrw/gruenderpreis-nrw

KUER Gründungswettbewerb für junge Unternehmen der Umweltwirtschaft

Wettbewerb für die Zukunftsbranchen Klima, Umwelt, Energieeffizienz und Ressourcenschonung (KUER). 15.000 Euro gesamt
www.kuer.nrw/kuer-businessplan-wettbewerb/

Bundesweite Wettbewerbe

KfW Award Gründen

Aus jedem Bundesland wird ein:e Landesieger:in prämiert. Die 16 Sieger:innen konkurrieren anschließend auch um den Bundessieg. Bis zu 10.000 Euro
www.kfw.de/KfW-Konzern/Foerderungstrag-und-Geschichte/KfW-Awards/

AXOLOTL Businessplan Wettbewerb

Unterstützung für innovative Gründungen in der Medizin- und Gesundheitswirtschaft. 9.000 Euro gesamt
www.axolotl-med.de

start2grow

Bundesweiter Businessplanwettbewerb der Wirtschaftsförderung Dortmund. Teilnehmen können alle, die eine Idee für ein innovatives Produkt oder eine innovative Dienstleistung mit hohem Marktpotenzial haben. 70.000 Euro gesamt
www.wirtschaftsfoerderung-dortmund.de/gruendung/start2grow/

IDEE-Förderpreis

Der Darboven IDEE-Förderpreis richtet sich an junge Unternehmerinnen und Existenzgründerinnen. 65.000 Euro gesamt
www.darboven.com/de-de/verantwortung/idee-forderpreis

Internationale Wettbewerbe

EU-Preis für weibliche Innovatoren

Teilnahmeberechtigt sind Frauen aus einem Mitgliedsstaat der Europäischen Union. 350.000 Euro gesamt
eic.ec.europa.eu/eic-funding-opportunities/eic-prizes/eu-prize-women-innovators_en

EIT Digital Challenge

Für Tech Start-ups, die bereits auf dem Markt sind und international expandieren möchten. 100.000 Euro Hauptpreis
www.eitdigital.eu/challenge/

Cartier Women's Initiative Award

Internationaler Businessplan-Wettbewerb für Unternehmerinnen im ersten bis fünften Jahr ihrer Startphase. Bis zu 100.000 US Dollar
www.cartierwomensinitiative.com

<https://www.existenzgruender.de/DE/Service/Beratung-Adressen/Linksammlung/Gruenderwettbewerbe/inhalt.html>
und jeweilige Website

Zwischen Bart-Öl, Mate-Tee und Krücken

Ein Morgen im Leben des jungen Start-ups steets.

TEXT STEETS.



Foto (steets.): Die Gründer Phil Janßen, Thorben Engel und Philipp Battisti (v. l.).

Schon beim Betreten des Büros des jungen Paderborner Start-ups wird deutlich, dass die drei Gründer, Thorben Engel, Philipp Battisti und Phil Janßen, nicht unterschiedlicher sein könnten – dennoch sind sie wie füreinander geschaffen. Ihr gemeinsamer Wunsch ist es, den Alltag mobilitätseingeschränkter Menschen zu verbessern.

Es ist Montag, der 09.08.2021 | 10:44 Uhr – Schauplatz ist das Büro des Start-ups steets: Während Biomedizintechnikstudent Thorben an seinem höhenverstellbaren Schreibtisch steht (aktuelle Tischhöhe: 167 cm) und an seinem Laptop den zuvor besprochenen Prototyp überarbeitet, liegt der angehende Wirtschaftsingenieur Philipp zurückgelehnt in seinem Schreibtischstuhl, mit seinen bunten Donut-Socken auf dem Tisch (aktuelle Tischhöhe: 63 cm), kraut seinen Bart und führt ein Telefonat mit einer Patentkanzlei aus Dortmund. Vor Kopf – vor der 104 cm hohen Schreibtischdifferenz – sitzt Mediendesigner Phil. Er wippt langsam zur Musik, die trotz seiner Kopfhörer dumpf wahrzunehmen ist, fügt eine erstellte Illustration einem Pitch Deck hinzu und genießt hörbar den letzten Schluck seiner Mate. Das dreiköpfige Start-up-Team steets. zeichnet sich durch seine interdisziplinäre Zusammensetzung aus und konnte sich in der Vergangenheit bereits bei sowohl Förder- als auch Kreativwettbewerben behaupten – sie verfügen über technisches, wirtschaftliches sowie kreatives Fachwissen und verfolgen zielstrebig ihren Wunsch, die Lebensqualität und Selbstständigkeit mobilitätseingeschränkter

ter Personen zu verbessern. Zu diesem Zweck entwickeln die Gründer ein patentiertes Zusatzmodul für Unterarmgehstützen, umgangssprachlich Krücken, welches sich innerhalb weniger Minuten an jede handelsübliche Unterarmgehstütze befestigen lässt. Mit Hilfe des Zusatzmoduls von steets. lässt sich die Gehhilfe mit nur einer Handbewegung frei im Raum abstellen. Das umständliche Anlehnen der Stützen an Tischkanten oder Wänden wird dadurch abgelöst. Somit ist das lästige Umkippen ein klarer »Fall« von gestern. Im Rahmen der Entwicklung setzten die drei Gründer auf den Einsatz von Rapid Prototyping. Nicht weit ihrer Schreibtische steht ihr eigener 3D-Drucker, welcher rund um die Uhr läuft, um neue Ideen zu testen und zu validieren, bevor sie in einen professionellen Prototyp umgesetzt werden. Neben dem 3D-Drucker sind unzählige Krücken-Füße und -rohre aufgestellt, die in den letzten Monaten gesammelt wurden. Bei jedem neuen Prototyp werden die Einzelteile der Krücken genutzt, um die Passgenauigkeit und Optik des Produktes zu bewerten – dabei darf eine Tasse Kaffee aus der eigenen Hipster-Siebträgermaschine nicht fehlen. Neben einem großen Whiteboard mit zahlreichen Terminen wartet ein großes Corporate Identity-Plakat das Büro nicht nur auf, sondern sorgt ebenfalls dafür, dass die Gründer nicht vergessen, was das Ziel ihres Start-ups ist – den Alltag mobilitätseingeschränkter Personen zu erleichtern.

Weitere Infos unter: www.steets-innovation.de

»Habt keine Angst zu scheitern. Kleinere und auch größere Rückschläge gehören auf dem Weg zum Erfolg einfach dazu.«

TEXT TRISTAN NIEWÖHNER

»Ich bin gescheitert.« Dieser Satz kommt einem sicher nicht leicht über die Lippen. Trotzdem ist es manchmal notwendig und sogar heilsam, ihn auszusprechen und deshalb möchte ich heute die Geschichte meiner ersten Unternehmensgründung mit euch teilen, die – Vorsicht, Spoiler-Warnung – kein Happy End hatte.

Schon in jungen Jahren haben mich Unternehmensgründungen fasziniert. Ich habe viel dazu gelesen, mich intensiv damit beschäftigt und immer davon geträumt, selbst eines Tages Unternehmer zu werden, lange bevor es die vielen Gründungsinitiativen gab, wie z.B. die garage33. Nach meinem BWL-Studium an der Universität Paderborn habe ich zunächst ein Trainee-Programm in einem Konzern absolviert. Das hat mir zwar gut gefallen, mein Wunsch, ein eigenes Unternehmen zu gründen, wurde aber immer stärker, so dass ich schließlich nach Beendigung des Trainee-Programms meine feste Stelle gekündigt habe. Parallel dazu hatte ich mit ein paar Freunden von der Uni Paderborn ein kleines Start-up gegründet. Nun sah ich mich an dem Punkt zu entscheiden, welche Richtung ich beruflich einschlagen wollte. Diese Entscheidung habe ich mir nicht leicht gemacht und ich habe lange mit mir gerungen. Ich war davon überzeugt, dass wir zur Entwicklung des Start-ups jemanden aus dem Team brauchen, der sich Vollzeit der Arbeit widmen könnte, habe mir einen Ruck gegeben und bin ins kalte Wasser gesprungen.

Unser Start-up hatte sich zum Ziel gesetzt, eine Online-Shop-Lösung für die Liefergastronomie zu entwickeln. Im Gegensatz zu den großen Portalen, wie z.B. Lieferheld, Lieferando oder pizza.de, die damals bereits recht stark vertreten waren, wollten wir jedem Betrieb einen eigenen Online-Shop unter einer eigenen Domain ermöglichen. Die Gastronomen sahen sich auf der einen Seite aufgrund der steigenden Präferenz der Kunden für Online-Bestellungen gezwungen, in den großen Portalen vertreten zu sein. Auf der anderen Seite hatten sie dort unter der z.T. relativ hohen umsatzabhängigen Provision zu leiden und waren frustriert. Mit unserer Shop-Lösung wollten wir eine faire und kostengünstigere Alternative dazu schaffen.

Wir sind mit großem Optimismus und Enthusiasmus in unser Vorhaben gestartet. Bestimmt würden wir in ein paar Jahren die nächsten Bill Gates oder Steve Jobs sein. Die

Realität holte uns allerdings schnell ein. Unser Team war sehr Software-Entwickler-lastig und das Shop-System, das wir einsetzen wollten, war eine sehr komplizierte Eigenentwicklung. Wir verloren uns in technischen Details, was uns letztendlich viel Zeit gekostet hat. Auf der anderen Seite konnten wir im Vertrieb auch nicht die Schlagzahl erreichen, die wir benötigt hätten, um eine ausreichende Kundenbasis zu schaffen. Auch wenn wir ein vorhandenes und den Kunden wohlbekanntes Problem adressierten, erfordert es doch einiges an Zeit und man muss viele Kundenkontakte haben, um zu verkaufen.

Bestimmt würden wir in ein paar Jahren die nächsten Bill Gates oder Steve Jobs sein. Die Realität holte uns allerdings schnell ein.

Langsam, aber sicher ließ die Motivation im Team nach und der Zusammenhalt bröckelte. Die Software-Entwicklung warf dem Vertrieb vor, nicht genug zu verkaufen und der Vertrieb behauptete, eine so schlechte Software könne man auch gar nicht verkaufen. Erschwerend kam hinzu, dass wir aufgrund der geringen Umsätze zu keinem Zeitpunkt in der Lage waren, auch nur ansatzweise so etwas wie Gehälter zu zahlen. Wir mussten alle kontinuierlich privates Geld in die Firma stecken. Das kann man sicherlich mal – natürlich in Abhängigkeit von der persönlichen Lebenssituation – eine gewisse Zeit lang durchhalten, wenn man für eine Sache brennt. Aber in unserem Fall fehlte beides, Geld und Motivation. Und als schließlich das erste Gründungsmitglied das Team verließ, stand für uns der Entschluss fest, unser Unternehmen, nach etwa einem Dreivierteljahr, aufzugeben.

Diesen Entschluss zu fassen, war gar nicht so einfach. Auf der einen Seite will man hartnäckig sein und nicht aufgeben. Man klammert sich an kleine positive Nachrichten wie an einen Strohhalm. Außerdem treibt einen die Hoffnung auf eine Besserung der Lage immer weiter an. Vielleicht verliert man in diesen Momenten auch den klaren objektiven Blick auf die Situation und ist nicht in der Lage, eine rationale Entscheidung zu treffen.

Sich einzugestehen, »Ich bin gescheitert«, war in dem Moment natürlich ungeheuer schwer. Allen Freunden und Familienmitgliedern hatte man von seinem Vorhaben und seinem Optimismus berichtet, nun musste man zugeben, dass es nicht geklappt hatte. In dem Moment war ich sehr niedergeschlagen, das gebe ich zu. Unser Start-up war gescheitert, wir hatten endlose Arbeitsstunden und auch Geld umsonst aufgewendet, man könnte sogar sagen verschwendet.

Im Nachhinein würde ich es trotzdem als eine der bisher besten Entscheidungen meines Lebens bezeichnen, meinen festen Job für ein hoffnungsloses Start-up aufzugeben zu haben. Es geht mir nicht darum, mein Scheitern zu beschönigen. Ich bin gescheitert und ich habe auch sicherlich vermeidbare Fehler gemacht. Wäre ich damals schlauer gewesen und hätte ich bessere Entscheidungen getroffen, hätte es vielleicht funktioniert.

Aber trotz der Probleme und der verlorenen Zeit habe ich enorm viel dadurch lernen können: Die Wichtigkeit des Vertriebs, den Pragmatismus bei der Produktentwicklung und ganz besonders, wie sich eine Team-Dynamik gerade in schwierigen Situationen entwickelt und wie man gegensteuern kann. Ich habe viele tolle Menschen in dieser Zeit kennengelernt, was wiederum die Grundsteine für meine nächsten Schritte, sowohl im Gründungscoaching als auch bei meinen eigenen Gründungen, gelegt hat. Vor allem habe ich ein besseres Gefühl dafür bekommen, wann ich mir eingestehe, »ich bin gescheitert« bzw. wie lange ich an etwas festhalte, bevor ich vielleicht etwas anderes probiere.

Ich habe die Geschichte meines Scheiterns schon oft vorgetragen, z.B. auf der allerersten Fuckup Night OWL, die ich seitdem gemeinsam mit Eyüp Aramaz organisiere.

Eines möchte ich euch vor allem mit auf den Weg geben: Habt keine Angst zu scheitern. Kleinere und auch größere Rückschläge gehören auf dem Weg zum Erfolg einfach dazu. Man muss lernen, damit umzugehen. Viel schlimmer als zu scheitern wäre es, es gar nicht erst zu versuchen.

Fuckup Night OWL

Gemeinsam mit dem Start-up-Unternehmer Eyüp Aramaz aus OWL organisiere ich die Fuckup Nights OWL. Mit den Fuckup Nights OWL stellen wir eine Plattform zur Verfügung, bei der Unternehmer:innen von ihren kleinen und großen Fehlern und Katastrophen berichten, um uns die Angst vor dem Scheitern zu nehmen und uns Mut zu machen, nach dem Fall wieder aufzustehen.

Über Erfolge spricht man gerne – über ihr Scheitern reden nur wenige. Anders bei den Fuckup Nights OWL: Hier berichten Menschen regelmäßig über ihre Niederlagen und was sie daraus gelernt haben.

Wir wollen einen positiven Blick auf Rückschläge werfen. Scheitern ist keine Schande, sondern birgt neue Chancen. Das heißt für uns jedoch nicht, das Scheitern generell zu glorifizieren. Unsere Intention ist es, den Misserfolg zu entstigmatisieren und als etwas Normales anzusehen.

Die Fuckup Nights können helfen, den gesellschaftlichen Blick auf fehlgeschlagene Projekte zu verändern. Gleichzeitig können sie Gründer:innen und Gründungsinteressierten vermitteln, welche Fehler unbedingt vermieden werden sollten. Wir haben schon über 10 Fuckup Nights OWL durchgeführt und freuen uns, euch weiter inspirieren und die Angst vor dem Scheitern nehmen zu können!



TRISTAN NIEWÖHNER

Tristan Niewöhner ist von klein auf vom Unternehmertum fasziniert. Inspiriert durch seinen Großvater, den Gründer des Landmaschinenherstellers Wühlmaus, beschäftigt er sich mit Unternehmensgründungen aus allen möglichen Perspektiven. Nach seinem Studium in Paderborn, Peking und Normal (Illinois) hat er selbst mehrere Start-ups gegründet. Außerdem war er für TecUP (Universität Paderborn) und die Founders Foundation (Bertelsmann Stiftung) in der Gründungsförderung tätig. Er ist Mitorganisator der Fuckup Nights OWL, bei denen Gründer:innen ganz offen von gescheiterten Projekten berichten. Aktuell ist er Gründer und Geschäftsführer der persomatch GmbH. Als Autor des Buches »Founders Heroes« (siehe Buchtipps) inspiriert er andere zur Gründung, indem er Start-ups mit der Heldenreise vergleicht.

Wie wird man zum Studentpreneur?

Lucas Josefiak erklärt, wie sein Studium ihm den Weg in die Gründung geebnet hat

INTERVIEW YELDA YILDIZ



Foto (TecUP, Max Zdunek): Lucas Josefiak, Mitgründer von widgetbook

Lucas, du bist schon während deines Studiums deinem Interesse an Start-ups nachgegangen, indem du deinen Studienschwerpunkt auf den Bereich Entrepreneurship gelegt hast. Wieso hat dich dieses Thema von Anfang an interessiert?

Grundsätzlich hat mich der Gedanke, mein eigenes Unternehmen gründen zu können, schon ziemlich lange fasziniert. Vor und während meines Studiums habe ich einige Praktika gemacht und dabei hat sich immer dasselbe Problem ergeben: Man war nicht sonderlich qualifiziert und konnte dementsprechend kaum spannende Aufgaben oder Verantwortung übernehmen. Aber wenn man ein Start-up gründet, ist man sein eigener Chef. Man bestimmt selbst, was man machen möchte und erhält Einblicke in die unterschiedlich-

ten Aufgabengebiete. Ich war auch nie der Typ, der einen spezifischen Themenbereich verfolgen wollte, sondern hatte einfach Lust an vielen Dingen. Genau das kann man mit der Gründung seines eigenen Unternehmens gut vereinbaren. Ein weiterer Punkt für die Entscheidung zur Selbstständigkeit waren die ersten beiden Semester an der Uni. Im International Business Studium sind diese ganz klar vorgegeben und weniger spannend, da man sehr theoretische Module wie Mathe oder Statistik belegt. Ich habe schnell gemerkt, dass ich irgendetwas Praxisorientiertes im Studium machen oder etwas anderes studieren muss. Glücklicherweise bin ich dann über die Module von Prof. Dr. Rüdiger Kabst gestolpert, die sehr praxisnah waren. Ich habe sofort gemerkt, dass das etwas ist, das ich mir tatsächlich vorstellen kann und habe danach jedes Semester Module seines Lehrstuhls belegt.

Welche theoretischen Kenntnisse und Methoden aus den Modulen haben dir bei der Gründung von Firecrown – jetzt widgetbook – besonders geholfen?

Tatsächlich hat uns die Lean Startup Methodik sehr stark beeinflusst. Lean Startup beschreibt eine beliebte Methodik, um eine Geschäftsidee durch kundenzentriertes Testen zu validieren. Im vierten Semester hatte ich das Modul »Innovation im Mittelstand«, in dem man zusammen mit Unternehmen Praxisprojekte durchführt und potenziell ausgründen kann. Diese haben sich eben sehr stark an der Lean Startup Methodik orientiert. Ich hatte das Glück, dass ich an so einem Praxisprojekt teilhaben durfte und war dann über ein Jahr in einem Projekt bei GEA involviert. In meinem eigenen Start-up versuche ich gerade diesen Prozess an meine Mitgründer weiterzuvermitteln und wir orientieren uns allgemein auch sehr stark an der Methodik.

Und wie hast du die gewonnene Expertise konkret anwenden können?

In Bezug auf die Lean Startup Methodik organisieren wir uns so, dass wir anfangs Hypothesen zu unterschiedlichen Bereichen aufstellen. Ganz konkret haben wir beispielsweise die Hypothese aufgestellt, dass unsere Software intuitiv bedienbar ist. Dann haben wir überlegt, wie wir diese Hypothese

validieren können und dazu einen Minimum Viable Product-Test durchgeführt. Wir ließen einen bereits entwickelten Teilbereich unserer Software von potenziellen Kunden testen und befragten sie nach ihrer Meinung zur intuitiven Bedienbarkeit der Software. Und tatsächlich: Wir konnten die Hypothese validieren. Und genau so gehen wir permanent für unterschiedliche Fragestellungen vor.

Du bist in der garage33 nicht nur als Gründer vertreten, sondern unterstützt als wissenschaftliche Hilfskraft auch das Corporate Entrepreneurship-Team. Konntest du diese Erfahrung im Gründungsprozess einsetzen? Wenn ja, inwiefern?

Es hat tatsächlich sehr geholfen, schon in der garage33 zu sein. Mein Aufgabenbereich im Corporate-Team besteht größtenteils aus der Konzeptionierung neuer Formate, um Studierenden und Unternehmen die Lean Startup Methodik näherzubringen. Dadurch konnte ich mich stark mit der Literatur auseinandersetzen und diese anwenden. Wenn man häufiger Workshops hält, wird man auch deutlich trittsicherer, da man viele Best Practices kennt und weiß, welche Tools funktionieren und welche eher weniger. Auch die Kontakte zu den Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern der garage33 haben sich als wertvoll erwiesen. So war mir zum Beispiel schnell klar, an welche Gründungscoaches ich mich wenden kann, wenn ich selbst gründen möchte. Ich konnte diese dann auf dem kurzen Dienstweg anfragen und musste nicht erst herausfinden, wer als Ansprechpartner dient.

Haben sich bei der Entwicklung von widgetbook dennoch Hindernisse oder Schwierigkeiten ergeben, mit denen du vorher nicht gerechnet hast?

Ich hätte nicht gedacht, dass es so schwierig und zeitaufwändig ist, Anträge für Fördermittel zu schreiben. Man geht da ein bisschen blauäugig dran und denkt sich, dass man innerhalb von zwei Monaten den perfekten Businessplan geschrieben hat und dann Gelder bekommt. Wir haben uns auf ein EXIST-Gründerstipendium beworben und waren uns eigentlich ziemlich sicher, dass das Ganze durchgehen würde, da die Coaches uns gute Chancen attestiert hatten. Leider wurden wir in der ersten Runde abgelehnt, können unseren Antrag aber zum Glück nachbessern. Grundsätzlich bin ich davon ausgegangen, dass das Schreiben von Anträgen schneller geht und man sich dann auch wieder auf die Produkt- und Projektentwicklung konzentrieren kann.

Viele Studierende träumen davon, schon während des Studiums ein eigenes Start-up zu gründen. Du hast genau das gemacht. Gibt es etwas, das du angehenden Gründer:innen mit auf den Weg geben möchtest?

Was ich definitiv empfehle, ist das Modul, von dem ich zu Beginn gesprochen habe, weil es mir damals unheimlich geholfen hat. Für Bachelorstudierende heißt es »Innovation im Mittelstand« und für Masterstudierende »Corporate Entrepreneurship«. Ich hatte schon vorher den Gedanken gefasst, ein eigenes Unternehmen zu gründen. Aber wie das letztendlich funktioniert, lernt man nur in der Praxis. Das Tolle an dem Modul ist, dass du die Chance hast eine Idee zu entwickeln und im besten Fall zusammen mit einem Unternehmen weiterzuverfolgen. Du bekommst während der ganzen Zeit schon Geld und kannst dein Studium mit etwas finanzieren, das dich wirklich weiterbringt und gleichzeitig erste Gründungserfahrungen sammeln. Ebenfalls bekommst du verstärkt die Lean Startup Methodik vermittelt, was auf jeden Fall viel wert ist. Außerdem kann es spannend sein, einfach mal zu gucken, ob man im Freundes- oder Bekanntenkreis Leute findet, die ähnlich ticken und ähnliche Interessen haben. Wenn diese sich auch für die Unternehmensgründung begeistern, kann man sich häufiger mit ihnen zusammensetzen und sich über Ideen austauschen. Bei mir war es öfter der Fall, dass ich mit Freunden zusammengesessen habe und wir wild gesponnen haben, was man so machen könnte. Achtzig Prozent davon ist meistens völliger Schwachsinn, aber vielleicht ist ja die eine oder andere coole Idee dabei.

Vielen Dank für das spannende Interview, Lucas! Wir wünschen dir und deinem Start-up weiterhin viel Erfolg.

Hinweis: Das Interview wurde im Mai 2021 geführt und enthält Szenarien, die in der Vergangenheit liegen.

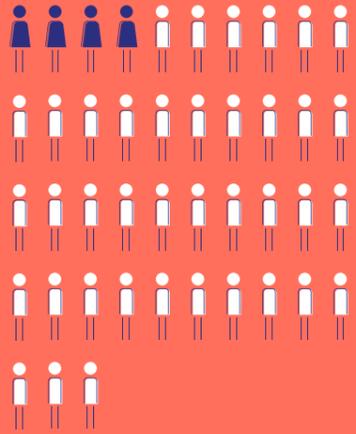
LUKAS JOSEFIK

Lucas Josefiak ist einer der drei Gründer von »widgetbook« (ehemals Firecrown). Die Gründer möchten mit ihrer Low-Code-Plattform die Entwicklung benutzerdefinierter Apps beschleunigen. Seit Frühjahr 2021 sind sie Teil des Gründungsökosystems der garage33 und seit August 2021 im Förderprogramm EXIST-Gründerstipendium des Bundesministeriums für Wirtschaft und Energie des Europäischen Sozialfonds (ESF). Während seines Bachelorstudiums in International Business Studies an der Universität Paderborn konnte Lucas schon erste Gründungserfahrungen sammeln und ist heute für die Geschäftsentwicklung und Administration bei widgetbook zuständig.



Foto (TecUP, Max Zdunek)

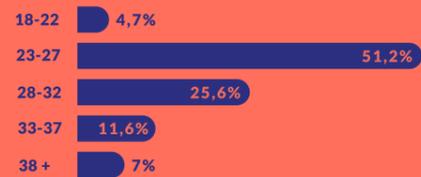
Umfrage



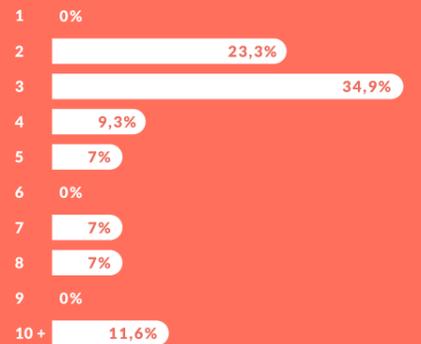
Gründer:innen Umfrage zum Thema Homeoffice

Überall ist von »Remote Work« die Rede – oft mit Begeisterung, manchmal aber auch mit Skepsis. Ein Hinterherhinken der Digitalisierung, fehlende Führung der Mitarbeiter:innen, mangelnde Kommunikation... Das sind nur einige Argumente der Skeptiker:innen in teilweise harschen Diskussionen. Der einen oder dem anderen gelingt der organisierte Arbeitstag zu Hause, während der oder die nächste sich in fehlenden Strukturen verhäddert und mitunter in Prokrastination zu versinken droht. Häufig tauchen Fragen auf wie »Wie schaffe ich mir eine Routine?«, »Wie gelingt die Einarbeitung neuer Mitarbeiter:innen?« oder »Wie kann ein reger Informationsfluss sowohl teamintern als auch zwischen den Teams gut funktionieren?« Wir wollten daher von unseren Gründerinnen und Gründern wissen, ob Remote Work für sie überhaupt eine neue Herausforderung darstellt. Schließlich sagt man jungen Gründer:innen und innovativen Teams doch immer nach, in Sachen Digitalisierung und agiles Arbeiten ganz weit vorne mitzumischen. Welche Chancen und Risiken sehen sie auch mit Blick auf die Zeit nach der Pandemie?

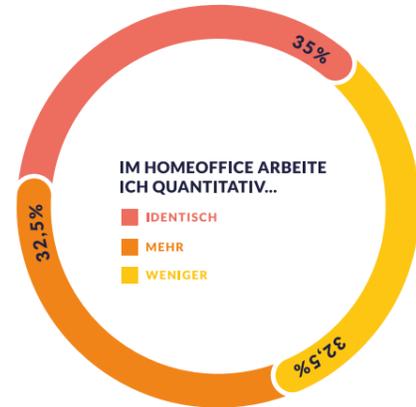
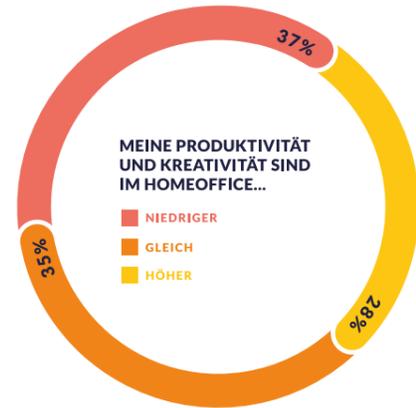
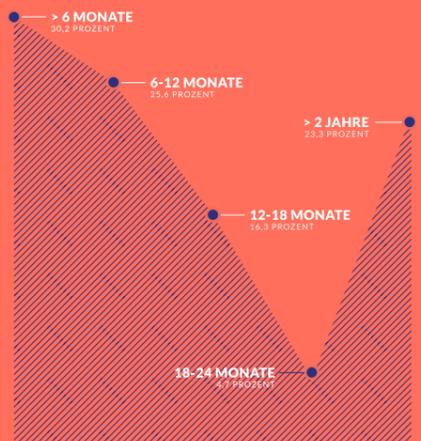
Altersgruppe der Teammitglieder



Größe der befragten Teams

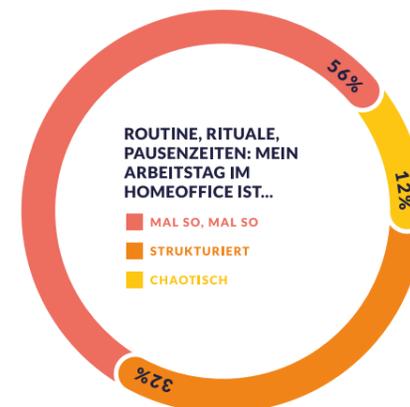
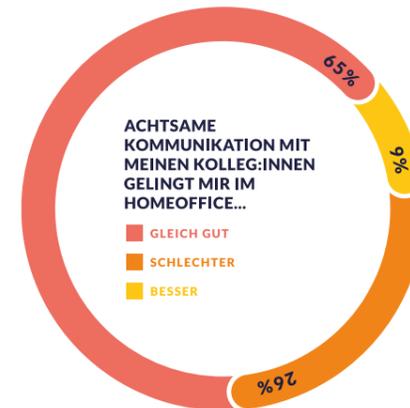


Alter der Start-ups



Homeoffice hat geholfen zu wachsen.

MERLIN ROTH
Akubu



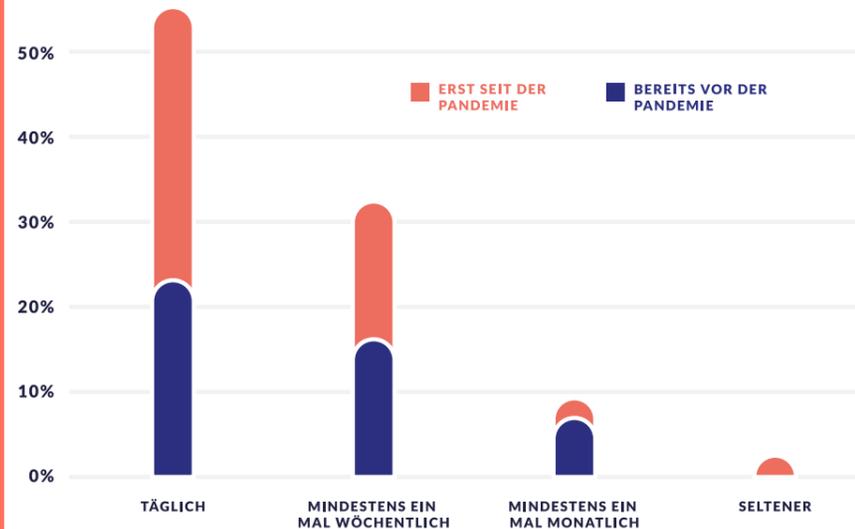
Homeoffice bietet uns die Möglichkeit nicht nur von »Zuhause« aus zu arbeiten, sondern von überall auf der Welt. So bleiben wir stets fokussiert und produktiv.

JEROME FATH
SaasMetrix

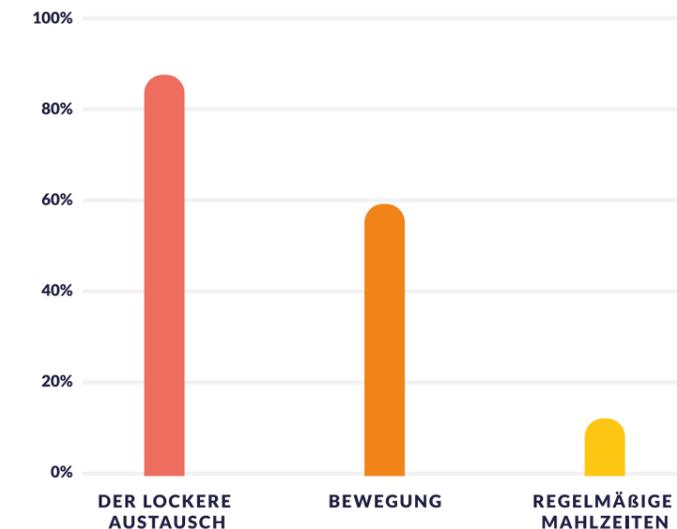
ENTWEDER...



WIE HÄUFIG ARBEITEST DU IM HOMEOFFICE?



WAS FEHLT DIR IM ALLTAG WÄHREND DES HOMEOFFICE?



Statt MS Teams oder Zoom, Jitsi und Nextcloud!

FELIX STAHL
Data Awareness & Security



Bücher Tipps



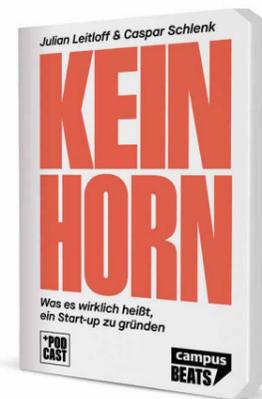
© Carl Hanser Verlag GmbH & Co. KG, München

Der Blaue Ozean als Strategie: Wie man neue Märkte schafft, wo es keine Konkurrenz gibt
W. Chan Kim, Renée Mauborgne

Carl Hanser Verlag, München
www.hanser.de
270 Seiten, Hardcover
ISBN 978-3-446-44676-2
24,99 Euro

Du fischst mit deinem Unternehmen in einem roten Ozean voller Konkurrenz? Mit diesem Buch wird dir gezeigt, wie du umdenken kannst und einen blauen, neuen Markt erschließt. Große Unternehmen wie der dänische Insulinhersteller Novo Nordisk haben sich die blaue Ozean Strategie zu Nutzen gemacht. Statt sich wie alle anderen Unternehmen auf die Ärzt:innen als Abnehmer:innen von Insulin für Diabetiker zu konzentrieren, fokussierte sich Novo Nordisk auf Patient:innen. Es wurde klar, dass das Verabreichen von Insulin für die Patient:innen höchst unangenehm ist, insbesondere in der Öffentlichkeit. So entwickelte Novo Nordisk den »NovoPen«, eine Art Füllfederhalter mit einer Wochenration Insulin und bot so die erste, benutzerfreundliche Lösung für Diabetiker:innen. Novo Nordisk ist auch heute noch Weltmarktführer in der Diabetes-Care. Mit vielen Praxisbeispielen, verschiedenen Denkanstößen und unglaublicher Inspiration schafft es dieses Buch aus unserer Sicht, Menschen zum Umdenken anzuregen und so großartige, neue Märkte, Produkte und Geschäftsfelder zu erschließen.

LISA

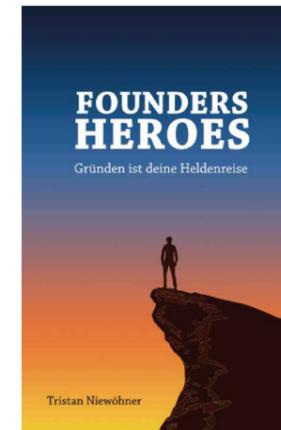


Keinhorn. Was es wirklich heißt, ein Start-up zu gründen
Julian Leitloff, Caspar Tobias Schlenk

Campus Beats, Frankfurt
www.campus.de
295 Seiten, kartoniert
ISBN 978-3-5935-1254-9
22 Euro

Aus der Garage zu einem Unicorn und maximale eine Krise bis zum Exit: So oder so ähnlich lauten viele Erfolgsgeschichten über Start-ups. Dass der Weg zum Erfolg aber auch beschwerlich und frustrierend, durch Ängste, Zweifel und mehr als nur eine Niederlage geprägt sein kann, wird oftmals ausgelassen. Vermutlich wird jeder Gründer:in zumindest schon einmal mit dem Gedanken gespielt haben, einfach alles hinzuschmeißen. In der Regel gelingt es eben nicht auf Anhieb, eine innovative und kommerziell erfolgreiche Idee zu haben. Julian Leitloff erzählt dem Journalisten Caspar Schlenk vom harten Alltag, ein Start-up großzuziehen, von menschlichen Querelen und geplatzten Deals. Das Buch räumt mit Illusionen auf und macht dennoch Mut, den eigenen Träumen zu folgen, auch wenn dafür ungebrochener Enthusiasmus, Lust etwas anzupacken und ein kühler Kopf die Grundvoraussetzungen sind. Willkommen in der ungeschönten, aber lohnenswerten Realität!

LENA



Founders Heroes: Gründen ist deine Heldenreise
Tristan Niewöhner

Innoverve GmbH, Gütersloh
www.founders-heroes.de
119 Seiten, kartoniert
ISBN 978-3-00-067033-6
10,99 Euro

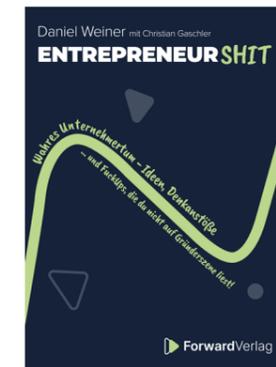
Tristan Niewöhner hat bereits viele Heldenreisen gemeistert – jüngst mit diesem Erstlingswerk. Inspiriert von dem jahrtausendealten Mythos der Heldenreise, der über Zeiten und Kulturen Bestand hat, versteht er die Reise eines Gründenden als Heldenreise, deren Ursprung im tief verwurzelten Bedürfnis der Selbstverwirklichung liegt. Als erfahrener Gründer und Geschäftsführer der persomatch GmbH, als Co-Initiator der Fuckup Nights OWL und durch die Tätigkeit als Gründungscoach, u. a. in der garage33, erzählt er perspektivreich und anhand prominenter Beispiele aus der Start-up-Szene von den verschiedenen Herausforderungen im Alltag eines Gründenden. Dabei stellt Tristan wichtige Stationen heraus, wie den Ruf zu erkennen und den Mut aufzubringen, der ganz persönlichen Berufung zu folgen, Chancen zu nutzen und zahlreiche Prüfungen zu meistern, aus Niederlagen gestärkt hervorzugehen sowie von anderen zu lernen. Das Buch ist ein Plädoyer für Visionär:innen und diejenigen, die es noch werden möchten! LENA



Starting a Revolution: Was wir von Unternehmerinnen über die Zukunft der Arbeitswelt lernen können
Naomi Ryland, Lisa Jaspers

Econ Verlag, Berlin
www.ullstein-buchverlage.de
208 Seiten, Taschenbuch
ISBN 978-3-430-21033-1
18 Euro

Gründer:innen sind vor allem Macher:innen, lieben es im Mittelpunkt zu stehen und haben nur Profit im Kopf? Naomi Ryland und Lisa Jaspers zeigen, dass es auch anders geht, und regen zu einem radikalen Umdenken in der Gründungskultur an. In ihrem Buch erzählen die Autorinnen von ihren Erfahrungen und Stolpersteinen der eigenen Unternehmensgründung und Unternehmensführung und davon, dass die klassischen Business-Wahrheiten eben nicht für jede:n ein universelles Rezept zum persönlichen Erfolg bieten. Die Autorinnen sprechen für ihr Buch mit sieben internationalen Unternehmerinnen. Die Frauen hinterfragen aktuelle Normen der Business-Welt, stellen diese auf den Kopf und bieten neue Ansätze für die Arbeitswelt der Zukunft. Starting a Revolution vereint die starken weiblichen Stimmen von revolutionären Unternehmerinnen und ist zugleich ein Aufruf, Teil dieser Revolution der Arbeitswelt zu werden, in der die Menschen im Vordergrund stehen, die ein Unternehmen erst zu dem machen, was es ist. JULIANE



Entrepreneurshit: Wahres Unternehmertum – Ideen, Denkanstöße und Fuckups, die du nicht auf Gründerszene liest
Daniel Weiner mit Christian Gaschler

Forward Verlag, Paderborn
www.forwardverlag.de
254 Seiten, Taschenbuch
ISBN 978-3-947506-69-9
19,99 Euro

Spannende Erfahrungen aus dem Gründungsalltag humoristisch und kurzweilig erzählt oder wie Daniel Weiner schreibt »unverfälscht, unbekümmert, ungeprahlt, aber nicht unüberlegt«. Jeder der Dan kennt, weiß, dies meint er auch so, und natürlich ist dies authentisch sowie mit außergewöhnlicher Leidenschaft versehen. Dan kann Vision und Hybris – dadurch bringt er selbst die verrücktesten Ideen ins Fliegen. Dass dabei nicht alles gelingt, nach dem Sonnenschein auch der Regen und vielleicht ein Gewitter folgt, dies gibt Dan unumwunden zu. Aber er zeigt dabei auch auf, wie man das Steuer rumreißen kann, um auf Kurs zu bleiben. Keine Fiktion sondern gelebter Gründungsalltag. Ungeschönt, auch die »Fuck-ups« werden geschildert. Fehler bzw. Kurswechsel mögen schmerzhaft sein, sind aber notwendig um in unbekanntem Gewässern zu manövrieren, Neues zu erkunden und die Expedition erfolgreich zu landen. Mit Entrepreneurshit hat Daniel Weiner (mit Christian Gaschler) ein tolles Erstlingswerk verfasst. Es lohnt sich zu lesen und ist zudem unterhaltsam! RÜDIGER

Magazine & Podcasts Tipps



Neue Narrative – Das Magazin für Neues Arbeiten

Deutschsprachiges
Wirtschaftsmagazin

NN Publishing GmbH, Berlin
www.neuenarrative.de
3× pro Jahr, 15.000 Exemplare
ISSN 2567-2274
Jahresabo ab 29 Euro

Schon wieder ein Wirtschaftsmagazin? Wer sich das fragt, sollte kurz lesen, was »Neue Narrative – Das Magazin für Neues Arbeiten« zu bieten hat. Das in 2017 aus dem Berliner Kollektiv TheDive hervorgegangene und zunächst über Crowdfunding finanzierte Magazin erzählt Geschichten, in denen Rendite und Wachstum nur zwei von vielen möglichen Erfolgskriterien darstellen. Selbstorganisiert, verantwortungsbewusst und sinnorientiert lauten die Credos der Redaktion. Das alles im Sinne einer lebensdienlichen Wirtschaft – für ein gutes Heute und ein besseres Morgen. Neben Artikeln über das Scheitern und Gelingen in der neuen Arbeitswelt, neue Unternehmenskonzepte, agile Arbeitsmethoden, Social Entrepreneurship oder gesellschaftspolitische Themen bietet das Magazin den Lesenden viele nützliche, interaktive Tools zum Mitmachen und zur Selbstreflexion an. Die Texte sind informativ und kritisch – ohne zu belehren – und die Themen oftmals unkonventionell. Weitere Pluspunkte: Gendergerechte Sprache, der Verzicht auf Werbung und unverwechselbare Illustrationen. Um die Mission zu unterstützen, kann zwischen einem Basic- oder Karma-Abo gewählt werden. Na, wenn das nicht alles sagt!? **LENA**



enorm – das Magazin für nachhaltiges Wirtschaften

Deutschsprachiges
Wirtschaftsmagazin

Good Impact GmbH, Berlin
www.enorm-magazin.de
6× pro Jahr
ISSN 2190-0396
Jahresabo ab 30 Euro

Zukunftsorientiert, sozial, nachhaltig – bereits seit 2010 veröffentlicht das enorm Magazin zweimonatig eine neue Ausgabe und ist damit journalistischer Vorreiter bezüglich sozial- und innovationsökonomischer Themen. 11 Jahre später und das Thema Nachhaltigkeit ist allgegenwärtig, besonders in der Wirtschaft. Enorm schreitet weiter progressiv mit einem breiten Spektrum an Inhalten voran. Dabei wendet sich enorm an Unternehmen, Verbände, NGOs und modern denkende Manager:innen, um den Leser:innen informative, anregende und authentische Inhalte und Denkanstöße zu übermitteln. Dieses Magazin ist ein eindeutiger Beweis dafür, dass Inspiration käuflich sein kann, um genau zu sein: 6 Printausgaben im Jahr für 49 Euro im »Standard-Abo« oder für 30 Euro im »Community-Abo«, damit wirklich Niemandem der Zugang aus finanziellen Gründen verwehrt wird – eine großartige Initiative! Außerdem gibt es auch ein komplett kostenfreies Soli-Kontingent, für alle denen auch der geringere Preis von 30 Euro zu viel ist. Damit kann das enorm Magazin schon 300 Menschen kostenfreies Kontingent anbieten. **RAVEN**

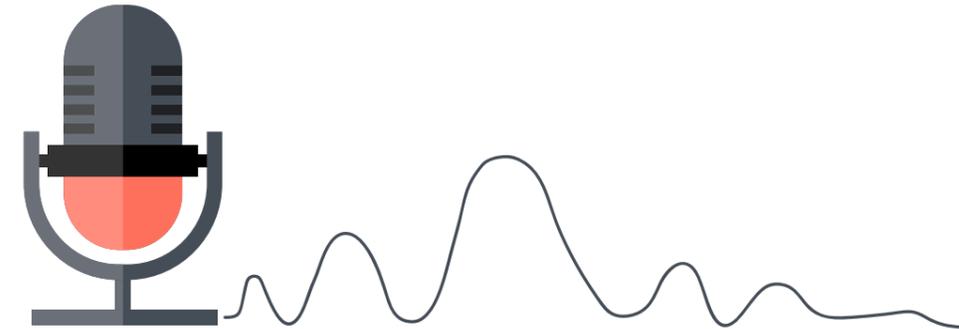


brand eins Magazin

Deutschsprachiges
Wirtschaftsmagazin

brand eins Medien AG, Hamburg
www.brandeins.de
12× pro Jahr, 62.651 Exemplare (Verkaufte Auflage im Jahresdurchschnitt (III/2019 – II/2020)
ISSN 1438-9339
Jahresabo ab 72 Euro

Offenheit, Unabhängigkeit, Mut, Qualität und Respekt: Diese Werte spiegeln seit 1999 die redaktionelle Arbeit von brand eins wider. Das monatlich erscheinende Wirtschaftsmagazin richtet sich an alle, die ihr Leben selbst gestalten, und behandelt in jeder Ausgabe ein wirtschaftliches oder gesellschaftspolitisches Oberthema. Die konstruktiven Essays, Berichte und Interviews schauen über den Tellerrand hinaus und dokumentieren auf eine unkonventionelle Art den Wandel in Wirtschaft, Kultur und Gesellschaft. Dabei finden die Redakteur:innen klare Worte, wenn es um überholte Konzepte und Normen geht und liefern mit kritischen Fragen neue Ideen für Veränderungen in Wirtschaft und Politik. Das Magazin regt seine Leser:innen zum Nachdenken an und macht Lust auf Neues. Die Message: Jede:r kann etwas bewegen – egal ob Großes oder Kleines. Es liegt an uns, unser Leben und vor allem unsere Zukunft selbst zu bestimmen und in die Hand zu nehmen! **YELDA**



StartupFaktor – Der Podcast des Centers for Entrepreneurship an der Fachhochschule Bielefeld

Interviews mit jungen Gründer:innen, Gründungs-Know-how und News aus OWL – mit dieser Mischung ergänzt der StartupFaktor des CFE an der FH Bielefeld die bestehenden Formate der OWLer Gründungsszene. Lukas Gawor und Nikolas Rolf (beide Coaches im CFE) bespielen den Podcast dafür in zwei Formaten: In Themen-Folgen erfährst du allerhand Wissenswertes zu Dauerbrennern wie beispielsweise Finanzierungsmöglichkeiten oder dem Businessplan während in Gast-Folgen Gründer:innen aus der Region im Interview ganz persönliche Einblicke in ihre Erfahrungen geben. Besonders das letztgenannte Format zeigt angehenden Gründer:innen mögliche Hindernisse auf dem Weg in die Gründung, bietet jede Menge Tipps, diese zu überwinden und hat auf jeden Fall Unterhaltungswert – nicht nur für Gründungsinteressierte. Reinhören lohnt sich! Den StartupFaktor-Podcast findest du auf allen gängigen Podcast-Plattformen oder direkt hier: <https://startupfaktor.narando.app/>. In Folge #6 ist übrigens Joudi vom Projekt Hakaya (siehe S.66 – 67) zu Gast im StartupFaktor. **FH BIELEFELD**

Geil, Montag – der Podcast für die großen Fragen

Ausgerechnet der so geschundene erste Tag der Woche und somit auch Arbeitswoche wird bejubelt? Undenkbar – oder doch nicht? Es soll sie geben, die Menschen, die montags mit einem Lächeln aufstehen und anfangen zu arbeiten. Um montagsaffin zu werden reicht der monetäre Anreiz des Arbeitens nicht aus, wo kommt die Motivation dann her? Um diese Fragen zu beantworten, lädt das »Geil, Montag«-Team Montagsliebhaber:innen aus vielfältigen Wirtschaftsbereichen ein und dies jeden Montag – wie passend! Ob Gründer:innen, Geschäftsführer:innen oder anderweitig progressiv aktiv, alle Gäste gehen ihrer Arbeit in einer sozialen oder nachhaltigen Organisation nach und ziehen Motivation aus der Sinnhaftigkeit ihrer Arbeit. Der oder die Zuhörer:in bekommt einen sehr persönlichen Einblick in den Werdegang, die Erfahrungen und gewonnenen Erkenntnisse der Podcast-Gäste, sowie einen Eindruck vermittelt, wie es ist, den Montag nicht zu fürchten – eine absolute Empfehlung! Zu finden ist der Podcast auf allen gängigen Plattformen. **RAVEN**

Sidepreneur | Nebenberufliche Unternehmer & Selbstständige

Selbstständig sein bedeutet, alles aufgeben zu müssen, um sich voll und ganz auf das eigene Unternehmen konzentrieren zu können – oder? Diesem Mythos sind wahrscheinlich bereits unzählige Gründungsideen zum Opfer gefallen. Doch dass man auch neben einer Vollzeittätigkeit oder einem Studium ein Business starten und den Traum der Selbstständigkeit leben kann, demonstrieren Juliane Benad

Upcoming Events

Bits & Pretzels

München | 20. & 21. Januar 2022 | Konferenz

HINTERLAND OF THINGS

Bielefeld | 17. Februar 2022 | Konferenz

Hub.berlin

Berlin | 5. & 6. April 2022 | Konferenz

Hannover Messe

Hannover | 25. – 29. April 2022 | Messe

start2grow

Veranstaltungsstaffel | ab 6. Mai 2022 | Gründungswettbewerb

Global Female Leaders

Berlin | 8. – 10. Mai 2022 | Konferenz

German Startup Awards

Berlin | 19. Mai 2022 | Event

CALL FOR IDEAS 2022

Paderborn | Ende Juni 2022 | Event

WES Summit 2022

Wuppertal | Oktober 2022 | Pitch-Event

OWL Start-up Pitch 2022

Paderborn | Ende Oktober 2022 | Pitch Event

und Peter Lusch in dem Podcast »Sidepreneur«. In über 250 Folgen findest du neben hilfreichen Tipps und Tricks zum Unternehmertum auch inspirierende Vorträge von erfolgreichen Unternehmer:innen sowie spannende Einblicke in die nebenberufliche Selbstständigkeit. Dabei werden alle Fragen rund um das Thema Sidepreneurship beleuchtet: von den ersten Schritten in das nebenberufliche Unternehmertum über Finanzierungsmaßnahmen bis hin zu Marketing- und Vertriebsstrategien. Lass dich von den zahlreichen Erfolgsgeschichten mitreißen und finde heraus, wie du deine Idee neben Job oder Studium in einem Start-up aufleben lassen kannst! **YELDA**

Barron's Streetwise

Absurd, kurios und irgendwie einzigartig: Jede Woche bringt Barron's Kolumnist Jack Hough seinen Hörer:innen die Schlagzahlen und Wirtschaftsnachrichten, welche die Märkte bewegen. Hough spricht über Bürgerforschungsreisen, darüber, wie er einen Hund adoptiert oder vortäuscht, den Brexit zu verstehen. Kaum zu glauben, aber Schwerpunkt des Podcasts sind Themen rund um die private Geldanlage. Doch Barron's Streetwise ist so viel mehr als ein reiner Börsentalk. Gespräche mit den progressivsten CEOs der Welt über Cannabis-Krypto, intelligente Rasenmäher und non-fungible Emoji-Token – wie sich das vereinen lässt? Mit Witz, Humor und der richtigen Portion Gelassenheit. Jahrelang als Investment Advisor an der Wall Street tätig gewesen, kennt Jack die Ins und Outs der Börse und bietet zahlreiche Einblicke in die Trends und Technologien von morgen. Den Podcast findest du auf allen gängigen Podcast-Plattformen. **FREDERIC**

Angels of Deutschland: Wie und warum man Business Angel wird

Warum sollte man unbedingt Business Angel werden? Was spricht dagegen? Gründer, Business Angel, Autor und Mentor Christoph Rähke sucht ein Jahr lang nach drei Gründungsteams, die er jeweils mit einem Investment von 30.000 Euro und seiner Expertise unterstützen möchte – »Angels of Deutschland« begleitet ihn live dabei. Mit viel Leidenschaft und Humor berichtet er ganz unverblümt und ehrlich über die Freuden, Herausforderungen und Erfahrungen seines Business Angel Alltags und vermittelt dabei viel Know-how, das jedem »Business Angel to be« den Weg zum ersten Start-up Investment erleichtert. In 24 Podcastfolgen erfahren angehende Angel Investor:innen, wie die Realität eines Business Angels aussieht und Gründende bekommen einen Einblick, wie Investor:innen ticken und ihre Entscheidungen treffen – reinhören lohnt sich. Den Podcast findest du auf allen gängigen Podcast-Plattformen. **CARLA**



Unnützes Wissen

Was die Mafia mit einem Tauchgerät will, wie das Silicon Valley entstand und wo du Luft aus Flaschen herbekommst ...

TEXT VANESSA NAUMANN

Wusstest du, dass die italienische Mafia in ein Start-up aus »Die Höhle der Löwen« investieren wollte? Bevor Eduard Sabelfeld und Michael Feicht ihr Produkt Buddy Watcher, ein Tauchgerät zur sicherheitssteigernden Kommunikation für Taucher:innen, bei der TV-Show vorstellten, hatten sie bereits ein ungewöhnliches Gespräch mit interessierten Geldgeber:innen in Mailand geführt: Die Interessenten kamen mit einem Bargeldkoffer gefüllt mit einer Million Euro, die wohl eher zum Geldwaschen gedacht waren. Aus dem Deal wurde natürlich nichts – die beiden Gründer machten sich schnell aus dem Staub.

Nicht nur die Mafia interessiert sich für Start-ups – auch die CIA hat bei Start-up-Investments ihre Finger im Spiel. Die Central Intelligence Agency (CIA) versteht sich als Auslandsgeheimdienst der Vereinigten Staaten von Amerika. Doch ihr Interesse liegt scheinbar nicht nur in der geheimen Informationsbeschaffung und verdeckten Operationen, sondern auch in der Kapitalbeschaffung für junge Unternehmen. Das US-amerikanische Non-Profit-Unternehmen In-Q-Tel investiert Risikokapital in Start-ups und ist eine Wagniskapitalabteilung der CIA. Nicht ganz uneigennützig versteht sich, denn die CIA profitiert natürlich von den neuesten Technologieentwicklungen. Nach eigenen Angaben des amerikanischen Geheimdienstes agiere In-Q-Tel aber unabhängig von der CIA.

Die besten Ideen entstehen in der Garage ... Das können wir nur bestätigen: Auch bei uns in der garage33 sind schon ein paar großartige Ideen entstanden. Aber auch die großen Vorreiter der Tech-Industrie haben einmal klein angefangen. Eine der bekanntesten Marken, die in einer Garage entstanden sein soll, ist Apple.

Dass Steve Jobs und Steve Wozniak ihre ersten Produkte Ende der 70er in Job's elterlicher Garage im kalifornischen Los Altos gebaut haben sollen, hast du sicherlich schon oft gehört.

Doch noch eine andere große Marke entstand weit früher in einer Garage in Palo Alto, nur etwa 10 Meilen vom Geburtsort der ersten Apple-Produkte entfernt: Hewlett-Packard, besser bekannt unter dem Namen hp. Schon 1939 wurde das Start-up Hewlett-Packard von den beiden damaligen Studenten William Hewlett und David Packard gegründet. Das Garage-Start-up sollte der Grundstein für die Entstehung des heutigen IT- und Gründungs-Hotspots Silicon Valley werden.

Dass auch die Google-Gründer Larry Page und Sergey Brin ihr erstes Büro in einer Garage einrichteten, hast du sicher gewusst, oder? Aber wusstest du auch, dass deren Vermieterin Susan Wojcicki die heutige CEO von YouTube ist? Sie profitierte jedoch weitaus früher von ihrer damaligen Idee, den Gründern einen Platz zum Arbeiten zu bieten: Wojcicki stieg ein Jahr nach der Gründung bei Google mit ein und arbeitete als erste Marketing Managerin für das milliardenschwere Unternehmen.

Von ungewöhnlichen Arbeitsplätzen zu ungewöhnlichen Ideen: Das Start-up Vitality Air entstand im Jahr 2014 im kanadischen Edmonton. Ihr Produkt, in Flaschen verpackte Luft, soll die frische Luft der Rocky Mountains auch Menschen zur Verfügung stellen, die es nicht in das nordamerikanische Gebirge schaffen. Ursprünglich basierte die Idee auf einem Scherz, als die zwei Gründer Moses Lam und Troy Paquette Plastiktüten, die mit Luft gefüllt waren, auf eBay zum Verkauf anboten. Doch der Gag entwickelte sich zum wahren Erfolg und so konnte das Start-up im Jahr 2017 bereits 200.000 luftgefüllte Flaschen verkaufen. Bis zu 160 Atemzüge soll eine Flasche hergeben.

Du siehst: Keine Idee ist zu verrückt, kein Arbeitsplatz zu ungewöhnlich und kein Kapitalgeber zu dubios (oder doch?)! Komm zu uns in die garage33 und lass uns an deiner Fantasie teilhaben.

www.startup-humor.de/unnuetzes-wissen/
www.unicum.de/de/entertainment/studibuzz/unnuetzes-sinnloses-wissen
en.wikipedia.org/wiki/In-Q_Tel
de.wikipedia.org/wiki/Vitality_Air



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

Carla Duitmann, Carola Pense, Juliane Wetzler, Max Zdunek,
Lisa Hönisch, Sumaya Islam, Vanessa Naumann, Yelda Yildiz

Autor:innen dieser Ausgabe

Dr. Benjamin Krebs, Carla Duitmann, Carola Pense,
Catharina Vonnahme, Juniorprof. Dr. Eva Jakob, Frederic Starmann,
Joudy Ayash, Juliane Wetzler, Dr. Lars Achterberg, Lena Gold, Lisa
Hönisch, Max Erdmann, Momontum, Nadine Holste, Olivia Koslick,
Patrick Mehnert, Pauline Klemme, Philipp Korte, Raven Braun,
Prof. Dr. Rüdiger Kabst, Prof. Dr. Sebastian Vogt, steets.,
Dr. Stefanie Pannier, Sumaya Islam, The Trailblazers, Tobias Rebert,
Tosca Albrecht, Tristan Niewöhner, Vanessa Naumann, Yelda Yildiz

Lektorat

Carola Pense, Carla Duitmann, Katharina Weßling, Lena Gold,
Nadine Holste, Sumaya Islam, Vanessa Naumann

Art Direction

Lena Gold

Layout / Satz

Lena Gold

Illustration

Juliane Wetzler

Covergestaltung

Juliane Wetzler

Erscheinungsweise

jährlich
Erscheinungstermin Dezember 2021

Druckauflage

6.000 Exemplare
Druck mediaprint solutions GmbH

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 2021 Das Technologietransfer- und Existenzgründungs-
Center der Universität Paderborn

»A person with
a new idea is a
crank until the
idea succeeds.«

MARK TWAIN

Sei mutig ! Wir freuen uns, dich bald zu sehen.

