

news 2 2008

NUK-Businessplan-Wettbewerb 2008

neuesunternehmertum.de

Gewinner und Fakten der Stufe 2

Gut geklüngelt

Die Prämierungsveranstaltung Stufe 1

„Netzwerken heißt in Köln im besten Sinne: Klüngeln!“ Treffender hätte Regierungspräsident Hans Peter Lindlar seine Rede bei der feierlichen ersten Preisverleihung im aktuellen Wettbewerb nicht schließen können: Schon bei den gut frequentierten Meetings und Vortragsveranstaltungen war deutlich geworden, dass sich die Teilnehmer dieses NUK-Jahrgangs gerne untereinander austauschen und sich auch gegenseitig Hilfestellungen geben. So kennzeichnete dann angeregtes Miteinander den Abend im Februar in der Bezirksregierung Köln. Egal, wer nun eine Auszeichnung mit nach Hause nehmen durfte oder nicht – von den spannenden Kontakten und wertvollen Tipps profitierten alle NUK-Gründer.



Gut vernetzt: die zehn prämierten und acht nominierten Teams in Stufe 1

Zuvor hatte der Hausherr auf die Parallelen zwischen NUK und seiner Behörde verwiesen: Zwar schaffe die Bezirksregierung Köln, die nach der Reform der Landesverwaltung zum Jahresbeginn nun 2.000 Mitarbeiter umfasse, nicht direkt Arbeitsplätze. Aber als Mittel- und Bündelungsinstanz sei sie zuständig für Impulse für die Entwicklung der Region – wie auch unsere Initiative: „NUK betreut rheinische Gründer intensiv und nachhaltig“, so Lindlar.

Im Hinblick auf die Anforderungen in Stufe 1 betonte **Josef Hastrich**, stellvertretender Vorstandsvorsitzender der Kreissparkasse Köln, anschließend: „Die Formulierung der Idee ist ein wichtiger Schritt auf dem Weg zur tatsächlichen Gründung.“ Damit in den seiner Erfahrung nach besonders kritischen ersten drei Unternehmensjahren möglichst alle Hürden genommen werden können, biete der NUK-Wettbewerb neben möglichen Finanzspritzen der Netzwerkpartner vor allem Wissenskapital für Existenzgründer.



Josef Hastrich und Hans Peter Lindlar (v.l.), die Förderer des Abends

Nach der Kurzvorstellung der 18 nominierten Teams durch Projektleiter Sebastian Schäfer und Projektmanager Guido Kranski überreichten dann der Gastgeber und der Sponsor der Veranstaltung drei Haupt- und sieben Förderpreise überwiegend an Kölner und Düsseldorfer Gründungscrews. Im Rahmen ihrer Dankesrede hatten die zehn prämierten Teams jeweils streng abgezählte drei Minuten, um ihre Idee den über 150 aufmerksamen Gästen vorzustellen – dann klingelte unbarmherzig die Eieruhr.



Gäste im Austausch auf der Prämierungsveranstaltung

Vorankündigung:

Sonderveranstaltungen „Web 2.0 - Blase oder Big Business“ am 3. Juni 2008. Mehr dazu auf Seite 5.

hauptpreise

Den Hauptpreisträgern der zweiten Stufe bescheinigen die NUK-Juroren ein sehr gutes Geschäftsmodell und einen hervorragend ausgearbeiteten Teilbusinessplan. Jedes der drei Teams bekommt 1.000 Euro Preisgeld.



Baron
Ralf Mieslinger; Düsseldorf
 Gegenstand des Unternehmens BARON ist Entwicklung, Produktion und Vertrieb von Tierbestattungsartikeln. Innovationsprodukte sind eine Urne aus Flüssigholz sowie ein zusammenklappbarer Tiersarg, der auch in kleinen Geschäften & Tierpraxen Platz sparend zu lagern ist.



MOBOTA
Wido Wirsam, Jochen Hahnen, Raphael Schweda ; Bonn und Leipzig
 Mobota kombiniert eine Software für GPS-fähige Mobiltelefone mit einem webbasierten Community-Portal. Als digitales Lifestyle-Produkt unterstützt es viele Anwendungsbereiche von virtuellem Trainingscoach zu socialnetworking für Outdoor Sportler.



Pick-a-pea
Martin Kaiser, Michael Kroheck, Kathrin Möntenich; Köln
 PICK-A-PEA ist NRW's erster Bio-Imbiss und bietet Fastfood, das ein gutes Gewissen macht. Alle Zutaten und Produkte sind ökologischer Herkunft, wie die „Bio-Pommes grün/weiß mit Currywurst von glücklichen Rindern“. PICK-A-PEA eröffnet im Herbst 2008 im Rhein-Center in Köln-Weiden.

förderpreise

Diese fünf Konzepte beschreiben ein sehr gutes Gründungsvorhaben und lassen ein hohes Potenzial erkennen. Die NUK-Jury prämiert sie mit Förderpreisen in Höhe von je 500 Euro.



AvisoVision
Kajo Fritz; Köln
 Zusammenfassende, aktuelle Sportberichterstattung als Web-TV in Fernsehqualität zu einem Bruchteil der üblichen Produktionskosten.



Lan-Tec Energy Systems
Dirk Landau, Stefan Lottmann; Köln

LAN-Tec Energy Systems entwickelt Kernkomponenten für stromerzeugende Heizungssysteme, passend für Wohnungen, Ein- und Mehrfamilienhäuser, deren Strom selbst verbraucht oder gewinnbringend in das öffentliche Stromnetz ein gespeist werden kann.



Oktamold Technologies
Amir Tahric, Corina Münch, Morsbach

Oktamold ist ein Kernmaterial zur Herstellung von Leichtbauprodukten mit geringem Gewicht, hoher Festigkeit und reproduzierbarer Serientauglichkeit. Oktamold Technologies wird weltweite Lizenzrechte vermarkten und übernimmt Produktentwicklung und Projektmanagement vom Konzept bis Serie.



Diggi.Door
Guido Doublet, Daniel Schwarz, Alexander Johne; Köln
 Diggi.Gallery (D.G.) ist Online-Galerie und Auktionshaus für digitale Kunst- und Designarbeiten. Ein intuitives Interface präsentiert die Werke in hoher Qualität auf großformatigen Bildschirmen und Projektoren. Neben der Premium-Wiedergabe erzeugt und verkauft D.G. limitierte Auflagen (Digital-, Druck- und Ölreproduktion).



Vacutec
Wilfried Knaak, Warry Matingu; Kreuzau
 Entwicklung und Patentierung eines Vakuuier- und Verschweißgerätes für Inkontinenzprodukte (Erwachsenenwindeln in Altenheimen): der InkoSafe.

Ein anschauliches Konzept und eine interessante Geschäftsidee qualifizierten folgende vier Teams für die Jurysitzung. Damit gehören auch sie zu den zwölf Besten unter den 66 Einreichungen in Stufe 2 des NUK-Businessplan-Wettbewerbs 2008.



GroupOrder

Jan Bodenheim; Köln

GroupOrder bietet einen Service, der für schwer kalkulierbare oder wenig gefragte Produkte den exakten Bedarf vorab bestimmt und somit eine Erstellung ohne Absatz-Risiko zu minimalem Kosten zulässt.



netjobbing.de

Nils Dreyer, Arne Stoschek; Düsseldorf

netjobbing.de ist ein neues Dienstleistungsportal, das Unternehmen profitabler macht. Führungskräfte und Mitarbeiter werden von solchen Aufgaben entlastet, die durch externe Experten effizienter, schneller und günstiger erledigt werden können.



Knowledge21

Thomas Leege, Stefan Oehl; Köln

EduCommerce (=Lernangebote für Endkunden) schafft eine Win-Win-Situation für Lieferanten, Handel und Endkunden und ist die Antwort

auf das veränderte Recherche- und Kaufverhalten in der Do-it-yourself- und weiteren Branchen.



Studybuddy.de

Dr. Kristian Klett, Lisa Schulz, Daniel Weingarten; Köln

StudyBuddy ist eine Online-Lernspiel-Plattform für alle Wissbegierigen und Lernenden. Mit einfachen Schritten können in allen Themenbereichen selbst Lernspiele erstellt und der Lerngruppe, den Schülern oder der Community zur Verfügung gestellt werden.

der wettbewerb in zahlen

Stufe 2 des Businessplan-Wettbewerbs 2008

Rheinische Gründer suchen ihr Heil im Internet

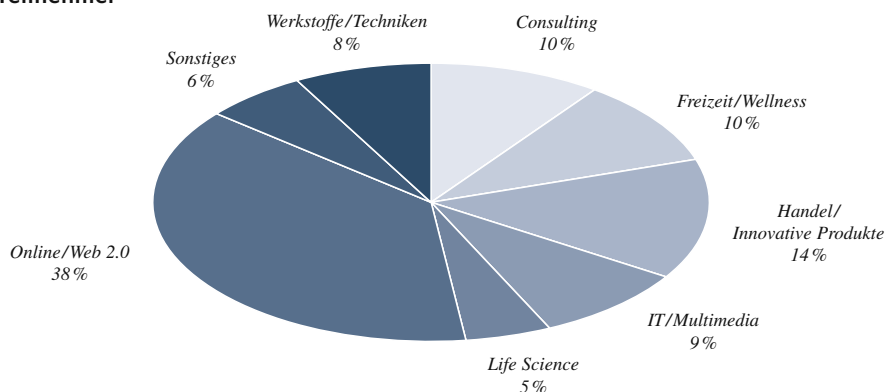
Die Teilnehmer mussten in Stufe 2 ihren Businessplan-Keimling innerhalb von zwei Monaten um eine sorgfältige Markt- und Branchenanalyse und ein Marketingkonzept erweitern. 126 Gründer in 66 Teams haben eingereicht und damit das Vorjahresniveau hauchfein gesteigert. Nun fehlt noch das Zahlenwerk, die Finanzplanung. Auch wer an den beiden ersten Stufen nicht teilgenommen hat, kann sich **bis zum 28. April, der Deadline zu Stufe 3**, wieder kostenlose Gutachten und bis zu 10.000,- Euro für den Gesamtsieg sichern.

Wie sieht es diesmal mit der regionalen Verortung der Teams aus? Wie in Runde 1 kommen sie zu 50 Prozent aus dem Großraum Köln. Außer-

dem zu neun Prozent aus Bonn und Umgebung und zu 22 Prozent aus dem Großraum Düsseldorf.

Im Hinblick auf die Branchenaufteilung hat sich der Trend aus Stufe 1 noch verstärkt: Satte 25 der 66 Geschäftsideen kommen aus der Kategorie Online/Web 2.0 – das sind knapp 38 Prozent. Die zweitgrößte Gruppe bilden Ideen im Bereich Handel/Innovative Produkte mit 13,6 Prozent. Auf die Dominanz der Internetfraktion reagiert NUK kurzfristig mit der **Sonderveranstaltung „Web 2.0 – Blase oder Big Business“ am 03. Juni**. Mehr Infos hierzu unter „Meldungen“.

Branchenzugehörigkeit der Teilnehmer



NUK und CHEMPARK

Sprungbrett für Start-ups



Ansiedeln und wachsen im Zentrum Europas – wer dieses Ziel vor Augen hat und der Chemiebranche angehört, ist bei CURRENTA an der richtigen Adresse. Denn der Manager und Betreiber des CHEMPARK bietet jungen Unternehmen Voraussetzungen für einen dauerhaften Geschäftserfolg.



Karen Perrey, Leiterin der CHEMPARK Start-up-Initiative und Mitarbeiterin der Abteilung Chemiepark-Entwicklung

Im CHEMPARK mit seinen drei Standorten in Leverkusen, Dormagen und Krefeld-Uerdingen finden Unternehmen der chemischen und chemienahen Industrie Raum für Forschung, Entwicklung und Produktion. Große, international agierende Unternehmen haben dort ebenso ihren Platz wie Mittelständler und Existenzgründer.

„Existenzgründer mit innovativen Geschäftsideen sind im CHEMPARK seit Jahren willkommene Partner“, sagt Karen Perrey, Leiterin der CHEMPARK Start-up-Initiative.

Mit CURRENTA als erfahrenem Partner an der Seite können sie ihre Ideen leichter verwirklichen, den Aufwand für Aufbau und Weiterentwicklung des Unternehmens minimieren. Dabei werden sie durch ein modular aufgebautes Serviceangebot unterstützt: Das Portfolio umfasst Versorgungs-, Entsorgungs- und Sicherheitskonzepte sowie Infrastruktur- und Analytikservices. Zudem können die Partnerunternehmen von den seit Jahrzehnten bewährten Verbindungen der CURRENTA zu Behörden und Institutionen profitieren. Jeder Kunde kann sein individuelles Leistungspaket selbst bestimmen. Dies erleichtert nicht zuletzt jungen Unternehmensgründern den Einstand.

„Wie auch bei NUK e.V., den wir seit 2005 als Mitglied und Sponsor unterstützen, ist ein entscheidender Vorteil für Existenzgründer im CHEMPARK die Einbindung in ein existierendes Netzwerk“, so Perrey. Denn CURRENTA vermittelt Kontakte zu anderen CHEMPARK-Partnern mit dem Ziel, Synergien zu erkennen, zu nutzen und in neue Projekte umzusetzen. Das Netzwerk endet jedoch nicht an den Toren des Chemieparks. Privilegiert durch seine Lage in Nordrhein-Westfalen bietet der CHEMPARK einen Absatzmarkt von immenser Ausdehnung und wird zu einem Sprungbrett zu den wichtigsten internationalen Märkten.

Bis heute haben zwölf junge Unternehmen in Europas Chemiepark den Schritt in die Selbstständigkeit gewagt – unterstützt von der CHEMPARK-Start-up-Initiative: Kompetente Berater stehen den Existenzgründern mit Rat und Tat zur Seite, prüfen die Konzepte auf Marktpotenzial, klären Genehmigungen, knüpfen Kontakte und ermitteln die optimale Einbindung in die Infrastruktur am Standort.

NUK und TTC AG

Gründungs- und Wachstumsbegleiter



„Aus Erfahrung und Tradition wächst das Selbstverständnis der Thurn und Taxis Consulting AG. Mit dem nötigen Gespür für innovative Entwicklungen, dem Optimum als Ziel und dem Fokus auf die Bedürfnisse des Unternehmers verwandeln wir Ideen in gelebte Wirklichkeit.“
Philipp Prinz von Thurn und Taxis



Torsten Ziegler, Vorstandsvorsitzender Thurn und Taxis Consulting AG

Der Name Thurn und Taxis ist, als Erfinder der Post, seit Jahrhunderten Inbegriff für Dienstleistung. Die Thurn und Taxis Consulting AG hat Visionen. Sie steht für Innovation und Tradition. Kompetenz, Know-how, Kundenorientierung und Kreativität sind Prämissen unserer Arbeit. Nur ein überdurchschnittlicher Anspruch an uns selbst ist Garant für Leistungen von Top-Qualität und Voraussetzung für absolute Zufriedenheit unserer Kunden.

Die TTC AG setzt sich aktiv für Entrepreneurship und die Verbesserung des Ansehens von Unternehmertum in Deutschland ein. Dafür steht vor allem der Vorstandsvorsitzende Torsten Ziegler.

Mit der aktiven Mitgliedschaft im Verband Neues Unternehmertum Rheinland e.V. und unserem Engagement im NUK-Businessplan-Wettbewerb belegen wir unseren Anspruch, die Vision von erfolgreichem Unternehmertum in Deutschland zu fördern.

Gerade in der Frühphase einer Unternehmung werden die wesentlichen Weichen für den zukünftigen Erfolg gestellt. Darum ist uns die unentgeltliche Mitarbeit im großen NUK-Netzwerk ein wesentliches Anliegen.

Darüber hinaus stellen wir mit unserem Kölner Büro den NUK-Gründern unser außergewöhnliches Netzwerk von Unternehmen aus Industrie, Dienstleistung und der Finanzwelt zur Verfügung.

Neben der Gründungs- und Finanzierungsberatung bieten wir Gründern Wachstumsbegleitung, z.B. durch Management auf Zeit und unser äußerst erfolgreiches Konzept der Student-Consultants.

Gerade durch diese beiden Konzepte ist es jungen Unternehmen in der Zusammenarbeit mit uns möglich, eine flexible Anpassung der eigenen Organisation an die sich schnell ändernden Anforderungen umzusetzen.

„Willkommen in der Netzwerkgesellschaft!“

Das diesjährige NUK-Forum „Marketing“ widmete sich am 19. Februar der Frage, wie man sein Geschäftsmodell konsequent an sich ständig ändernde Märkte anpasst. Wie man sich also z.B. bei 30.000 neuen Produkten pro Jahr und einer Floprate von 75 bis 90 Prozent als Gründer durchsetzt. Wie man mit Konsumenten umgeht, die sich immer mehr der Kontrolle von Unternehmen entziehen.



➤ Das Forum Marketing 2008 fand wieder im Präsidentschlösschen der Bezirksregierung Düsseldorf statt.



Ralf Zilligen hatte die Antworten, die er an vielen anschaulichen Beispielen aus der Praxis erläuterte. Der Kreativchef und Geschäftsführer von BBDO Düsseldorf – BBDO Germany ist Deutschlands führende Unternehmensgruppe für marktorientierte Kommunikationslösungen – plädierte mit „Listen, Learn & Lead: über den notwendigen Mut zur Öffnung des Marke-

tings“ für den Wechsel vom Monolog zum Dialog: „Seien Sie experimentierfreudig, lassen Sie den Verbraucher herein – er arbeitet umsonst mit. So wird aus Zuhören Wissen!“



Manfred Kremer von der 3M Deutschland GmbH stellte anschließend die komplex organisierte, beeindruckende Innovationskultur eines Multi-Technologieunternehmens dar: 25.000 Patente und mehr als 50.000 verschiedene Produkte sprechen für „3M – Die Erfinder“. Der erfahrene General Manager Communications and Public Relations riet dazu, im

Geschäftsalltag konsequent Freiräume für Ideenfindung zu schaffen und Talente zu fördern, um „Leuchtfener für Innovation zu entfachen.“

Den Abend hatten zuvor Grußworte von Gastgeber **Jürgen Büsow**, Regierungspräsident der Bezirksregierung Düsseldorf, und von **Wilfried Kruse**, Wirtschaftsdezernent der Landeshauptstadt, eröffnet. Nach der von **Florian H. W. Schmidt**, Venture Market Forum GmbH, moderierten Fragerunde ließen die Gäste beim „Get-together“ den höchst informativen Abend ausklingen.

„Catalyzing Start-ups“ – neue Brutstätte in Bonn

Seit Ende 2007 fördert der **Life Science Inkubator (LSI)** Wissenschaftsgruppen, die sich ausgründen wollen: Vielversprechende Entwicklungen aus den Bereichen Biotechnologie, Pharma und Medizintechnik können hier bereits in einer sehr frühen Phase übernommen werden. Am Bonner Forschungszentrum caesar stellt das Unternehmen geeigneten Projekten für drei bis fünf Jahre modernste Infrastruktur und professionelle Unterstützung in administrativen, rechtlichen und strategischen Belangen zur Verfügung. Weitere Informationen, u.a. zum mehrstufigen Aufnahmeverfahren, unter www.life-science-inkubator.de.

Sonderveranstaltung: „Web 2.0 – Blase oder Big Business?“

Über 40 oft spannende Businesspläne aus dem Bereich Internet wurden in diesem Wettbewerb bereits eingereicht – allein in Stufe 2 macht ihr Anteil fast 38 Prozent aus. Das verdeutlicht das Potenzial, das viele Gründer im Moment (noch) im Web 2.0 sehen. Wird sich dieser Trend fortsetzen? Bringt er schon bald weitere junge Millionäre hervor oder droht das Ende des Hypes und die nächste Tristesse? Dies wollen wir bei einer kurzfristig angesetzten Sonderveranstaltung am 03. Juni im Gründer- und Innovationszentrum in Köln klären.

Eingeladen haben wir dazu Insider der Szene, erfolgreiche Gründer der ersten Generation, ein junges Team, das gerade mit neuen Ideen startet und Geldgeber, die in diesem Umfeld nach interessanten Investments suchen. Die ersten Zusagen von Referenten verheißen eine topbesetzte Veranstaltung mit viel Diskussionsstoff für das NUK-Netzwerk. Weitere Informationen in Kürze.

Constantin Gillies, Diplom-Volkswirt, Buchautor und freier Wirtschaftsjournalist, wird als ausgewiesener Branchenkenner den Abend moderieren. Er schreibt für mehrere Fachpublikationen und überregionale Tageszeitungen zu den Themen Wirtschaft, Management, Technologie und Internet.

Termin: 03.06.2008, 19 Uhr,

Gründer- und Innovationszentrum im TechnologiePark Köln, Anmeldung an info@neuesunternehmertum.de

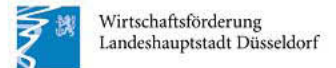
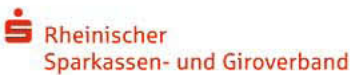
NUK-Alumnus Solvent Innovation an Merck verkauft

Zum Jahreswechsel wurde die Kölner Life Sciences-Firma Solvent Innovation von der Merck KGaA übernommen. Die Pioniere auf dem Gebiet der Erforschung Ionischer Flüssigkeiten hatten am NUK-Businessplan-Wettbewerb 2000 teilgenommen.



Claus Hilgers (rechts), zusammen mit **Peter Wasserscheid** Gründer des mehrfach ausgezeichneten Unternehmens, erinnert sich: „Die regelmäßigen NUK-Abende mit kompetenten Ansprechpartnern haben mir gerade in der Anfangsphase geholfen, viele Fragen zu beantworten und unser Geschäftskonzept stringent zu entwickeln.“

Ionische Flüssigkeiten sind neue Materialien, die u.a. in den Bereichen Feinchemikalien, Elektrochemie und Biotechnologie erfolgreich eingesetzt werden können. Der Kölner Standort wird nach dem Verkauf erhalten und in Merck Solvent Innovation GmbH umbenannt, alle Mitarbeiter werden weiterbeschäftigt.



alumni-sponsoren

