

news 3 2008

NUK-Businessplan-Wettbewerb 2008

neuesunternehmertum.de

Gewinner und Fakten der Stufe 3

„Wir stehen hinter Ihnen und Ihrem Mut zum Unternehmertum!“

Die Prämierungsfeier Stufe 2 bei HDI-Gerling

Ein wenig Melancholie war durchaus angebracht: Elf Jahre lang durfte NUK Gast in der Halle Globale von HDI-Gerling sein. Am 22. April 2008 hatten die Spitzenteams der Stufe 2 im NUK-Businessplan-Wettbewerb letztmals Gelegenheit in diesem historischen Ambiente zu feiern – Anfang 2009 zieht der Konzern nach Deutz um, und mit ihm die Location für unsere Prämierungsveranstaltung. „Mit dieser kontinuierlichen Unterstützung wollen wir zeigen, wie wichtig uns NUK ist. Wir stehen hinter Ihnen und Ihrem Mut zum Unternehmertum!“, versicherte **Joachim Klinger**, Leiter der Regionaldirektion Köln Ost von HDI-Gerling Vertrieb Firmen und Privat AG, in seiner Begrüßung.



Zwölf aus 66 – die Haupt- und Förderpreisträger sowie die Nominees der Stufe 2

Nachdem **Dr. Joachim Schmalzl**, NUK-Vorstandsvorsitzender und Mitglied des Vorstandes der Sparkasse KölnBonn, die Zahlen der Stufe 2 erläutert hatte, waren alle zwölf Nominees aufgerufen ihre Unternehmenskonzepte den 120 Gästen zu präsentieren. Um die Situation eines Verkaufsgesprächs mit möglichen Investoren zu simulieren, hatte jedes Team nur drei Minuten für seinen so genannten Elevator Pitch – dann trieb ein Alarmsignal und der aufbrandende Publikumsapplaus die Redner unbarmherzig von der Bühne.

Im Anschluss wurden nach den fünf Förderpreisträgern die drei einander ebenbürtigen Jury-Favoriten ausgezeichnet: Einer der Hauptpreise ging an die Bio-Fastfood-Kette der Lokalmatadoren von Pick-a-Pea, ein weiterer an die Düsseldorfer Firma Baron mit ihren faltbaren Tier särgen. Das dritte Team, das 1.000 Euro Preisgeld bekam, war mit Mobota aus Bonn/Leipzig ein Neueinsteiger im Wettbewerb. Die Idee: ein mobiler Trainingsassistent für Outdoor-Sportler. Die geplante Ausgründung aus dem Fraunhofer Institut für Angewandte Informationstechnik kombiniert eine Software für GPS-fähige Mobiltelefone mit einem Community-Portal für Social Networking unter Freiluft-



Gute Gespräche rund ums üppige Buffet

Athleten. Damit ist Mobota nicht nur eine IT-Innovation, sondern auch eine von 25 Geschäftsideen allein in der zweiten Wettbewerbsstufe, die zur Kategorie Online/Web 2.0 gehören – das sind fast 40 Prozent aller 66 Einreichungen.

„Eine so eindeutige Dominanz einer einzelnen Branche hatten wir in elf Wettbewerbsjahren selten“, stellte Projektleiter Sebastian Schäfer fest. „NUK ist ein Spiegel wirtschaftlicher Trends, schon gegen Ende der ersten New Economy-Welle war gefühlt jede zweite Gründungs-idee bei uns eine Internetplattform“, ergänzte Peter Hamacher, Ansprechpartner im NUK-Büro Bonn. Der Blick ins Verbandsarchiv bestätigt: Im Wettbewerb 2000 gab es bei NUK 34 Prozent potenzielle Multimedia-Gründer, dazu 20 Prozent aus dem IT-Bereich. Der direkte Vergleich ist allerdings nicht möglich: Die Kategorie zum Mitmachnetz war erst dieses Jahr neu geschaffen worden.

NUK-Themenabend

“Web 2.0 – Blase oder Big Business?”

Auf die Übermacht der Internetfraktion in Stufe 1 und 2 des aktuellen Wettbewerbs reagierte NUK mit einer Sonderveranstaltung am 03. Juni im GIZ Gründer- und Innovationszentrum im TechnologiePark Köln. Das Mitmachnetz und die deutsche Gründerszene - wie geht es weiter? Bringt der Trend schon bald weitere junge Millionäre und Erfolgsgeschichten hervor oder droht das Ende des Hypes und die nächste Tristesse? Darüber diskutierten zwei Unternehmer, ein Wirtschaftsjournalist, ein Investor und ein IT-Rechtsexperte mit unseren 120 Gästen.

>>> Bitte lesen Sie weiter auf Seite 5.



Die Männer vom Fach bei der NUK-Podiumsdiskussion (v.l.): Marius Würzner (Sedo), Konstantin Ewald (Osborne Clarke), Jörg Binnenbrücker (DuMont Venture), Dr. Thomas Goette (woobby.com), Constantin Gillies (Wirtschaftsjournalist und Buchautor)

Hier stimmt einfach alles: innovative Idee, hervorragend ausgearbeiteter Businessplan, gutes Wachstumspotenzial und überzeugende Gründerpersönlichkeiten – die Gesamtsieger von insgesamt 183 Teams im NUK-Businessplan-Wettbewerb 2008:



Platz 1 – 10.000 Euro

PICK-A-PEA

Martin Kaiser, Michael Kroheck, Kathrin Möntenich; Köln

Branche: Freizeit/Wellness

Geschäftsidee:

PICK-A-PEA ist NRWs erster Bio-Imbiss und bietet Fast Food mit rein biologischen Zutaten und Produkten aus kontrollierter, zertifizierter Erzeugung. Neben Salaten, Wraps und Suppen gibt es ebenfalls „sündige“ Klassiker wie Bio-Pommes, Currywurst und Hamburger, die man aufgrund ihres ökologischen Ursprungs und der sorgfältigen Zubereitung guten Gewissens genießen kann.

Kundennutzen:

PICK-A-PEA bietet 100% biologische Mitnahmegerichte und bedient damit eine anspruchsvolle und stetig wachsende Zielgruppe: Menschen, die sich bewusst und genussreich ernähren wollen. Die Kunden erhalten höchste Qualitätssicherheit und geschmacklich hochwertige Produkte an einem attraktiven Standort und von einem frischen, ambitionierten Team.

Gründerteam:

Kathrin Möntenich, geschäftsführende Gesellschafterin, hatte die zündende und gründende Idee, sie war zuvor für namhafte Handelsmarken als leitende Angestellte tätig. **Martin Kaiser**, seit über zehn Jahren kaufmännischer Berater, betreut Controlling und Expansion. **Michael Kroheck**, Marketingfachmann, ist verantwortlich für Strategie, Marketing und PR.



Platz 2 – 5.000 Euro

noretac

Dr. Barbara Friedmann, Prof. Dr. Rainer Kronberger; Monheim

Branche: Werkstoffe/Techniken

Geschäftsidee:

noretac (No Reflection Technologies) entwickelt und produziert neue und innovative hochfrequenzabsorbierende Beschichtungen. Mit diesen Materialien werden in vielen technischen Bereichen elektronische Baugruppen gegen Störstrahlung geschützt und Objekte, die Mehrfachreflexionen verursachen, zur Sicherung der Radarortung verkleidet.

Kundennutzen:

Eine Vielzahl gesetzlicher Regularien schreibt den Einsatz von Hochfrequenz-Absorbern zur Erhöhung der Funktionssicherheit von technischen Systemen vor. noretac möchte ein wachsendes Portfolio an hochfrequenzabsorbierenden Beschichtungen mit einem interessanten Preis/Leistungs-Verhältnis anbieten & sich als kompetenter Ansprechpartner für Kunden in Europa darstellen.

Gründerteam:

Dr. Barbara Friedmann (48, Dipl.-Chemikerin) befasst sich derzeit an der FH Köln mit der Entwicklung von hochfrequenzabsorbierenden Materialien. **Prof. Dr. Rainer Kronberger** (46, Elektroingenieur) leitet seit 2004 das Labor für Hochfrequenztechnik an der FH Köln.



Platz 3 – 1.500 Euro

ambiLife

Sebastian Fey, Ralph Königs, Roman Wienert; Aachen

Branche: Werkstoffe/Techniken

Geschäftsidee:

Intelligente Haussteuerungen konnten sich im privaten Wohnungsbau bisher nicht durchsetzen: Die hohen Preise der erhältlichen Systeme schrecken viele Kunden ab, ebenso ihre Komplexität und damit einhergehende Qualitätsprobleme. ambiLife überwindet diese Markthemmnisse mit einem System, das preislich mit konventionellen Installationen konkurrieren kann und im Funktionsumfang bekannten intelligenten Installationen ebenbürtig ist.

Kundennutzen:

ambiLife bietet die erste für Jeden erschwingliche und von Jedem bedienbare intelligente Elektroinstallation. Von der Planung über die Installation bis hin zur Betreuung des Systems haben die Kunden mit ambiLife einen Partner für komfortables, sicheres und wirtschaftliches Wohnen – bei gleichbleibend hoher Qualität eines jeden installierten Systems.

Gründerteam:

Roman Wienert, Dipl.-Ing. der Elektrotechnik mit langjähriger Erfahrung in Personalführung, wird die Geschäftsführung übernehmen. Der Entwickler der Prototypen, Dipl.-Inf. **Sebastian Fey**, wird Forschung & Entwicklung leiten. **Ralph Königs** ist als Architekt Brancheninsider und übernimmt Marketing und Vertrieb.



Platz 3 – 1.500 Euro

EVOCURA

Dr. Armin Antons, Dirk Heinrichs, Michael Krauß; Aachen

Branche: IT/Multimedia

Geschäftsidee:

Der Altenpflegemarkt in Deutschland befindet sich im Wandel. Zunehmender Wettbewerb zwischen den Einrichtungen und steigende Qualitätsansprüche von Öffentlichkeit und Prüfinstanzen erzeugen einen großen Handlungsdruck zur Steigerung von Qualität und Wirtschaftlichkeit. EVOCURA entwickelt eine neuartige, EDV-basierte Managementlösung, die es den Trägern von Altenpflegeeinrichtungen ermöglicht diesen neuen Marktanforderungen gerecht zu werden.

Kundennutzen:

Der wirtschaftliche Nutzen von EVOCURA liegt unter den derzeit gültigen Rahmenbedingungen für eine durchschnittliche deutsche Einrichtung bei über 80 T Euro pro Jahr. Ein typischer Träger mit fünf solcher Einrichtungen kann jährlich über 436 T Euro mehr erwirtschaften. Das Amortisationsfenster für das Gesamtsystem liegt zwischen 1,5 bis 2 Jahren.

Gründerteam:

Dr. Armin Antons, Dirk Heinrichs und **Michael Krauß** verfügen über hochqualifizierte und breite Kompetenzen in den Bereichen Design, Technik und Marketing. Sie haben bereits gemeinsam in leitender Position ein innovatives EDV-System für die Altenpflegebranche entwickelt.

Die folgenden sechs Gründerteams überzeugten die Jury mit einer sehr guten Geschäftsidee und einem hervorragend ausgearbeiteten Konzept – sie gehören somit zu den Top Ten dieses Jahrgangs.



Baron

Ralf Mieslinger; Düsseldorf

Branche: Handel/Innovative Produkte
BARON-tierbestattungsartikel.de

entwickelt, produziert & vertreibt Tierbestattungsartikel. Produktidee:

ein edel aussehender, faltbarer, platzsparend zu lagernder Tiersarg aus Kartonage – ökologisch unbedenklich, geringe Versandkosten. Weitere Innovation: eine Bio-Urne aus Flüssigholz, die sich im Erdreich zu 100 Prozent abbaut.



Diggi.Door

Guido Doublet, Daniel Schwarz, Alexander Johne; Köln

Branche: IT/Multimedia

Breitband-Portal für digitale Kultur. Kernmodule: Diggi.Gallery (Online-

Galerie für digitale Kunst- und Designarbeiten) und Diggi.Net (Transaktions-Marktplatz für Anbieter von Fine Arts). Das intuitive Interface zeigt die Werke hochaufgelöst auf großformatigen Bildschirmen. Daneben bietet D.G. limitierte Auflagen (Digital-, Druck- und Ölreproduktion) an.



LAN-Tec Energy Systems

Dirk Landau, Stefan Lottmann; Köln

Branche: Werkstoffe/Techniken

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 eingespeist werden kann.

Sie wünschen Kontakt zu einem der Gründerteams oder haben noch Fragen?

Einfach anrufen unter 0221/226-22 22 oder Mail schreiben an info@neuesunternehmertum.de!



MOBOTA

Jochen Hahnen, Raphael Schweda, Wido Wirsam; Bonn und Leipzig

Branche: IT/Multimedia/Web 2.0

Mobota kombiniert eine Software für GPS-fähige Mobiltelefone mit

einem Web-basierten Community-Portal für Outdoor-Sportler. Eine integrierte Umgebung zur Unterstützung während des Sports sowie zur Analyse und Kommunikation im Nachhinein bewirken eine hohe Akzeptanz und eine regelmäßige Nutzung des Angebots: Das Wachstum von benutzergenerierten Inhalten wird so gezielt angestoßen und kontinuierlich gefördert.



mysuccess GmbH

Hans Volkmann; Alsdorf

Branche: Online/Web 2.0

Interaktives Online-Portal für erfolgs- und leistungsorientierte SchülerInnen, StudentInnen und Auszubildende mit

Erfolgssteuerungssystem „successpoints“. Angebot von Spezialwissen und erfolgsrelevanten Faktoren, die im Bildungssystem nicht vermittelt werden.



Oktamold Technologies

Amir Tahric, Jasminka Brcina; Morsbach

Branche: Werkstoffe/Techniken

OKTAMOLD® ist der erste Werkstoff für Leichtbauelemente mit einer last-

aufnehmenden Raumbitterstruktur als Kernmaterial. Kennzeichen: geringes Gewicht, hohe Festigkeit & reproduzierbare Serientauglichkeit. Oktamold Technologies wird weltweite Lizenzrechte vermarkten und übernimmt Produktentwicklung & Projektmanagement von Konzept bis Serie.

der wettbewerb in zahlen

Stufe 3 des Businessplan-Wettbewerbs 2008

122 Gründer haben von Anfang März bis Ende April an ihrer Finanzplanung gefeilt – 65 komplette Businesspläne waren am Ende der Stufe 3 das Ergebnis.

Die dazugehörigen 65 Gründerteams kamen zu 37 Prozent aus dem Großraum Köln. Stolze 25 Prozent der Businesspläne erreichten uns in dieser Stufe aus Aachen. Düsseldorf stellte 15 Prozent, Bonn neun Prozent.

In den acht Branchenkategorien sieht die Verteilung wie folgt aus: Den Hauptanteil machen mit 31 Prozent Konzepte aus dem Bereich Online/Web 2.0 aus – wie auch schon in den beiden vorherigen Wettbewerbsstufen. Die zweitgrößte Gruppe bilden Ideen aus dem Sektor Handel/Innovative Produkte mit 17 Prozent.

NUK und die Wirtschaftsförderung Düsseldorf

Basis für Ihren Erfolg



Wirtschaftsförderung Landeshauptstadt Düsseldorf

„Wirtschaftsförderung ist Mittelstandsförderung und eine zentrale Aufgabe nachhaltiger Wirtschaftspolitik! NUK leistet als ein Premium-Produkt der Gründungsförderung im Rheinland, seit nunmehr 11 Jahren, einen hervorragenden Beitrag hierzu. Durch solche Initiativen, zielgerichtete Investitionen und finanzielle Entlastungen bieten wir einen optimalen Nährboden für die positive Entwicklung unserer Wirtschaft.“

Wilfried Kruse



Wilfried Kruse, Dezernent für Organisation, Personal, IT, Wirtschaftsförderung und Gesundheit der Landeshauptstadt Düsseldorf

Das Wirtschaftsförderungsamt der Landeshauptstadt Düsseldorf ist Ansprechpartner für heimische Betriebe und für ansiedlungsinteressierte Unternehmen aus dem In- und Ausland.

Als „One Stop Agency“ bietet sie vielfältige Serviceleistungen an: Dazu gehören unter anderem Standortberatung, Vermittlung von Immobilien und Hilfe bei Genehmigungsverfahren. Das Unternehmensportal „Virtuelles Mittelstandsbüro“ bietet online auf einen Blick alle mittelstands-

bezogenen Services der Stadt Düsseldorf an. Ob Formulare, Ausschreibungen, Fördermittelinformationen oder Ansprechpartner – Transparenz und Kontaktmöglichkeiten stehen hier an erster Stelle.

Die Wirtschaftsförderung ist Ansprechpartner für alle ausländischen Unternehmen, die in Düsseldorf investieren bzw. sich niederlassen wollen und betreut bereits am Standort ansässige Firmen. Das Japan-Desk sowie das Russland- und das China-Kompetenzzentrum bieten mit ihren Partnern Services speziell für diese drei Schwerpunktländer an.

Sie unterstützt Existenzgründer auf ihrem Weg in die Selbstständigkeit durch Einzelberatungen, Coachingzirkel, Intensivworkshops und Vermittlung von Fördergeldern. Die Wirtschaftsförderung Düsseldorf moderiert das Gründungsnetzwerk mit über 20 regionalen Partnern in Düsseldorf und vertritt NUK in der Region Düsseldorf mit einer eigenen Anlaufstelle. Durch das Angebot für Venture Capital mit dem Sirius Seed Fonds und das Technologiezentrum „Life Science Center“ finden Gründer in Düsseldorf eine hervorragende Infrastruktur zur Entwicklung ihres Unternehmens vor.

NUK und Osborne Clarke

Unternehmerförderung im Zeichen der orangefarbenen Katze

Osborne
Clarke



Osborne Clarke wurde 1748 in England gegründet, besteht aber in Köln erst seit 2001. Wir wissen aus eigener Erfahrung, mit welchen Hoffnungen, Wünschen, aber auch Schwierigkeiten der Aufbau eines jungen Unternehmens verbunden sein kann. Diese Erfahrung geben wir als Wirtschaftskanzlei gerne weiter. Jungen Unternehmern den Rücken freizuhalten, damit sie sich darauf konzentrieren können, ihre neue Idee oder ihr neues Produkt auf hart umkämpften Märkten zu



Stefan Rizor LL.M., Rechtsanwalt/Managing Partner Deutschland Osborne Clarke

etablieren: Das ist unser Ziel. Unsere juristische und steuerliche Erfahrung, aber auch die Erfahrungen mit Gründern vermitteln wir gern an die jungen Unternehmer. Das Rheinland braucht die Impulse durch die jungen Unternehmen. Sie schaffen Arbeitsplätze und Wohlstand von morgen.

Seit dem Tag der Gründung unterstützen wir NUK und die meist jungen Gründer als Coaches, Referenten und Gutachter, seit 2001 engagiert

sich Osborne Clarke zusätzlich als NUK-Sponsor. Osborne Clarke hat außerdem den Alumni-Club mit auf den Weg gebracht, der den jungen Unternehmern nach der Gründung eine Möglichkeit zur Fortbildung und Vernetzung bietet.

Seit Ende 2006 richten wir für den NUK-Ehemaligen-Treff überdies die Veranstaltungsreihe „Rheinisches Unternehmerforum“ aus, bei der der Akzent auf Wissensvermittlung und Expertenberatung liegt: In überschaubarer Runde kommen hier erfolgreiche Jungunternehmer aus der Region – nicht nur NUK-Alumni – zum Erfahrungsaustausch und zur Kontaktpflege zusammen.

Neben dem Gesellschaftsrecht ist das Technologierecht einer der fachlichen Schwerpunkte von Osborne Clarke. Durch die Präsenz von Osborne Clarke in London, München und dem Silicon Valley können wir daher auch international ambitionierten Gründern weiterhelfen.

Nichts ist stärker als die Idee, deren Zeit gekommen ist, und kaum etwas ist befriedigender als die Unterstützung junger Unternehmer bei ihren ambitionierten Zielen. Ohne NUK wäre die Unternehmertumslandschaft im Rheinland ärmer.

Wir können mit Stolz feststellen, dass wir viele heute etablierte Unternehmen gegründet, rechtlich und (immer häufiger auch) steuerlich beraten und damit zu ihrem Erfolg beigetragen haben.

„Web 2.0 – Blase oder Big Business?“ (Fortsetzung von S. 1)

Constantin Gillies hatte den Abend als ausgewiesener Branchenintimus mit einer Bestandsaufnahme zur Internetwirtschaft eröffnet. Als erster Unternehmer kam dann **Marius Würzner**, Gründer und Geschäftsführer von NUK-Alumni-Sponsor Sedo, zu Wort: „Solange ich die Frage nicht beantworten kann, womit man Geld verdienen will, muss man sich nicht wundern, wenn keiner investiert“, warnte er allzu optimistische Internet-Gründer.

Ein schwachbrüstiges Monetarisierungsmodell hatte auch **Konstantin Ewald**, IT-Rechtsexperte bei Osborne Clarke, als eines der Hauptprobleme ausgemacht. Seiner Einschätzung nach müsse man sich zudem schon früh eine Exit-Strategie zurecht legen.

„Klar ist das eine riesige, schaumige Blase!“ Als Geschäftsführer von DuMont Venture wittert **Jörg Binnenbrücker** aber dennoch vereinzelt das große Geschäft im Web 2.0 – zumindest bei Ideen aus dem Mediumfeld.



> Intensive Gespräche zwischen Referenten und Gästen

Die Geschichte seiner „lupenreinen Web 2.0-Gründung“ woobby.com schilderte danach **Dr. Thomas Goette**. Auf dieser jungen, eigenfinanzierten Online-Plattform können die Nutzer ihre Leidenschaften, Erfahrungen und Meinungen in Form von individuellen Ranglisten teilen und somit vergleichen.

Im Anschluss an die Einzelvorträge entwickelte sich ein überaus reges Frage-und-Anwort-Spiel zwischen Gästen und Referenten. Eine eindeutige

Antwort auf die provokante Leitfrage des Abends wurde zwar erwartungsgemäß nicht gefunden. Viele spannende Einblicke und einige nützliche Expertentipps für webzwonullige Gründer gab es aber allemal. Einen ausführlichen Bericht finden Sie auf unserer Homepage.

<http://neuesunternehmertum.de/content/view/153/96/>

Alumni-Sponsor amaxa an Lonza verkauft

Herzlichen Glückwunsch: Die Kölner BioTech-Firma **amaxa** soll mit sämtlichen Aktivitäten von der Schweizer Lonza-Gruppe übernommen werden, die zu den weltweit führenden Anbietern von Produkten und Dienstleistungen für die Pharma-, Gesundheits- und Life-Sciences-Industrien zählt. Nach Schätzungen liegt der Verkaufswert bei über 90 Mio. Euro.

Das mehrfach ausgezeichnete Unternehmen ist nicht nur der **Sieger des ersten NUK-Businessplan-Wettbewerbs**, sondern auch einer der ersten von inzwischen neun Alumni-Sponsoren unserer fast ausschließlich privatwirtschaftlich getragenen Initiative.

Die dritte Verbindung zu unserem Verband: amaxas Startphasen-Investor war NUK-Sponsor **Earlybird**. Die Risikokapitalgeber hatten die Gründung von CEO **Rainer Christine** vor zehn Jahren bei NUK identifiziert und Ende November 1998 die erste Finanzierungsrunde gestellt.

amaxa entwickelt und vermarktet nicht-virale Gentransfer-Produkte für die akademische und industrielle Forschung und ist Weltmarktführer im Segment Transfektion von Primärzellen. Im Rheinland und in der US-Niederlassung werden rund 160 Mitarbeiter beschäftigt. Köln wird künftig ein wichtiger Forschungsstandort für die Entwicklung neuer Produkte im Bereich Cell Discovery für Lonza sein.

5. Marienburger Kamingsgespräch mit Dirk Meyer

Flexibilität, analytisches Denken, ausgeprägter Geschäftssinn bei konsequenter Kundenorientierung – nur einige der Tugenden, die die spannende und abwechslungsreiche Unternehmervita von **Dirk Meyer** formten: Der IT-Spezialist mit Entrepreneur-Gen, Jahrgang 1967, bezeichnet von 4.000 Projekten, die er in über 20 Jahren Berufstätigkeit betreut hat, lediglich vier als gescheitert. Wie man auf diesem Gebiet derart reüssiert, veranschaulichte der überzeugte Bocholter beim 5. Kamingsgespräch unseres Verbandes am 27. Mai an den wichtigsten Stationen seiner Karriere.



> Dirk Meyer, Problemlöser und Projektekönig

Nach vielen Einsätzen weltweit und dem Verkauf eines von ihm gegründeten Unternehmens für selbst entwickelte Computerkassen wechselte Dirk Meyer 1997 zur WM Group GmbH, die Lösungen im Bereich Logistik, IT und Personaldienstleistungen anbietet. Hier war und ist er für diverse Firmen als Geschäftsführer tätig. Und spätestens bei der beeindruckenden Menge und Vielfalt an Praxisbeispielen, die Dirk Meyer aus

dem WM-Nähkästchen holte, wurde das Thema seines Vortrages greifbar: **„Wie erfolgreich umgesetzte und eingeführte Projekte Wertschöpfung für ein Unternehmen schaffen“**. Seine Ansätze gehen dabei immer wieder über reine IT-Lösungen hinaus: „Man muss oft nur kleine Bereiche optimieren, um eine große Wirkung zu erzielen“, ist Dirk Meyer überzeugt. Zum Schluss seines Vortrags verriet der Ehrengast noch sein Erfolgsgeheimnis: „Mach Deinen Kunden immer zu Deinem Freund! Mit gut 90 Prozent meiner rund 250 Kunden bin ich befreundet.“

Zum exklusiven NUK-Kamingsgespräch werden einmal jährlich handverlesene Jungunternehmer eingeladen. Ihren besonderen Charakter gewinnt diese Runde durch den jeweils hochkarätigen Referenten und den Veranstaltungsort – auch diesmal traf man sich wieder in der prächtigen **Villa Marienburg** im Kölner Süden, die schon zum vierten Mal von **HDI-Gerling** für dieses Highlight des NUK-Alumni-Clubs zur Verfügung gestellt wurde – vielen Dank!

Die elf Teilnehmer waren sich einig in ihrer Begeisterung über den gelungenen Abend und v.a. den inspirierenden Vortrag. Obwohl aus unterschiedlichsten Branchen, fanden unsere Gäste z.B. bei dem für alle bedeutsamen Thema Finanzierung schnell eine gemeinsame Gesprächsbasis am und ums anschließende Buffet herum.

Mehr zum Kamingsgespräch 2008 erfahren Sie hier:

<http://neuesunternehmertum.de/content/view/165/96/>

Vormerken: zwei Alumni-Club-Veranstaltungen

Deutlicher Hürdenabbau für Existenzgründer: Durch die anstehende **Reform des GmbH-Rechts** werden Gründungen in dieser Rechtsform erleichtert. Der Wegfall des Mindeststammkapitals für eine GmbH-Gründung macht die Flucht in die englische Limited überflüssig. Ausführlich diskutiert wird dieses Thema beim nächsten **„Rheinischen Unternehmerforum“** im August.

Ebenfalls an alle erfolgreichen Jungunternehmer der Region richtet sich das **Jahrestreffen des NUK-Alumni-Clubs** im September. Dabei wird es sowohl um wissenschaftliche als auch praktische Aspekte von **„Qualität“** gehen. Weitere Informationen zu beiden Veranstaltungen erhalten Sie zeitnah.



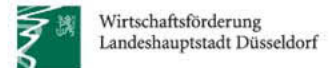
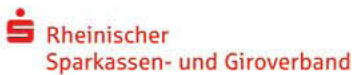
McKinsey&Company, Inc.



CORPUS SIREO



EARLYBIRD



alumni-sponsoren

