

Gewinner und Fakten der Stufe 1 NUK-Businessplan-Wettbewerb 2009

Trotz harter Arbeit: "Unternehmer sein macht verdammt viel Spaß!"

Aufaktveranstaltungen 12. NUK-Businessplan-Wettbewerb

Mit 450 Gästen bei den drei Eröffnungsveranstaltungen startete der aktuelle Wettbewerb Ende Oktober überaus erfolgreich. Zum Kick-off in der Domstadt begrüßte **Herbert Gey**, Ratsmitglied und Vorsitzender des Wirtschaftsausschusses der Stadt Köln, die Gäste im prall gefüllten KOMED-Saal, im Gepäck hatte er die besten Wünsche von Oberbürgermeister Fritz Schramma und Werbung für die StarterCenter NRW. Für eine erfolgreiche Existenzgründung sei eine breite Vernetzung sehr wichtig, ermahnte Gey die anwesenden Gründer in spe: „Gute Kontakte fallen nicht vom Himmel, sondern müssen hart erarbeitet werden – bei NUK sind Sie dafür genau richtig!“

Zuvor hatte **Josef Hastrich**, stellvertretender Vorstandsvorsitzender der Kreissparkasse Köln und Sponsor des Abends, das vielfältige und unverzichtbare Engagement seines Hauses und aller Sparkassen zur



Unterstützung von Existenzgründern dargestellt und den neuen NUK-Jahrgang ermuntert: „Wer diesen Wettbewerb durchlaufen hat, hat signifikant bessere Aussichten – machen Sie also zahlreich mit, schließlich sind Sie der Mittelstand von morgen!“ Dass der Weg der Teilnehmer in den kommenden Monaten kein leichter sein werde, unterstrich **Dr. Joachim Schmalzl**, Mitglied des Vorstandes der Sparkasse KölnBonn und NUK-Vorstandsvorsitzender, nach seinem Rückblick auf den letzten Wettbewerb: „Bei uns gewinnt nicht unbedingt der, der die beste Idee hat, sondern der, der sie am besten beschreiben kann. Das ist harte Arbeit!“

Im Anschluss brach **Kathrin Möntenich** mit viel Elan und Charme eine Lanze für das Unternehmertum und für die intensive Wettbewerbsbeteiligung: „Keine Angst vor den grauen Anzügen! Nutzen Sie alle Angebote von NUK, es lohnt sich – dann stehen Sie vielleicht in einem Jahr auch hier und sagen: Es macht verdammt viel Spaß, Unternehmer zu sein!“ Mit dem Konzept zur Bio-Imbiss-Kette **Pick-a-Pea** war Möntenich im Juni zur NUK-Gesamtsiegerin 2008 gekürt worden, als erste Frau in der Verbandsgeschichte.



machen konnte!“

Vier Monate später stand sie unmittelbar vor der Eröffnung ihrer ersten Filiale im Rhein-Center in Köln-Weiden und gab authentische Einblicke in ihren aufregenden, aber eher unglamourösen Gründeralltag: „Ich stecke zurzeit ständig knietief in Frittenfett und Veggie-Burgern – bitte entschuldigen Sie also, dass ich mir für den heutigen festlichen Abend noch nicht mal die Nägel

In Düsseldorf animierte **Alexander Johné**, mit **Diggi.Door** unter den zehn besten Teams im Wettbewerb 2008, potenzielle Epigonen zur NUK-Teilnahme. In Bonn zeigten sich die beiden Gründer von **Styleranking**, Bronze-Sieger im Wettbewerb 2007, als NUK-Fans.

Ein schönes Signal setzte **Dr. Ulrich Ziegenhagen**, stellvertretender Leiter der Wirtschaftsförderung Bonn, bei der Auftaktveranstaltung in der Bundesstadt: „Gründer brauchen Netzwerke und NUK ist das Netzwerk in NRW. Deshalb hat die Stadt Bonn entschieden, jetzt auch Mitglied bei NUK zu werden, um sich hier mehr zu engagieren.“

Microsoft ist neuer NUK-Sponsor

NUK e.V. freut sich über einen neuen Sponsor: Im Rahmen seiner Gründerinitiative **"unternimm was."** unterstützt Microsoft junge Gründer aus der High-Tech-Branche auf dem Weg zu einem erfolgreichen Unternehmen. So sollen die Wettbewerbsfähigkeit des Standorts Deutschland gestärkt sowie Arbeitsplätze in Zukunftsbranchen geschaffen werden.

Damit aus innovativen Produktideen erfolgreiche Geschäftsmodelle werden, unterstützt "unternimm was." junge Gründer mit Zugang zu Vertriebs-Know-how, zu Partner- und Kundennetzwerken und speziellen Trainingsprogrammen sowie durch die Bereitstellung von Technologie.

Über NUK Neues Unternehmertum Rheinland e.V. können IT-Start-ups in Kürze auch Softwaretools im Rahmen des **BizSpark-Programms** erhalten (mehr dazu unter „Meldungen“ auf Seite 6).

„Eine regionale Gründerunterstützung wie NUK sie leistet ist aus unserer Sicht essentiell für eine dynamische Entwicklung von Start-ups. Wir freuen uns, gemeinsam mit NUK junge Unternehmen aus dem Rheinland künftig noch besser unterstützen zu können“, erläutert „unternimm was.“-Projektleiter **Dr. Carsten Rudolph**.



Selbsthilfegruppe „Wirtschaftskrise“

NUK-Forum „Marketing & Innovation“ am 10. 02. in Düsseldorf



Auf den regelmäßigen NUK-Foren können Gründer und Jungunternehmer der gesamten Region Gleichgesinnten und Hochkarätären aus renommierten rheinischen Unternehmen und Institutionen begegnen. Die großen Netzwerktreffen haben jeweils unterschiedliche Schwer-

punkte – beim Marktplatz der Kontakte am 10. Februar im Präsidentschlösschen der Bezirksregierung Düsseldorf ging es um **„Marketing und Innovation“**.

Die Begrüßung der knapp hundert Gäste übernahm Gastgeber **Wilfried Kruse**, Wirtschaftsdezernent der Landeshauptstadt. Nach einer faktenreichen Darstellung der hohen Standort- und Lebensqualität Düsseldorfs sein Appell an alle Netzwerker: „Nutzen Sie die Gelegenheit hier, kommen Sie ins Gespräch miteinander! NUK-Wettbewerbsteilnehmer: Krempeln Sie die Ärmel hoch, wer soll es denn sonst tun, wenn wir es nicht anpacken!“ Vor dem Networking sorgten dann spannende Vorträge für Gesprächsstoff:

Dr. Cord Landsmann, CFO e.on Climate & Renewables GmbH, hatte seine Präsentation klar nach zwei Hauptaspekten gegliedert: **„Erneuerbare Energien: ein weltweit wachsender Markt mit Perspektive – Chancen für neue Ideen und Geschäftsmodelle“**.



Dr. Cord Landsmann und Frank Schrader (v.l.)

Zunächst zeigte der Finanzexperte die Meilensteine seines jungen Unternehmens auf. Dann beleuchtete er das enorme Potential seiner rasant wachsenden Branche, die durch zahlreiche Marktdefizite Raum für Erfinder und Entwickler eröffnet: Bessere Anlagentechnologie und Vermarktungsideen für Windstrom, Optimierung der Vergärung bei der Biogas-/Bioerdgas-Gewinnung, bessere Nutzungsmöglichkeiten von Photovoltaik u.v.m. seien sehr gefragt.

Aus einer Nation, die am Boden lag eine Nation von Weltmeistern machen – so lautete die Mission von Adi Dassler, dem Gründer von Adidas. Mit dieser und weiteren markigen Ansagen von Unternehmerlegenden leitete danach **Frank Schrader** seinen Vortrag **„Der Unternehmer als Marke“** ein, bei dem er auch auf die hohe soziale Verantwortung und Bedeutung dieses Standes abhob. Als Firmengründer müsse man Persönlichkeitswerte identifizieren und diese konsequent vorleben und kommunizieren. Das Fazit des Managing Directors von KW 43 Branddesign: „Gerade in schwierigen Zeiten ist es auch wirtschaftlich ein Vorteil, wenn man eine klare Position bezieht.“



Gegen Ende der anschließenden Fragerunde schien es, als wolle das Plenum gemeinsam Wege aus der Wirtschaftskrise finden: Immer wieder klang dieses Thema

durch, z.B. als Dr. Landsmann zugab, dass auch seiner florierenden Firma durch Investitionsstau Aufträge wegbrächen: „Das ist wie eine Fahrt im Nebel: Wir bewegen uns langsamer voran, denn wir sind auf Nachhaltigkeit aus. Wir sind erst vor zwei Jahren angetreten, wir werden auch in 50 Jahren noch da sein!“

Das hatte was von einer Selbsthilfegruppe: Geteiltes Leid ist halbes Leid, und wenn man sich einen Abend lang gegenseitig mit guten Ratschlägen versorgt hat, gehen alle wieder mit frischem Mut an ihr hartes Tagwerk. Und neue Bekanntschaften heben auch die Stimmung. Beim abschließenden "Get-together" mit einem Imbiss und Getränken von Alt bis Kölsch dauerten die angeregten Diskussionen dann auch bis nach 23 Uhr an.

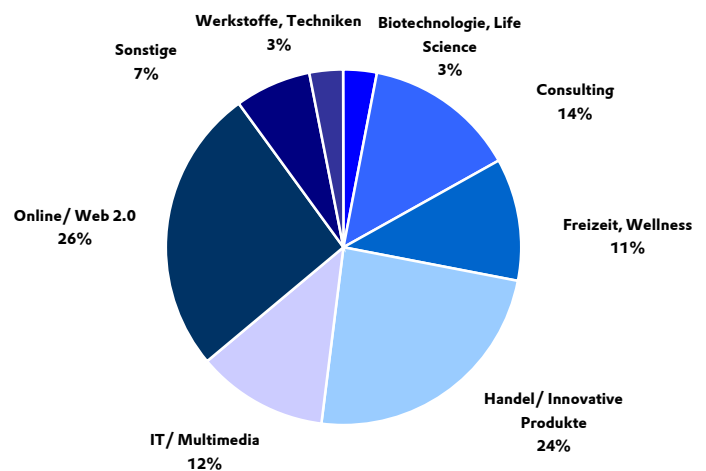
Das hatte was von einer Selbsthilfegruppe: Geteiltes Leid ist halbes Leid, und wenn man sich einen Abend lang gegenseitig mit guten Ratschlägen versorgt hat, gehen alle wieder mit frischem Mut an ihr hartes Tagwerk. Und neue Bekanntschaften heben auch die Stimmung. Beim abschließenden "Get-together" mit einem Imbiss und Getränken von Alt bis Kölsch dauerten die angeregten Diskussionen dann auch bis nach 23 Uhr an.

Einreichungsrekord in Stufe 1

Zahlen und Fakten des Businessplan-Wettbewerb

Absoluter NUK-Konzepthöchststand: **176 Geschäftsskizzen** gaben 284 überwiegend rheinische Existenzgründer zur Begutachtung in Stufe 1 des aktuellen Wettbewerbs ab – im Vorjahresvergleich eine Steigerung um fast 30 Prozent! Auch der bisherige Spitzenwert von 166 Konzepten im BPW 2005 wurde damit in der 12. NUK-Runde übertroffen.

Der Rheinland-Faktor stieg ebenfalls: 60 Ideen stammen aus Köln, 39 aus Düsseldorf, 26 aus Bonn – anteilig 34, 21 und 15 Prozent.



Die Branchenstatistik führen erneut die Online/Web2.0-Gründungen mit 26 Prozent an; sehr erfreulich: Von zehn auf beachtliche 24 Prozent kletterte der Anteil an Ideen aus der Rubrik Handel/Innovative Produkte.

In Stufe 2 müssen die Teilnehmer nun bis zur **Abgabefrist am 09. März** ihren Rohling um eine sorgfältige Markt- und Branchenanalyse inkl. Marketingkonzept erweitern.

Bei der **Prämierungsfeier am 03. März in der Kölner Bezirksregierung** konnte jedes der 16 besten Teams bei einem sogenannten Elevator-Pitch seine Idee präsentieren. Lesen Sie mehr zu dieser Veranstaltung in news 2²⁰⁰⁹.

Auf den folgenden Seiten finden Sie eine Übersicht der vier Haupt- und der sechs Förderpreisträger sowie der sechs Nominees mit Eigen-Kurzbeschreibungen des jeweiligen Geschäftsvorhabens.

Alle Infos auch auf neuesunternehmertum.de.

Die Gewinner der Stufe 1 des NUK-Businessplan-Wettbewerbs 2009 stehen fest. 176 Ideenskizzen wurden eingereicht, 16 Teams wurden nominiert. Die NUK-Jury vergab vier Hauptpreise und sechs Förderpreise. Und die Gewinner sind:

Hauptpreise

Den Hauptpreisträgern bescheinigten die NUK-Juroren eine sehr gute Geschäftsidee und eine hervorragend ausgearbeitete Ideenskizze. Jedes der vier Teams bekam 500 Euro Preisgeld.



FlavourPearls

D. Blumberg (n.i.B.) B. Meyknecht, J.-P. Wiesmann, M. Müllenbeck, (v.l.); Köln und Münster
Branche: Handel/Innovative

Produkte

FlavourPearls produziert und vertreibt kugelförmige, kaviarähnliche Perlen verschiedener Aromen, die durch ein automatisiertes Herstellungsverfahren der molekularen Küche erstmals dem Massenmarkt zugänglich gemacht werden.



Lowendis

Frank Bahr, Gerhard von Richtofen (v.l.); Langenfeld
Branche: Chemie/Werkstoffe/Techniken

Lowendis entwickelt und lizenziert ein neues Destillationsverfahren, das die Energieeffizienz je nach Anwendung zwischen 20 und 70 Prozent erhöht. Es kommt weltweit in Großanlagen der chemischen Industrie sowie bei der Meerwasserentsalzung zum Einsatz.



Phenospex

Bernhard Biskup, Dr. Grégoire Hummel (n.i.B.); Aachen
Branche: BioTech/Life Sciences
 Phenospex entwickelt und vertreibt Geräte zur Messung des

Wurzelwachstums im Hochdurchsatz. Dadurch können neue Pflanzenschutzmittel schneller und zuverlässiger gefunden werden.



Rough Coating Design (RCD)

Dr. H. Cinar, Prof. Dr. H. Ritter, M. Dickmeis (v.l.); Düsseldorf
Branche: Chemie/Werkstoffe/Techniken

RCD ermöglicht durch den Einsatz von patentgeschützten Additiven in UV-Pulverlacken eine qualitativ hochwertige und wirtschaftliche Mattbeschichtung von Holz-, Metall- und Kunststoffoberflächen, ohne umweltschädliche Abfälle bzw. Emissionen.

Förderpreise

Diese sechs Konzepte beschreiben ein interessantes Gründungsvorhaben und lassen ein ausbaufähiges Potenzial erkennen. Die NUK-Jury prämierte sie mit Förderpreisen in Höhe von je 250 Euro.



BRAV-O-TECH

Roland Hicker, Johannes Hicker (v.l.); Hürth
Branche: Werkstoffe/Techniken

Optimierung eines Verfahrens zur formaldehydfreien Produktion von Holzwerkstoffplatten, sowie Pla-

nung und Vertrieb von dazu notwendigen Maschinen, chemischen Produkten und Ingenieurleistungen.



eloket

Patrick Pollok, Niklas Matzeit, Andreas Petz; Aachen
Branche: Werkstoffe/Techniken

Entwicklung und Vertrieb eines innovativen elektrischen

Kettenantriebs für Schneemobile. Im Vergleich zu herkömmlichen Motoren arbeitet der Antrieb vollkommen abgas- und geräuschlos, bei gleichen Produktionskosten.



fiboli

Christine Heinrich; Bonn
Branche: IT/Multimedia

fiboli (find books in libraries) ist ein neuartiges Internetportal, das den Zugang zu den Beständen von

Bibliotheken der unterschiedlichen Typen für Endkunden moderner, einfacher und komfortabler gestaltet und damit diese Institutionen aufwertet.



IdeenPartner

Dr. Klemens Gaida, Michael Brecht (n.i.B.); Düsseldorf
Branche: Online/Web 2.0

IdeenPartner ist die Webplattform für Ideengeber, Experten, Macher und Kleininvestoren aus allen Branchen, um gemeinsam neue Geschäftsideen zu realisieren. Mit speziellen Filter- & Matching-Tools werden Projektteams aus IdeenPartner-Mitgliedern etabliert.

Fortsetzung Förderpreise auf Seite 4...

...Fortsetzung Förderpreise von Seite 3



touchVisions

Johannes Ryks, Matthias Woggon; Hamburg

Branche: IT/Multimedia

Mit Multitouch-Technologie mehr erreichen: Das Team entwickelt

interaktive Computersysteme zur Kundengewinnung und Imageförderung. Auf Displays lassen sich multimediale Anwendungen intuitiv mit Händen steuern – von mehreren Personen gleichzeitig!



Verkehrsmittel.Vergleich.de

V. Blumschein, J. Grassmann, D. Nolte; Aachen, München, Leipzig
Branche: Online/Web 2.0

Auf VerkehrsmittelVergleich.de, einem Spin-off der RWTH Aachen,

kann der Internetnutzer die schnellste und günstigste Verbindung zwischen zwei Orten finden. Dabei werden alle relevanten Verkehrsmittel wie Bahn, Flugzeug, PKW, Mitfahrgelegenheit, Fernbus & Taxi miteinander verglichen und kombiniert.

Außerdem waren nominiert:

Diese sechs Konzepte beschreiben ein interessantes Gründungsvorhaben und lassen ein ausbaufähiges Potenzial erkennen. Sie gehören zu den 16 besten von 176 eingereichten Ideen in Stufe 1 des NUK-Businessplan-Wettbewerbs 2009.



biz.agent

Jan-Martin Lichte; Bonn

Branche: IT/Multimedia

Outlook & Co. waren gestern – biz.agent revolutioniert das E-Mail- und Dokumentenmanagement.

Struktur und Gruppierung nach Kontakten, Inhalten und Projekten – alles automatisch! So wird PC-Arbeit endlich effektiv und effizient. biz.agent – die Zukunft im Office.

Camaeleon



P. Müller, T. Fluck, (v.l.)

C. Hartung (n.i.B.); Herzogenrath
Branche: Handel/Innovative

Produkte

Erlebniswelt Kinderzimmer: Nach diesem Motto entwirft und vertreibt das Team verwandelbare,

kindgerechte Abenteuer-Kindermöbel aus Massivholz, die die Kreativität und das Vorstellungsvermögen fördern. Umgestalten statt neu kaufen ist rationell und macht immer wieder Spaß!



ecoplant

Jan Dabrowski, Johanna Kiss, Martin Riedel (v.l.); Köln

Branche: BioTech/Life Sciences

Ohne Raumpflanzen ist Wohnen und Arbeiten kaum vorstellbar.

Aber Pflanzen brauchen Pflege – kontinuierlich und gewissenhaft. ecoplant ersetzt den grünen Daumen mit einer intelligenten Lösung, die die Pflanzenpflege erheblich erleichtert.



FiveClicks

Christian Byza (i.B.), Niels Jensen, Christoph Maichel; Düsseldorf, Hamburg, Guatemala

Branche: IT/Multimedia

FiveClicks ist ein Online Travel

Management-System, das Unternehmen beim Suchen, Buchen, Abrechnen und Controllen von Geschäftsreisen eine medienbruchfreie und innovative Lösung anbietet und dabei zu erheblichen Kosten- und Zeiteinsparungen beiträgt.



Flexxi Guide Media Project

Dr. Carsten Ludwig Riemer, Thilo Spinrads (v.l.); Düsseldorf

Branche: IT/Multimedia

"Vormachen ist besser als Nachlesen!" Nach dieser Devise

produziert Flexxi Guide Media Project Bedienungsanleitungen als attraktive Anleitungsfilme und bietet damit den Herstellern technisch anspruchsvoller Produkte die Möglichkeit zur Aufwertung und Differenzierung in einem hart umkämpften Markt.



Streetface

Anton Dornhof; Köln

Branche: Online/Web 2.0

Eine medienübergreifende Werbeplattform, über die jeder Normalbürger seine Individualität

zum Ausdruck bringen kann, sei es z.B. Aussehen, Talente oder Hobbies. Werbetreibende können Teilnehmer sponsern und dadurch Werbung für sich machen.

Gute Nachrichten von vielen NUK-Alumni – herzliche Glückwünsche in die Runde! Neues Unternehmertum Rheinland e.V. freut sich mit seinen Schützlingen und über weitere Updates dieser Art an info@neuesunternehmertum.de!

Expansionskurs

sedo

Fortsetzung des enormen Erfolgs für NUK-Alumni-Sponsor **Sedo**, die weltgrößte Domainhandelsbörse: Das Unternehmen gab am 25.02.2009 die **Übernahme** des Domainparking-Anbieters für professionelle Domaininvestoren RevenueDirect bekannt, einer der bedeutendsten US-Marktteilnehmer. Mit dem Mutterunternehmen Dotster ging Sedo gleichzeitig eine enge strategische Partnerschaft ein. Sedo konnte mit dem RevenueDirect-Erwerb von Dotster seinen bestehenden Marktanteil in Nordamerika noch einmal signifikant steigern. "Die Partnerschaft mit Dotster ist ein wichtiger Schritt in unserer Erfolgsgeschichte", zeigt sich Sedo-Geschäftsführer **Tim Schumacher** begeistert. "Denn Dotster ist eines der bedeutendsten Domainregistrierungsunternehmen überhaupt – mit über drei Millionen registrierten Domains und hundert-tausenden Kunden in aller Welt. Allein schon unter letzterem Gesichtspunkt eröffnen sich viele, interessante neue Möglichkeiten für unsere weitere Expansion." Der Kundenstamm von RevenueDirect wird mit seinem Domainbestand komplett zu Sedo transferiert. Mit einigen der innovativen Features von RevenueDirect wird Sedo zudem seine eigene Plattform weiter ausbauen.

eTask

Auch **eTask**, ebenfalls NUK-Alumni-Sponsor, wächst: Der 3. Sieger des NUK-BPW 2000 übernahm zum 01.09.2008 hundert Prozent der Anteile an der FMK GmbH in Berlin und stärkt damit seine Position als führender Anbieter für CAFM-Systeme. "Diese **Übernahme** ist ein weiterer Schritt, um unsere Innovationsführerschaft langfristig und nachhaltig zu stärken und damit unser weiteres Wachstum zu sichern. Dieses belief sich in den vergangenen fünf Jahren – organisch – auf jeweils mehr als 15 Prozent beim Umsatz", erläutert Geschäftsführer **Klaus Aengenvoort**. Trotz Expansionskurs setzt der Gründer auch weiterhin auf seine Heimatregion: "Seit der Gründung sind wir in Köln ansässig und werden dies auch zukünftig bleiben. Dem Standort fühlen wir uns als Rheinländer verbunden. Durch seine gute Verkehrsanbindung sowie den nahen Flughafen hat er aber auch einen großen Teil zu unserem Erfolg beigetragen, denn lange Zeit wurden alle uns Projekte im gesamten Bundesgebiet ausschließlich von Köln aus betreut."

Meilensteine

PICK-A-PEA

Nach dem Zertifizierungsprozess gemäß EG-Öko-Verordnung darf **PICK-A-PEA**, Platz 1 im NUK-Businessplan-Wettbewerb 2008, nun das **Bio-Siegel** tragen. Am 27.01.2009 erhielt Gründerin und Geschäftsführerin **Kathrin Möntenich** (Foto) offiziell das begehrte Zertifikat für ihr Gastronomiekonzept, NRW's erstes Bio-Fastfood-Restaurant. Das Siegel hatten zwar vom Start im Oktober in Köln-



Weiden weg fast alle Produkte und Zutaten, doch sollte der Betrieb auch in seiner Gesamtheit das anerkannte Gütesiegel bekommen. "Uns ist wichtig, dass unsere Kunden höchste Qualitätssicherheit bei uns genießen. Das können wir mit dem Siegel noch einmal unterstreichen", so Möntenich.

LCL Biokey

Sein **zehnjähriges Jubiläum** feierte am 16.10.2008 das Aachener Unternehmen **LCL Biokey**. Das nachhaltig erfolgreiche Labor für die molekulare Analyse von oralen Infektionen war der 3. Sieger im ersten NUK-Businessplan-Wettbewerb 1998 und gehört heute zu den drei Marktführern für dentale Laborleistungen in Deutschland.

InovisCoat

Vom Forscher zum Produzenten – Evolutionssprung für NUK-Sieger 2004 **InovisCoat**: Das 2005 in Leverkusen gegründete und seit 2008 in Monheim ansässige Technologieunternehmen baut gerade seine **Produktionsanlage** final auf und plant die Inbetriebnahme im Mai. „Das Ganze war ein Kraftakt ohne Ende. So ein Projekt dauert länger und kostet mehr als geplant“, erinnert sich Gründer und Geschäftsführer **Dr. Jörg Siegel**.

Immerhin konnte die Firma auch in dieser Phase einen Umsatzanstieg auf 2,6 Mio € erwirtschaften. „Ab Mai haben wir dann einen Riesenschritt in unserer Entwicklung als produzierendes Technologieunternehmen geschafft, die derzeit von 27 begeisterten und hochmotivierten Mitarbeitern vorangetrieben wird. Trotz der momentanen Krisensituation werden wir unseren Umsatz dieses Jahr gegenüber 2008 verdoppeln“, freut sich Siegel.



Die InovisCoat-Gründer

Auszeichnungen

true fruits

Und wieder eine honorige Würdigung für die Bonner **true fruits** GmbH, mit ihrem Smoothie-Konzept 2. Sieger des NUK-Businessplan-Wettbewerbs 2006: Das Bundesministerium für Ernährung, Landwirtschaft und Verbraucherschutz (BMELV) zeichnete am 17.11.2008 die Produkte der jungen Firma mit dem **Bundesehrenpreis** für Fruchtgetränke aus. Die exklusive Auszeichnung wurde gemeinsam mit der DLG (Deutsche Landwirtschafts-Gesellschaft) und dem Verband der deutschen Fruchtsaft-Industrie vergeben.

„Wer aus der anspruchsvollen Qualitätsprüfung als einer der Besten hervorgeht, dokumentiert eindrucksvoll, dass er zu den Spitzenbetrieben in Deutschland gehört, die Qualitätsmaßstäbe für die gesamte Branche setzen“, lobte DLG-Vizepräsident Prof. Achim Stiebing die NUK-Alumni. Außerdem erweiterte true fruits sein Produktportfolio erneut.

Lockstoff Design

Im August 2008 wurden die Gründerinnen **Nicole Slink** und **Susanne Coenen**, Alumni des NUK-BPW 2006, mit ihrem Grevenbroicher Büro **Lockstoff Design** zum wiederholten Mal beim internationalen Designwettbewerb **red dot award** ausgezeichnet. Eine Jury aus zwölf internationalen Experten hatte in diesem Jahr über die Qualität von fast 6.000 Einreichungen aus 39 Nationen zu befinden. Ausgezeichnet wurden 343 Arbeiten, Lockstoff Design gehört damit zu den sechs Prozent der weltweit Besten.

Rheinisches Unternehmerforum zur GmbH-Reform

„Die Unternehmersgesellschaft“ – was wie ein Claim oder die NUK-Lieblingsutopie schlechthin klingt, ist kein sozialer Entwurf für ein ideales, vibrierendes Gründer-Deutschland, sondern das vieldiskutierte Herzstück der am 01. November 2008 in Kraft getretenen GmbH-Novelle: Mit der Einführung der haftungsbeschränkten Unternehmersgesellschaft (UG) kann eine GmbH auch ohne bestimmtes Mindeststammkapital gegründet werden. Dies ist nur ein Aspekt des Gesetzes zur „Modernisierung



des GmbH-Rechts und Bekämpfung von Missbräuchen“ (MoMiG), das Gründungen erleichtern und beschleunigen und Schindluder bei Insolvenzen vorbeugen soll. Rechtsanwalt **Carsten Schneider**, Partner bei Osborne Clarke in Köln, gab beim 4. Rheinischen

Unternehmerforum am 27.08.2008 einen umfassenden Überblick über alle Neuerungen.

Im Anschluss an den Vortrag nutzten die Gäste die loungeartige Atmosphäre rund ums Buffet im „Panther's Club“ von Gastgeber Osborne Clarke noch ausführlich zu vertiefenden Gesprächen und zum Kontakte knüpfen.

Mit der Ende 2006 neu geschaffenen Veranstaltungsreihe „Rheinisches Unternehmerforum“ bietet der NUK-Alumni-Club in Zusammenarbeit mit seinem Sponsor eine weitere Fortbildungs- und Networking-Plattform für Gründer.



„Qualitätsmanagement“ – Jahrestreffen NUK-Alumni-Club

Kurz vor dem Start des 12. NUK-Businessplan-Wettbewerbs luden wir am 25. September zum Jahrestreffen des NUK-Alumni-Clubs in die Kölner Bezirksregierung: Ehemalige Teilnehmer, weitere erfolgreiche Jungunternehmer aus der Region, ehrenamtliche Coaches und Fachberater sowie Finanziers aus dem NUK-Netzwerk tauschten hier in zwangloser Atmosphäre Erfahrungen aus dem Unternehmeralltag aus und sammelten Visitenkarten. Drei sehr unterschiedliche Expertenvorträge zum Thema „Qualitätsmanagement“ sorgten außerdem für unterhaltsame Horizonsweiterung.



Prof. Dr. Mark Ebers, Lehrstuhlinhaber am Seminar für Allgemeine Betriebswirtschaftslehre, Unternehmensentwicklung und Organisation der Kölner Universität meinte, Existenzgründer und Jungunternehmer sollten z.B. eine

Zertifizierung nach ISO 9000 nur dann anstreben, wenn sie unbedingt erforderlich sei, etwa um Wettbewerbsnachteile zu vermeiden.

Aus der Perspektive des Praktikers **Klaus Aengenvoort**, 3. Sieger des NUK-Businessplan-Wettbewerbs 2000 und Alumni-Sponsor, gelingt Qualitätsmanagement auch „mit gesundem



Menschenverstand.“ Der Gründer und Geschäftsführer der eTASK Service-Management GmbH habe sich in den ersten zwei bis drei Jahren als Unternehmer gar keine Gedanken um dieses Thema gemacht. Für ihn

lautete das Zauberwort vielmehr stets „Kundenzufriedenheit“. Sein Rat an Gründerkollegen: „Legen Sie den Fokus auf Ihr Produkt!“

Unerlaubte Zockertricks im boomenden elektronischen Sport, kurz eSport – bei Preisgeldern bis zu insgesamt 165.000 Euro pro Wettstreit kein Kavaliersdelikt mehr für **Ibrahim Mazari**, Pressesprecher von Turtle Entertainment. „Qualitätsmanagement im Online-Gaming – Cheating ist wie Doping“ lautete sein Vortrag zum größten Qualitätsproblem der Electronic Sports League (ESL), mit der Turtle Entertainment in 20 europäischen Ländern aktiv ist.

NUK ist Microsoft BizSpark-Partner

Microsoft BizSpark ist ein Programm zur Unterstützung junger Unternehmen mit technologischen Ressourcen und Kontakten zur Förderung innovativer und zukunftsorientierter Technologien. BizSpark bietet zudem eine Plattform für Unternehmen, um sich global präsentieren zu können.

Einstiegsvoraussetzung: Das Unternehmen darf nicht älter als drei Jahre alt sein, muss in privatem Besitz und in der Softwareentwicklung tätig sein und darf einen Jahresumsatz von 1 Mio. US\$ (Grenze aufgrund Währungsschwankung EUR/US\$ in Deutschland abweichend) nicht übersteigen.

Außerdem benötigen die Unternehmen einen Netzwerkpartner, der sie an Microsoft vermittelt: **NUK Neues Unternehmertum Rheinland e.V. ist ab sofort ein solcher Netzwerkpartner**, denn aufgrund des hohen Anteils von Web 2.0-, IT- und Multimedia-Gründungen – z.B. aktuell 38 Prozent in Stufe 1 des NUK-Businessplan-Wettbewerbs 2009 – eignet sich unser Verband optimal für eine Kooperation mit diesem Programm. In KW 12 werden wir alle Teilnehmer, Interessenten und Alumni per E-Mail über Ablauf und Teilnahmebedingungen detailliert unterrichten. Weitere Vorab-Infos unter www.microsoft.com/bizspark.

Abwrackprämien sichern: Abgabeschluss Stufe 2 am 09. März!

In Stufe 1 des aktuellen Wettbewerbs konnten die NUK-Teilnehmer erstmals über das neue Tool "Businessplan-Online" ihre Konzepte bequem über das Internet einreichen und den Bewertungsprozess online verfolgen.

Wer für seinen um eine Marketingstrategie erweiterten Plan erneut zwei kostenlose Fachgutachten haben möchte, bekommt diese **Abwrackprämie für eine Abgabe bis zum 09. März**. Die Abwicklung erfolgt auch dann natürlich wieder papierlos über "Businessplan-Online".

NUK und das GIZ

Gründer- und Innovationszentrum im TechnologiePark Köln:
Gründen im Netzwerk



„Gründer benötigen für einen nachhaltigen Unternehmenserfolg nicht nur eine tragfähige Geschäftsidee. Notwendig sind neben fachlichem auch betriebswirtschaftliches Know-how, erfahrene Berater und ein weit verzweigtes Netzwerk. All dies bieten NUK und dessen Netzwerkpartner GIZ Gründer- und Innovationszentrum im TechnologiePark Köln. Gemeinsam können NUK und GIZ mittlerweile auf weit mehr als drei Jahrzehnte erfolgreiche Starthilfe zurückblicken.“
(Michael Susan, Geschäftsführer GIZ)

Das GIZ wurde 1986 auf Initiative von Vertretern aus Politik, Wirtschaft, Hochschulen, Kammern und Verbänden als eines der ersten seiner Art in Nordrhein-Westfalen ins Leben gerufen. Gesellschafter sind heute die Stadt Köln, die LIG Lammerting Immobilien Gruppe und die Kölner Bank eG. Insgesamt hat das GIZ seit seiner Gründung vor 23 Jahren mehr als 1000 Gründungen begleitet, über 450 Firmen wurden im GIZ selbst angesiedelt. Zur Zeit sind 46 Firmen im GIZ ansässig.



Michael Susan,
Geschäftsführer des GIZ

Das GIZ bietet professionelle Beratung von Anfang an und eine kontinuierliche Begleitung auch über die Startphase hinaus. Zudem profitieren die Gründer von dem umfassenden Netzwerk des GIZ, zum Beispiel zu NUK und seinen Beratern und Coaches.

Neben dem sehr wirtschaftlichen und multifunktionalen Flächenangebot schätzen die Gründer am GIZ vor allem die Synergien mit dem TechnologiePark Köln, in den das GIZ integriert ist. Gründer können nämlich genauso auf die Infrastruktur und die Serviceleistungen des Parks zugreifen wie alle anderen mehr als 330 etablierten Unternehmen im TechnologiePark, die insgesamt weit über 6.400 Mitarbeiter beschäftigen. Der Park hat damit auch ein enormes Potential für Aufbau und Pflege von Kundenbeziehungen im direkten Umfeld.

Seit 2007 setzt das GIZ mit dem Angebot von Seed-Arbeitsplätzen noch eine Stufe vor der Gründung an. Mit einem Seed-Arbeitsplatz im GIZ haben zukünftige Gründer die Möglichkeit, sich ganz auf das Wesentliche zu konzentrieren: die Gründungsvorbereitung, die Erstellung des Businessplans, die Finanzierung, die Machbarkeitsstudie und Marktorientierung ihres Produkts oder ihrer Dienstleistung sowie die Auswahl des optimalen Unternehmensstandortes. Einer dieser „Seedmänner“ des GIZ nimmt gerade mit seinem Geschäftsmodell am NUK-Businessplan-Wettbewerb 2009 teil.

NUK und Omikron Systemhaus:

Innovationen und Erfahrung



Das Omikron Systemhaus gehört zu den führenden Anbietern von e-banking-Lösungen.

Omikron entwickelt Standard-Software, mit der Banken ihren Kunden eine breite Palette an Bankdienstleistungen anbieten können. Für das Firmenkundengeschäft hat sich das multibankfähige Electronic Banking-System MultiCash® etabliert.

Das Unternehmen wurde 1983 gegründet und schon in der Anfangsphase wurde der Schwerpunkt auf die Entwicklung international einsatzfähiger Produkte gelegt. Als Ergebnis dieser langfristigen strategischen Ausrichtung stehen jetzt für 20 Länder und in 17 Sprachen Produkte zur Verfügung, die rund 200 nationale und internationale Datenformate unterstützen. Ein Netzwerk von international tätigen Partnern stellt sicher, dass die Produktentwicklung optimal an die lokalen Bedürfnisse angepasst wird. Die langfristig gesicherte Verfügbarkeit und starke Marktpräsenz dieser Software garantieren den Kunden die Sicherheit ihrer Investitionen.

Omikron Systemhaus ist ein mittelständisches Unternehmen, das sich mit dem Standort Köln eng verbunden fühlt, ein Grund dafür, die Initiative NUK Neues Unternehmertum Rheinland e.V. seit vielen Jahren aktiv zu unterstützen.

Ein weiterer Grund für die Unterstützung von NUK liegt in dem Bemühen, die mit den über Jahre erfolgreicher Unternehmensführung gewonnenen Erfahrungen – in einem sicherlich nicht immer einfachen und sich immer wieder wandelnden Umfeld – weiterzugeben und auch andere zu ermutigen, etwas zu „unternehmen“.

Als Unternehmer Chancen zu entdecken und in Geschäftsideen umzusetzen, bedeutet auch immer Risiken auf sich zu nehmen. Aufgrund seiner Branchenkenntnisse im IT-Bereich ist Omikron in der Lage, potentielle Unternehmer tatkräftig bei der Erstellung der Businesspläne zu unterstützen. Im kritischen Dialog können die Geschäftsmodelle und langfristigen Strategien analysiert werden, um Risiken zu erkennen und zu minimieren.

Auch eine weitergehende Begleitung eines jungen Unternehmens (Anschubfinanzierung) ist im Einzelfall möglich.

wir danken unseren sponoren:



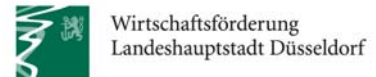
McKinsey & Company, Inc.



CORPUS SIREO



EARLYBIRD



Alumni-Sponsoren

