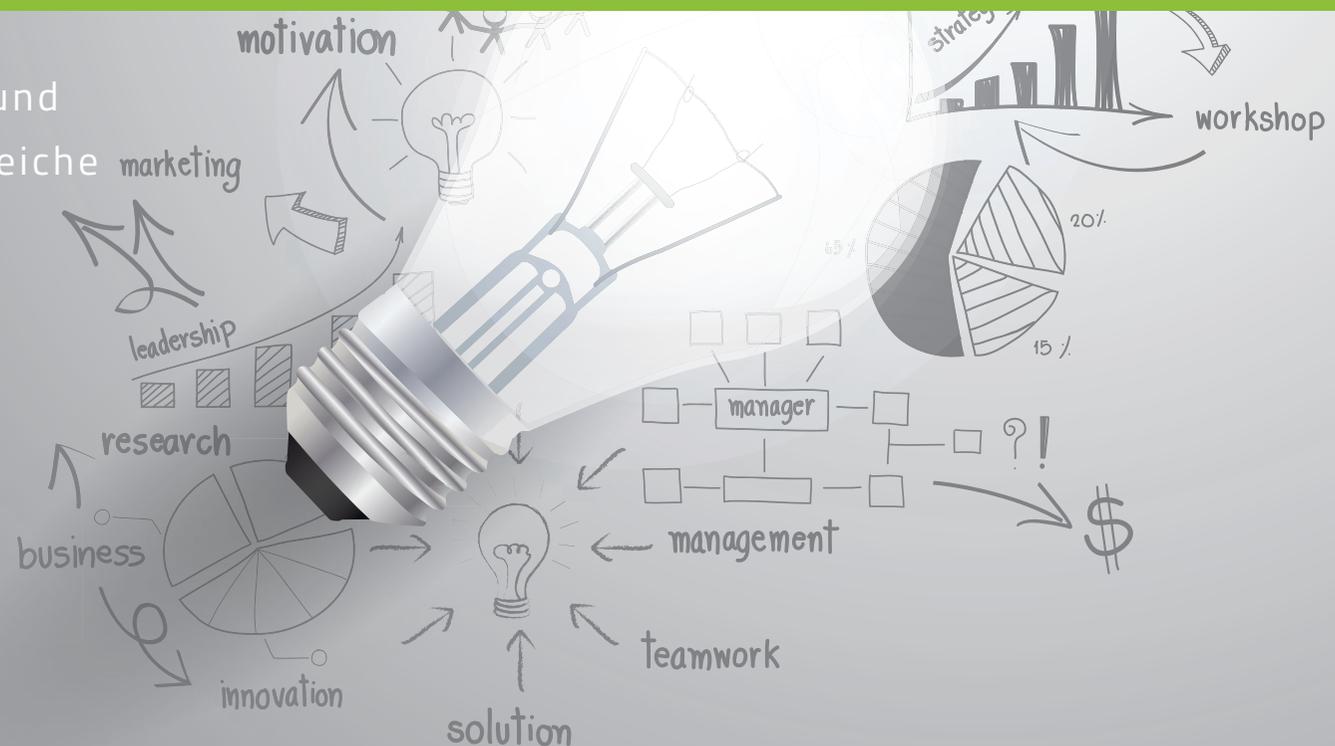




Gründerwettbewerbe und Top Start-ups 2014/2015

Für-Gründer.de-Analyse und
Leitfaden für eine erfolgreiche
Wettbewerbsteilnahme



Hauptpartner



Hauptmedienpartner





Liebe Gründerinnen und Gründer, liebe Gründungsförderer, sehr geehrte Damen und Herren,

Deutschland ist noch kein Gründerland – aber daran können WIR arbeiten. Zarte Pflänzchen der Gründerkultur zeigen sich zumindest in der regen Wettbewerbslandschaft, die Für-Gründer.de zum zweiten Mal in Folge genauer unter die Lupe genommen hat. Im Vergleich zum Vorjahr hat sich die Anzahl der analysierten Gründer- und Businessplanwettbewerbe auf über 120 verdoppelt. Ohne schon Details zu verraten, zeigt sich, dass die Initiatoren einen guten Beitrag zur Gründungsförderung in Deutschland leisten. Neben den Geld- und Sachpreisen sind dies vor allem fachliche Unterstützung sowie eine gute Portion Eigenwerbung für die Start-ups und Unternehmen.

Clevere Gründer wissen diese Vorteile zu nutzen und punkten als Mehrfachpreisträger bei verschiedenen Wettbewerben. Einige dieser „Top Gründer“ lernen Sie auf den folgenden Seiten näher kennen. Bei aller Strahlkraft, die diese Start-ups zweifelsohne haben, ist es für uns wichtig zu betonen, dass diese stellvertretend gleichermaßen für die vielen mutigen Existenzgründer und Selbstständigen stehen, die mit ihrem Unternehmergeist und ihrem Einsatz helfen, aus Deutschland nicht nur ein Land der Ideen, sondern auch der Gründer zu machen.

Danken möchten wir an dieser Stelle unseren Hauptpartnern, ecos office center, Finanzchef24 und GO AHEAD, sowie den vielen weiteren Unterstützern, die diese Publikation möglich gemacht haben. Mit ihr bringen wir Licht ins Dickicht der Wettbewerbslandschaft und bieten Start-ups sowie Veranstaltern eine Plattform, um noch stärker die Aufmerksamkeit zu erhalten, die ihnen gebührt. Gleichzeitig freuen wir uns auf einen aktiven Dialog zwischen Politik, Kapitalgebern und Wirtschaftsförderern über den Gründungsstandort Deutschland.

Ich wünsche Ihnen viel Spaß bei der Lektüre. Und alle Gründer und Start-ups, die nun der Ehrgeiz gepackt hat, sich um eine Auszeichnung zu bewerben, finden ab sofort sicherlich auch den passenden Wettbewerb für sich.

René Klein, Geschäftsführer des Portals Für-Gründer.de
Frankfurt am Main, den 22. Januar 2015



Für-Gründer.de hat sich seit dem Start im Herbst 2010 zu einem der größten und führenden Portale rund um die Themen Existenzgründung und Selbstständigkeit in Deutschland entwickelt und erzielte bereits zu Jahresbeginn 2015 deutlich über 350.000 Besuche im Monat. Die Frankfurter Allgemeine Zeitung (F.A.Z.) GmbH ist über ihr Tochterunternehmen die FRANKFURT BUSINESS MEDIA an Für-Gründer.de beteiligt.

Hauptpartner



Die **ecos office center-Gruppe** ist führender Anbieter inhabergeführter Business Center in Deutschland mit weiteren Standorten in Frankreich, Luxemburg, Spanien und der Schweiz – und unterstützt mit ihrem internationalen Netzwerk Unternehmen beim erfolgreichen Geschäftsaufbau.
www.ecos-office.com



Finanzchef24 ist die große Plattform für den Vergleich von Gewerbeversicherungen. Existenzgründer, Selbstständige und mittelständische Unternehmen finden mit Finanzchef24 die für sie passende Versicherung, einfach und transparent.
www.finanzchef24.de



Mit der Expertise von mehr als 40.000 Unternehmensgründungen unterstützt **GO AHEAD** Gründer bei (fast) allen Rechtsformen. Zudem ebnet GO AHEAD mit dem webbasierten Gründungsassistenten für die UG oder die GmbH den Weg zur kompletten Online-Abwicklung der Unternehmensgründung.
www.go-ahead.de

Hauptmedienpartner



Die KfW Bankengruppe lobt jährlich den angesehenen **KfW-Award „GründerChampions“** aus. Seit 1998 wird der Preis an vielversprechende Jungunternehmer überreicht.
www.kfw.de/award



8



32

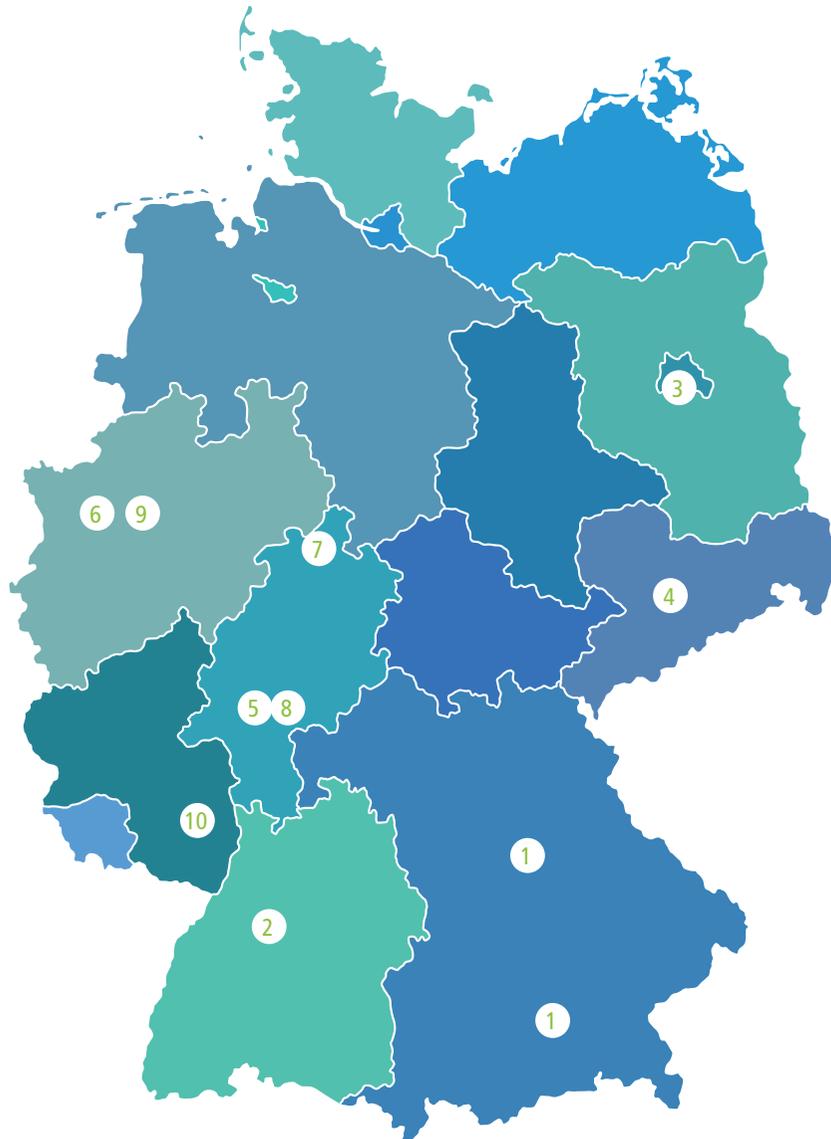


39

Inhalt

- 2 Editorial
- 3 Inhalt
- 4 Ausgewählte Wettbewerbe
- 5 Ergebnisse auf einen Blick
- 6 Für-Gründer.de Top Start-ups
- 7 GO AHEAD, die Online-Gründungsagentur
- 8 Gründerwettbewerbe: Vorteile einer Teilnahme
- 12 Unternehmen im Fokus: CeGaT
- 13 Risiken absichern: die richtige Gewerbeversicherung
- 14 Mediale Aufmerksamkeit nutzen
- 16 Unternehmen im Fokus: COLDPLASMATECH
- 17 Standortvorteil für Unternehmer
- 18 Zahlen, Daten und Fakten
- 23 Unternehmen im Fokus: FAST FORWARD IMAGING
- 24 Der KfW-Award „GründerChampions“ auf einen Blick
- 25 Im Fokus: IKT-Wettbewerbe
- 27 Unternehmen im Fokus: FoodLoop
- 28 Berater und Dienstleister aus dem Für-Gründer.de-Netzwerk
- 31 Unternehmen im Fokus: green spin
- 32 Innovationspreise und Pitching-Events im Blick
- 35 Leitfaden für die erfolgreiche Wettbewerbsteilnahme
- 38 Unternehmen im Fokus: Kinematics
- 39 Bilder von strahlenden Siegern und stolzen Preisträgern
- 40 Wettbewerbe im Überblick
- 44 Kontakt und Impressum

124 Gründerpreise in Deutschland: 10 Wettbewerbe im Portrait



1 BayStartUP

Initiative, die u.a. vier Bayerische Businessplanwettbewerbe bündelt.

Preisgeld: 100.000 Euro über alle Wettbewerbe verteilt.

In einem mehrstufigen Verfahren wird intensiv an den Businessplänen gefeilt.

www.baystartup.de/bayerische-businessplan-wettbewerbe/

2 CODE_n Award

Wettbewerb für digitale Pioniere, der weltweit zur Teilnahme aufruft.

Preisgeld: 30.000 Euro für den Sieger. 50 Finalisten präsentieren sich auf der CeBIT.

www.code-n.org

3 DFV-Franchise Awards

Vergeben werden Awards für Franchisegründer und -unternehmer in fünf Kategorien, u.a. der DFV-Gründerpreis für Franchisenehmer und der Green Franchise Award.

Teilnehmen können Mitgliedsunternehmen des Deutschen Franchise Verbands.

www.franchiseverband.com/forum

4 futureSAX-Ideenwettbewerb

Wettbewerb für die innovativsten Gründungsideen in Sachsen: noch bis zum 15. Februar 2015 bewerben!

Preisgeld: insgesamt 30.000 Euro.

Unterstützung der Teilnehmer u.a. durch Coaching, PR und Netzwerk-Zugang.

www.futuresax.de

5 KfW-Award „GründerChampions“

Bundesweiter und branchenoffener Wettbewerb für Gründer und Unternehmer in ihren ersten fünf Geschäftsjahren.

Preisgeld: insgesamt 30.000 Euro. Feierliche Auszeichnung im Rahmen der Deutschen Gründer- und Unternehmertage (deGUT).

www.kfw.de/award

6 KUER Gründungswettbewerb

Hier stehen Start-ups und Unternehmen der Zukunftsbranchen Klima, Umwelt, Energieeinsparung und Ressourcenschonung (KUER) im Mittelpunkt. **Preisgeld:** 35.000 Euro bei Ansiedlung in NRW.

Die Teilnehmer werden durch ein umfangreiches Coaching unterstützt: los geht es mit KUER Business am 1. Februar 2015.

www.kuer-startbahn.de

7 promotion Nordhessen

Ein bundesweiter Businessplanwettbewerb für Gründer aus allen Branchen und Sonderpreisen in den Bereichen dezentrale Energietechnologie und Mobilität.

Preisgeld: insgesamt 60.000 Euro, teilweise sind 50% des Preisgeldes an die Ansiedlung in Nordhessen gebunden.

Die Teilnehmer erfahren umfangreiche Unterstützung im Wettbewerbsverlauf durch Coachings, Seminare und Netzwerk-Zugang.

www.promotion-nordhessen.de

8 Science4Life Venture Cup

Ein 3-stufiger Wettbewerb für Geschäftsideen aus den Bereichen Life Sciences (von Agro über Medizintechnik bis Umwelttechnologie) oder Chemie.

Preisgeld: insgesamt 66.000 Euro.

Sachpreise: Für Gewinner gibt es zudem spezielle Workshops.

Aktuell ist eine Bewerbung für Phase 3 bis zum 8. Mai 2015 möglich!

www.science4life.de

9 start2grow

Zur Bewerbung sind Gründerinnen und Gründer aus ganz Deutschland und allen Branchen aufgerufen.

Zudem gibt es den Sonderpreis Technologie.

Preisgeld: insgesamt 61.000 Euro, teilweise werden 50% der jeweiligen Prämie erst bei Ansiedlung in Dortmund ausbezahlt.

Die zwei Phasen des Wettbewerbs werden durch Coachingabende, Workshops und Branchen-Specials begleitet. Abgabetermin für Phase 1 ist am 19. Februar 2015, für Phase 2 am 11. Mai 2015.

www.start2grow.de

10 WECONOMY

Der Wettbewerb hat es sich auf die Fahnen geschrieben, technologieorientierte Start-ups mit etablierten Unternehmen zusammenzubringen.

Sachpreise: WECONOMY-Wochenende mit Top-Managern großer Konzerne. Zudem werden die Gewinner ein Jahr lang durch einen Coach begleitet, es gibt regelmäßig Veranstaltungen, und sie werden durch einen Mentor unterstützt.

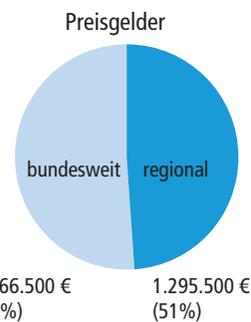
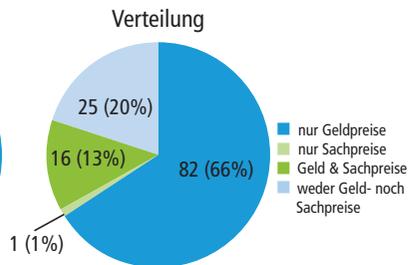
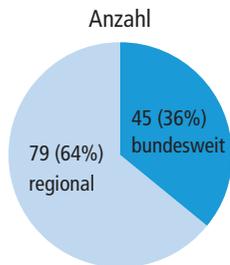
www.wissensfabrik-deutschland.de

ERGEBNISSE AUF EINEN BLICK



3,16 Mio. €

PREISE



Auszeichnungen
834



Preisträger
673



mehrfach
ausgezeichnet
77

bei unterschiedlichen
Wettbewerben
ausgezeichnet
38

Quelle: Für-Gründer.de

**FINANZ
CHEF24**
UNTERNEHMER? ABER SICHER!

Deutschlands großer Vergleich für
Gewerbeversicherungen

Für
Neugründer
40%
Rabatt

Einfach und direkt
zu Ihrer
Gewerbeversicherung

Es gibt zahlreiche Versicherungen für Gründer und Selbstständige. Doch wie im privaten Bereich lohnt sich auch im betrieblichen Bereich eine genaue Analyse des Versicherungsbedarfs. Wir helfen Ihnen dabei, die richtige Versicherung und den besten Tarif zu finden.

Unsere Vorteile:



18 renommierte
Versicherer und über
100 Tarife im direkten
Vergleich



Umfassender und
kostenfreier
Beratungsservice –
auch im Schadensfall



Direkter Abschluss
zu Top-Konditionen:
40% Rabatt für
Neugründer!



Sorgen Sie jetzt vor, denn es geht um Ihre finanzielle Existenz!

- Online-Vergleich unter www.finanzchef24.de
- Kostenfreie Beratung durch unabhängige Versicherungsexperten unter **0800 24 24 789**

Favoriten der Für-Gründer.de-Redaktion



In der Redaktion haben wir aus all den Preisträgern der Gründer- und Businessplanwettbewerbe 2014 unsere eigene Für-Gründer.de Top-10 zusammengestellt. Wir sind gespannt, wie sich die Unternehmen entwickelt haben, wenn wir in einem Jahr den Blick zurück wagen. Aber jetzt heißt es Vorhang auf – durchaus mit einem Augenzwinkern im oft allzu ernsten Unternehmertag.

Unternehmen	Idee	Grund für die Nominierung
Abberior Instruments	Medizintechnik mit Nobelpreis	Die machen irgendetwas mit Mikroskopen. Was genau, verstehen wir nicht. Aber ein Nobelpreisträger ist mit an Bord – kann also nicht schlecht sein!
CeGaT	Gen + Technik = Zukunft!	CeGaT hat uns schon in unserem Interview im Für-Gründer.de-Blog überzeugt – Gene äußerst schnell zu entschlüsseln, um damit Krankheiten zu identifizieren. Hört sich nach Zukunft an – nach einer erfolgreichen Zukunft!
COLDPLASMATECH	Plasma-Bildschirm für die Haut	Irgendwie ähnlich wie das Plasma in unseren Monitoren, aber kalt und für die Wundheilung oder für Hauterkrankungen – das hört sich nach Science Fiction an und hat uns überzeugt!
FoodLoop	Lebensmittel-revolution gegen MHD	Schluss mit dem MHD-Irrsinn – dank dieser App werden Produkte, die zwar nahe am Mindesthaltbarkeitsdatum dran, aber nicht schlecht sind, gegessen und nicht weggeworfen! Go FoodLoop, save our planet!
green spin	Hightech auf dem Bauernhof	Optimierung aus dem All: green spin ermittelt mittels Satellitendaten unter anderem den idealen Zeitpunkt für die Ernte und gibt Empfehlungen für den Pflanzenschutz. Wir nennen dies Astro-Agrotech!
Kinematics	Spielzeug, auch für Erwachsene	Unsere Redaktion ist sich einig – mit diesem Robotikbaukasten würden bzw. werden auch wir gerne spielen – hoffentlich finden das auch unsere Kinder okay...!
oldntec	Elektrotechnik fürs Alter	Nicht nur für die „Silver Surfer“ spannend – der intelligente Stromsensor für den Hausnotruf könnte auch für uns Gründer im Alter nützlich werden! Ein großer Markt, der immer älter...äh...größer wird!
shoutr labs	Revolutionärer Datentransfer	Cash is King – shoutr labs hat das meiste Preisgeld einsammeln können und gehört damit in unsere Top-10! Außerdem ist Datentransfer, der ohne Wi-Fi oder Internetzugang auskommt, irgendwie spooky, aber cool!
TinkerToys	Spielzeug selber drucken	Ein 3D-Drucker, mit dem Kinder ihr Spielzeug selber drucken können! Wir danken TinkerToys für diese Idee und sagen dem Weihnachtsgeschenke-Stress ade! In Zukunft werden die Geschenke selbst gedruckt!
Viewsy	Optimierter Einzelhandel	Der Code_n-Gewinner ist quasi das Google Analytics für den Einzelhandel. Vielleicht gelingt es Viewsy in Zukunft auch, uns Kunden im Laden direkt zu den Produkten auf unserer Einkaufsliste zu lotsen!

Damit aus Ihrer Geschäftsidee ein Business wird



GO AHEAD GmbH

Gründung: 2003

Einfach online gründen – mit der Erfahrung aus über 40.000 Gründungen

<https://go-ahead.de>

„Gründer wollen und müssen sich um ihr Kerngeschäft kümmern. GO AHEAD hilft bei allen Formalitäten – mit durchdachten Online-Services und natürlich auch jederzeit persönlich!“ – Simon Fritzsche, Team- und Vertriebsleiter GO AHEAD GmbH

Weiter im Web:
www.go-ahead.de
<http://blog.go-ahead.de/>

// Sie möchten endlich Ihren Traum vom eigenen Restaurant verwirklichen? Einen Online-Shop, eine Tauchschule oder eine Kreativ-Agentur gründen? Sie wollen den Handwerksbetrieb Ihrer Eltern in die Zukunft führen? Oder mit Ihrer eigenen App durchstarten?

Immer mehr Menschen leben ihren Traum von der Selbstständigkeit, verwirklichen eigene Ideen, gestalten selbstbestimmt ihre Arbeitswelten, treffen eigene Entscheidungen, werden unabhängig von Vorgesetzten – und nehmen mit ihrem eigenen Unternehmen ihr Glück selbst in die Hand.

Als Online-Gründungsagentur hat GO AHEAD seit 2003 mehr als 40.000 Unternehmensgründungen betreut. Wir helfen Gründern, aus einer ersten Idee ein Business aufzubauen – und bieten einen Rundum-Service für alle Rechtsformen: Limited, GmbH und UG inklusive.

Dabei ermöglicht es Ihnen GO AHEAD, Ihr neues Unternehmen bequem am Laptop zu gründen: Den Gründungsweg haben wir – so weit wie möglich – digitalisiert. Auf unserer Webseite hilft Ihnen zum Beispiel eine interaktive Infografik bei der Rechtsformwahl, mit unserem Gründungsassistenten erstellen Sie Ihre individuelle UG- oder GmbH-Satzung, Ihre Gründungsdokumente erhalten Sie per E-Mail. Unkompliziert, kompetent und rechtssicher – so funktioniert gründen mit GO AHEAD.

Auch vor und nach dem Start stehen wir bei der Umsetzung Ihres Traums an Ihrer Seite: Die Gründer-App von GO AHEAD ist ideal, um Ihre Gründung von Grund auf zu planen – mittels Checklisten und Ratgebern rund um die Themen Finanzen, Steuern oder Marketing. Ein weiteres Tool: Die Namecheck App. Für den Namen eines Unternehmens existieren – je nach Rechtsform – spezifische Vorgaben. Ob Ihr Wunsch-Name die erfüllt, verrät Ihnen die App. Darüber hinaus versorgen wir Sie in unserem Blog regelmäßig mit Tipps und Inspirationen rund um das Thema Gründung. \



futureSAX

Jetzt Teilnehmen am futureSAX-Ideenwettbewerb 2015

ZUKUNFT BEGINNT MIT INNOVATION

Mehr Informationen unter www.futureSAX.de/ideenwettbewerb.

BEWERBEN SIE SICH BIS
ZUM 15. FEBRUAR 2015



STAATSMINISTERIUM
FÜR WIRTSCHAFT
ARBEIT UND VERKEHR



Gründerpreise, mehr als nur eine Trophäe!



Im Sport heißt es: Die Wahrheit liegt auf dem Platz. Und die Auszeichnung bei einem Gründer- oder Businessplanwettbewerb macht noch lange kein erfolgreiches Unternehmen. Doch die Teilnahme bringt Gründer auf dem Weg zum Erfolg ein ganzes Stück weiter – und dabei spielt nicht nur das Preisgeld eine Rolle, über das sich die Gewinner freuen können.

// Der Existenzgründer und seine Geschäftsidee – das ist oft eine besondere Verbindung. Monatelang, teilweise Nächte hindurch hat er sie entwickelt und möchte mit seiner vermeintlichen Marktneuheit Kunden zum Kauf bewegen. Er ist stolz auf sein Produkt oder seine Dienstleistung und kann sich kaum vorstellen, dass es nicht funktioniert. Schließlich ist er sich sicher, alles bis ins kleinste Detail zu überblicken und geplant zu haben. Kritik, und sei sie auch noch so konstruktiv, stößt oft auf taube Ohren. Denn die Innovation oder Skalierbarkeit einer mit viel Herzblut erdachten Geschäftsidee anzuzweifeln bedeutet auch, dem Entwickler Unternehmerfähigkeiten abzusprechen. Also stellt sich die Frage, warum man als Gründer freiwillig in den Ring steigen und sich seine Idee im Rahmen eines Wettbewerbs streitig machen lassen sollte? Ganz einfach, im Ring des Gründerwettbewerbs kommt man im schlimmsten Fall mit einem blauen Auge davon. So glimpflich geht es bei vielen Gründungen unter realen Marktbedingungen nicht ab. Und so helfen >>

Gründer- und Businessplanwettbewerbe, die eigene Idee besser und marktfähiger zu machen.

Geld- und Sachpreise sind nur die Spitze des Eisbergs

Vordergründig geht es bei den Wettbewerben in erster Linie um Geld- und Sachpreise, die die Gewinner einheimsen können. Aber bei näherer Betrachtung der weiteren Vorteile für Gründer und Start-ups wird deutlich, dass der Preis am Ende des Wettbewerbs fast schon zur Nebensache wird, obgleich er mitunter sehr lukrativ ist – denn bis zu 50.000 Euro Einzelpreisgeld sind möglich. Im Gegensatz zu den anderen Vorteilen, wie ein erweitertes Netzwerk, Expertenwissen und die Chance auf neue Kooperationen, ist der Wert eines Geld- oder Sachpreises sicherlich am greifbarsten. Doch die zahlreichen weichen Faktoren machen deutlich, dass es nicht das Geld allein ist, das Gründer zur Teilnahme an einem Gründerwettbewerb motivieren sollte. Vielmehr sind die Preise zwar oft das Sahnehäubchen, aber trotzdem nur einer von vielen guten Gründen für eine Teilnahme.

Top 10 Gründe für die Teilnahme an einem Gründerwettbewerb

1	Unterstützung bei der Erstellung des Businessplans und Geschäftskonzepts
2	Workshops, Seminare und Vorträge zu Gründerthemen
3	Fachliche Beratung durch Profis
4	Weiterentwicklung des Geschäftsmodells
5	Zugang zum Experten- und Investoren-Netzwerk
6	Kontakte zu anderen Start-ups
7	Möglichkeiten zur Kooperation bzw. Partnerschaft
8	Exklusive Events und feierliche Preisverleihung
9	Geld- und/oder Sachpreise
10	Steigerung der Bekanntheit durch mediale Aufmerksamkeit

Quelle: Für-Gründer.de

Nicht nur die Gewinner profitieren von der Teilnahme an einem Gründerwettbewerb.

Wie bereits Konfuzius einst bemerkte, ist der Weg das Ziel. Bei Gründer- und Businessplanwettbewerben geht es auch nicht darum, einfach gute und schlechte Ideen auszusortieren. Vielmehr schreiben sich die Veranstalter auf die Fahnen, die mutigen Teilnehmer, die sich trauen, ihre Idee von externer Seite beleuchten zu lassen, aus dem Wald voller Bäume herauszuführen und professionell mit Rat und Tat zu unterstützen. Auf dem Weg zum bankreifen Businessplan oder der Optimierung des Geschäftsmodells werden die Gründer mit Fähigkeiten, Kontakten und wertvollen Erfahrungen ausgestattet, die oft schwerlich mit einem Geld- oder Sachpreis aufgewogen werden können. Und auch wenn man nicht zu den am Ende eines Wettbewerbs formell ausgezeichneten Gründern zählt und ein Geld- oder Sachpreis mit nach Hause nimmt, bringt die Teilnahme alle Gründer häufig spürbar voran.

Starthilfe von Anfang an

Insbesondere für Vorgründer, also jene Gründungsinteressierten, die zwar eine Idee, aber noch kein konkretes Konzept zur Umsetzung ihrer Idee haben, genießen große Vorteile, wenn sie sich dazu entschließen, ihren Businessplan im Verlauf eines Wettbewerbs zu verfassen. Gleich von Anfang an kann der Businessplan unter Aufsicht versierter Mentoren erstellt werden. Klassische Fehler beispielsweise bei der Produktpositionierung, beim Marketingbudget oder der Aufstellung des Finanzplans können so vermieden werden.

Einigen wird diese Unterstützung ein wenig trivial vorkommen, da sie sich schon immer gut ausdrücken oder mit Zahlen jonglieren konnten, als ginge es um das kleine Einmaleins. Aber es ist viel mehr als das. Die Wettbewerbe bieten die seltene Gelegenheit, einmal gründlich die Tragfähigkeit der Geschäftsidee, die Zielgruppe, den Wettbewerb oder die konzeptionelle Umsetzung analysieren zu können und bis dato bestehende Fragen von Experten klären zu lassen. Mit Hilfe der häufig für die Teilnehmer erstellten Gutachten kann sich der Gründer an den finalen Guss des Businessplans machen, der Banken oder Investoren wirklich überzeugen kann.

>>

KUER

Gründungswettbewerb

Know-how, Kapital und Kontakte für innovative Start-ups in den KUER Branchen

Klima

Umwelt

Energieeinsparung

Ressourcenschonung

KUER Scribble

Wir nehmen jede Idee ernst und geben Ihnen Klarheit, ob eine Gründung lohnt.

Start:
1. Februar
2015

KUER Businessplan Wettbewerb

Wir begleiten Sie in nur vier Monaten von der innovativen Geschäftsidee zum tragfähigen Businessplan.

KUER GründungsCoaching

Wir führen Sie durch den Gründungsprozess und unterstützen Sie in der schwierigen Phase des Unternehmensaufbaus.

KUER FinanzierungsCoaching

Wir geben Ihnen die Chance, Ihre Geschäftsidee vor Investoren zu präsentieren und stellen Kontakte zu Business Angels und Kapitalgebern her.

Jetzt anmelden!

Startbahn Ruhr GmbH

T 0201 584 98 576

info@startbahn-ruhr.de | www.startbahn-ruhr.de

Gefördert durch

Ministerium für Klimaschutz, Umwelt, Landwirtschaft, Natur- und Verbraucherschutz des Landes Nordrhein-Westfalen



EUROPÄISCHE UNION
Investition in unsere Zukunft
Europäischer Fonds
für regionale Entwicklung



Workshops, Seminare und Gründerwissen

Ein weiteres Sprichwort lautet: Papier ist geduldig. Und deshalb steht nicht nur das Feilen am Businessplan im Vordergrund bei vielen Wettbewerbsrunden. Auch für den Gründer selbst gibt es oft Weiterbildung, so weit das Auge reicht. Und so ist die Teilnahme an den Wettbewerben oft wie ein Intensivstudium relevanter Gründerthemen. Spezielles Branchenwissen, die Analyse von Zielgruppen und Märkten, rechtliche und steuerliche Crashkurse, Seminare zu betriebswirtschaftlichen Fragen und speziellen Finanzierungsthemen gehören zum vielfältigen Angebot der Veranstalter.

Schließlich kommt es häufig vor, dass ein Gründer zu einer Geschäftsidee kommt wie die Jungfrau zum Kinde. Wer also bis dato keinerlei betriebswirtschaftliche Kenntnisse sammeln konnte, kann in Workshops, themenspezifischen Seminaren und Vorträgen die wichtigsten Eckpfeiler der Existenzgründung durchsprechen und erproben.

Wachstum voraus

Aber auch nach der Gründung bieten zahlreiche Wettbewerbe Unterstützung bei der Weiterentwicklung des Geschäftsmodells an. So kann im Rahmen der Teilnahme an einem Wettbewerb das Expansionspotenzial des Geschäftsmodells durchleuchtet und von Externen objektiv bewertet werden. Und wer könnte einem Gründer wohl besser auf die Sprünge helfen als ein Gründercoach, Branchenexperten, erfahrene ITler oder erfolgreiche Seriengründer? Diese Akteure können nicht nur Tipps geben und wichtige Aspekte einbringen, sondern auch neue Kontakte zu relevanten Partnern und potenziellen Investoren herstellen. Auf den Punkt gebracht, bringen die Wettbewerbe den Unternehmern also:

- » fachliche Beratung durch Profis,
- » ein exklusives Netzwerk sowie
- » Möglichkeiten zu neuen Kooperationen oder Partnerschaften.

Gründer- und Businessplanwettbewerbe stellen einen besonderen Ort der Wissensvermittlung dar. Viele Experten stecken

konzentriert ihre Köpfe über einzelne Gründungsvorhaben zusammen und brüten den nächsten Unternehmensschritt aus. Gründer und Unternehmer profitieren davon, dass erfahrene Unternehmer ihre Strategien bereitwillig mit dem Nachwuchs teilen. Bei der hochgeschätzten Expertise der begleitenden Berater und Experten handelt es sich nicht bloß um ein geflügeltes Wort, sondern wohl um das Kostbarste, auf das ein unerfahrener Gründer auf seinem Weg zum erfolgreichen Unternehmer Zugriff hat.

Sehen und gesehen werden

Für die Teilnehmer bieten nahezu alle Wettbewerbe die Möglichkeit, das eigene Netzwerk zielgerichtet zu erweitern und neue Kontakte zu knüpfen. Mit der Teilnahme an einem Wettbewerb können Gründer die erste Kontakthürde spielend nehmen. Zudem steigt mit jeder Wettbewerbsrunde, die ein Start-up meistert, auch das Interesse des Netzwerks an den Teilnehmern und öffnet neue Türen für die Gründer. Die Teilnehmer erhalten Zugang zu einem exklusiven Kontaktkreis und werden zu Netzwerk-Treffen in entspannter Atmosphäre eingeladen.

Im Idealfall führt die Zusammenführung von innovativen Gründerpionieren auf der Überholspur mit erfahrenen Entrepreneuren zur Herstellung neuer Kooperationen oder gar langfristigen Partnerschaften zwischen aufstrebenden Start-ups und etablierten Unternehmen. Beide Parteien profitieren von so einem Zusammenschluss. Die Vorteile für Gründer sind selbstredend: Sie erhalten unter anderem Zugang zu Wissen, Ressourcen sowie Vertriebs- und Marketingkanälen. Aber auch die „alten Hasen“ können viel aus der Partnerschaft mit den Jungunternehmen ziehen. Die Rede ist von frischem Wind, innovativen Technologien und neuen Kompetenzen, die alteingesessene Strukturen auflockern und den Fortschritt fördern.

Neben den Kontakten zu Gründerexperten und sogenannten „alten Hasen“ bietet es sich im Rahmen eines Wettbewerbs auch an, einen Blick nach links und rechts zu werfen. Dabei trifft man auf Gleichgesinnte, die vergleichbare Geschäftsmodelle aufziehen oder aus ähnlichen Situationen heraus, wie aus der Hochschule oder der Arbeitslosigkeit, gründeten oder sogar >>

Im Rahmen der Wettbewerbe bietet sich die Chance zu Netzwerken und Kooperationen zu starten.

Wettbewerb im Porträt

start2grow



Kontakt:
Sylvia Tiewes
info@start2grow.de
www.start2grow.de

- // **Preisgeld oder Coaching – was sollte einen Gründer eher für die Teilnahme an einem Wettbewerb motivieren?** Im Wort Wettbewerb steckt eigentlich der Vergleich mit anderen – wer sich also messen möchte, der ist im Wettbewerb immer richtig. Welcher Antrieb sonst dahinter steckt, ist sehr individuell: mal ist es das Coaching, mal der Aufbau des Firmennetzwerks, mal der Kontakt zum ersten Kunden, zu einem Geldgeber oder einem Mitglied der Jury.
- // **Braucht man heutzutage eigentlich noch einen Businessplan für die Gründung?** Jeder, der sich selbstständig machen möchte, sollte vorab sein Risiko kennen und einschätzen können. Meiner Meinung nach ist der Businessplan dafür ein ausgezeichnet geeignetes Hilfsmittel. Und wer sich bei einer Bank Geld für die Gründung leihen möchte, benötigt auch heute einen schlüssigen Businessplan.
- // **Haben nur IT- oder Technologie-Themen eine Chance bei Wettbewerben?** Unser Wettbewerb ist mit anderen wahrscheinlich nicht zu vergleichen. Bei uns soll der gewinnen, der die erfolgversprechendste Gründung plant. Erfolgversprechend heißt für uns realistisch, arbeitsplatzintensiv, innovativ, marktfähig. Das kann mit IT und Technologie zu tun haben, aber auch mit allen anderen Branchenansätzen.
- // **Wer sollte sich bei start2grow bewerben und warum?** Bei start2grow braucht man sich nicht zu bewerben. Bei start2grow melden sich Interessierte online an, und schon sind sie dabei und nutzen alle Vorteile unseres Gründungswettbewerbs.

vor gleichen Herausforderungen stehen, wie beispielsweise die Kommunikation innerhalb eines Gründerteams oder das Führen eines Unternehmens als Ehepaar. Kaum etwas gibt so viel Mut wie der Erfahrungsaustausch mit Gleichgesinnten. Hier können sich Momente der Inspiration oder Unterstützung ergeben, die zu neuen Freundschaften, aber auch zu Kooperationen führen können.

Und am Ende heißt es „Party on“

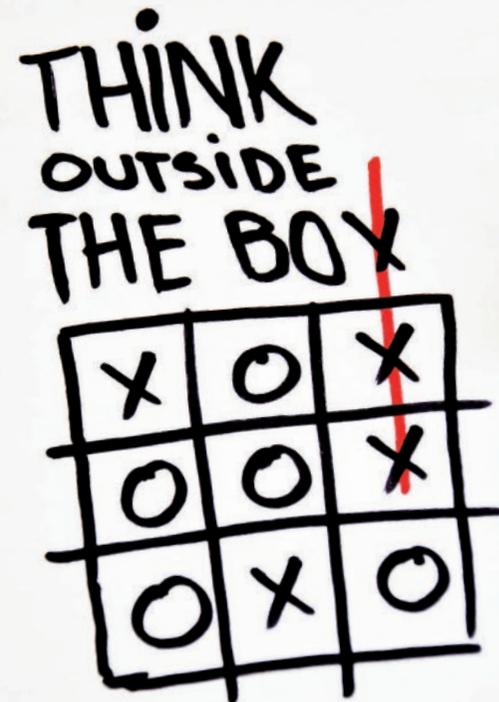
Doch jeder Wettbewerb nähert sich irgendwann seinem Ende – und die Verleihung der Auszeichnungen sowie Geld- und Sachpreise rücken näher. So schließt sich der Kreis und alle Beteiligten kommen auf der meist recht feierlichen Preisverleihung zusammen. Denn auch dies gehört zum Gründen – die eigenen Erfolge ausgelassen zu feiern. Doch neben dem Buffet und dem Networking in entspannter Atmosphäre spielt hier nun auch die mediale Aufmerksamkeit eine wichtige Rolle. Regionale und überregionale Medien, wie Zeitungen, Onlineportale, das Radio oder das Fernsehen, sind zugegen. So ist das Medienecho auf eine solche Verleihung ein weiterer, oft unterschätzter Vorteil, der sich aus der Teilnahme an einem Gründerwettbewerb ergibt. Den gilt es aktiv zu nutzen. Wir haben dies in einem nachfolgenden Kapitel gesondert beleuchtet (siehe Seite 14).

Doch auch mit der Preisverleihung ist noch lange nicht Schluss. Die Prämierung bei einem Wettbewerb und das oft dazugehörige Siegel können viele Türen öffnen, die vorher für die kleinen Unternehmen verschlossen waren. Zudem bleibt der Netzwerkzugang auch über den Wettbewerb hinaus bestehen, und in Alumni-Netzwerken kann weiter an der Vernetzung gearbeitet werden. Schließlich ist nach dem Wettbewerb vor dem Wettbewerb, und mit den gewonnenen Erkenntnissen kann der nächste Wettbewerbsring betreten werden – denn was ist besser als eine Auszeichnung? Die zweite Auszeichnung.

Und wem ein Gründer- und Businessplanwettbewerb auf dem Weg zum erfolgreichen Unternehmen geholfen hat, wird später vielleicht sogar selbst einmal Mentor für angehende Gründer. \\\

Auszeichnungen wecken das Interesse der Medien – dies gilt es gezielt zu nutzen und von kostenfreier PR zu profitieren.

Auf der Suche nach dem perfekten Büro?



Abseits konventioneller Wege: Ihr Büro im Business Center!

Wenn Sie flexibel und ohne Fixkosten starten möchten, dann sind die Lösungen der ecos office center der sichere Weg zum eigenen Büro.

In unseren Centern sind Büro, Konferenzraum, Sekretariat und Technik sofort verfügbar, flexibel nutzbar, voll ausgestattet, repräsentativ und professionell – ohne Investitionskosten. Mietbar für 1 Tag, 1 Monat, 1 Jahr oder auf lange Sicht.

ecos office center: schnell, sicher und ohne Risiko – skalierbar für jeden Anspruch.

ecos office center finden Sie an 33 Standorten in Deutschland, Frankreich, Spanien und der Schweiz!

www.ecos-office.com





Center for Genomics
and Transcriptomics

CeGaT GmbH
Paul-Ehrlich-Straße 23
72076 Tübingen
Telefon: +49 7071 56544-00
E-Mail: info@cegat.de
Web: www.cegat.de

Im Interview:
Dr. Dirk Biskup

Top Start-ups 2014: CeGaT

// **Wie funktioniert Ihr Geschäftsmodell?** Veränderungen im Erbgut können schwerwiegende Erkrankungen auslösen. Um diese zu identifizieren, bietet die CeGaT medizinische Analyse- und Sequenzierdienstleistungen für Patienten und deren Familien an. Neben der Diagnosesicherung können dadurch Therapieentscheidungen unterstützt und der Krankheitsverlauf beeinflusst werden.

// **Was waren die wichtigsten Meilensteine und größten Hürden bisher?** Anfangs kannte uns niemand, und unsere Idee technisch umzusetzen war alles andere als einfach. Ein wichtiger Meilenstein war die Einführung der Diagnostik-Panels: Wir waren weltweit die ersten, die die Technologie des Next-Generation-Sequencing (NGS) in der medizinischen Versorgung einsetzen konnten. Dafür wurden wir 2011 mit dem Deutschen Gründerpreis ausgezeichnet. In den letzten Jahren konnten wir unsere Patientenzahlen um mehr als 100% pro Jahr steigern. Um diesem Wachstum gerecht zu werden, haben wir einen weiteren Meilenstein gesetzt und sind Mitte 2014 in ein neues firmeneigenes Büro- und Laborgebäude gezogen.

// **Wovon haben Sie bei den Wettbewerben am meisten profitiert?** Jeder Gewinn eines Wettbewerbs steigert den Bekanntheitsgrad – und das hilft insbesondere jungen Unternehmen wie der CeGaT. Durch den Veranstalter und die beteiligten Partner findet häufig eine sehr gute Öffentlichkeitsarbeit statt. Auch das damit einhergehende Networking ist sehr hilfreich.

// **Welche Ziele haben Sie 2015?** Nach unserem Umzug in das neue Firmengebäude, das Platz für eine weitaus größere Zahl von Mitarbeitern bietet, ist der Kurs von CeGaT klar auf Wachstum ausgerichtet und zielt auf einen weiteren Anstieg der Mitarbeiterzahl und des Umsatzes. Zugleich wollen wir durch die ständige Weiter- und Neuentwicklung von Produkten und Dienstleistungen neue Geschäftsfelder erschließen.

// **Ihre drei wichtigsten Tipps für Gründer sind?** Ideen zu definieren und umzusetzen benötigt sehr viel Antrieb, Durchhaltevermögen und Mut. Geben Sie nicht auf! Bauen Sie sich ein Netzwerk auf und lernen Sie zuzuhören. Seien Sie ehrlich zu Ihren Kunden, Mitarbeitern und sich selbst – insbesondere bei Problemen.



**BAYERISCHE BUSINESSPLAN
WETTBEWERBE 2015**

**Verbessern Sie Ihre Startposition
mit Jury-Feedback und Geldpreisen!**



Navigationshilfe für innovative
Startups und Finanzierung

www.baystartup.de

Tipps zur Finanzierung und Absicherung



Finanzchef24 GmbH

Die große Plattform für den Vergleich von Gewerbeversicherungen

Gründung: 2012

Tarifvergleich: für über 800 Betriebsarten

<https://finanzchef24.de>

Ralf Müller, CEO des 2012 gegründeten Vergleichsportals Finanzchef24, war bereits 2010 als Gründer von smartsteuer erfolgreich.

// Herr Müller, wie können Gründer ihre Geschäftsidee finanzieren? Der Staat unterstützt Gründer mit speziellen Darlehen der KfW-Bank. Für Projekte in der Onlinebranche gibt es auf Bundesebene den High-Tech Gründerfonds, wobei auch die einzelnen Bundesländer Fonds für Gründer aufgelegt haben, wie beispielsweise Bayern Kapital. Darüber hinaus gibt es auch ein ganz gutes Netzwerk von Business Angels. Sie sind – vor allem in der Startphase eines Onlineunternehmens – extrem wertvoll, denn sie versorgen den noch jungen Betrieb mit Startkapital, Know-how und persönlichen Kontakten zu Venture-Capital-Firmen. Letztere sind für spätere Finanzierungsrunden entscheidend.

// Welche Versicherungen sollte ich als Gründer unbedingt haben? Eine Versicherungspflicht wie bei der Kfz-Haftpflichtversicherung gibt es nur für einzelne Berufe wie z.B. Steuerberater und Rechtsanwälte. Aber als Gründer bin ich Unternehmer, sollte dementsprechend handeln und meinen Betrieb mit Weitsicht gegen Risiken absichern. Welche das im Speziellen sind, hängt von der Natur des Geschäfts ab. Grundsätzlich kommt man um eine Haftpflichtversicherung nicht herum. Die Betriebshaftpflichtversicherung deckt Personen- und Sachschäden ab, die Vermögensschadenhaftpflicht rein finanzielle Schäden, etwa durch Beratungsfehler. In vielen Fällen rentiert sich auch eine Inhaltsversicherung für den Fall, dass das Betriebsinventar beschädigt wird.

// Auf welche typischen Fallen sollten Gründer bei Versicherungen achten? Ich kann allen Gründern nur raten, beim Abschluss einer Versicherung nicht ausschließlich auf den Preis zu schauen – auch wenn sie mit einem kleinen Budget auskommen müssen. Vielmehr sollten sie genau prüfen, welche Leistungsbestandteile für sie wichtig und ob diese in dem anvisierten Tarif auch enthalten sind. Außerdem sollten Gründer darauf achten, dass alle Angaben, die sie machen, aktuell und richtig sind. Sonst kann es passieren, dass die Versicherung im Schadenfall nicht leistet. Und natürlich sollten sie unterschiedliche Leistungen und Preise vergleichen.



DFV-Gründerpreis für Franchisenehmer



2014 wurde der Gründerpreis für Franchisenehmer erstmals vom Deutschen Franchise-Verband e. V. (DFV) an Franchise-partner aus DFV-Mitgliedsunternehmen vergeben.

Um diesen Preis zu erhalten, sind eine erfolgreiche Unternehmensgründung, die Erzielung außerordentlicher Leistungen sowie die dadurch positive Beeinflussung des eigenen Franchisenezwerks Voraussetzung.

Unter den 2014 beim DFV eingegangenen Bewerbungen erfüllte die ISOTEC Abdichtungstechnik Kortholt & Stutz GmbH die Anforderungen der Ausschreibung am besten. Zur Unternehmensgründung brachten die beiden Gründer Kortholt und Stutz bereits einen Eigenkapitalan-

teil von 27% mit. Obwohl sie fachfremd waren – Kortholt, studierter Immobilienökonom mit einer Tätigkeit im Finanzbereich und Stutz als Geschäftsführer einer Werbeagentur – lag die Unternehmensentwicklung nach dem ersten Umsatzjahr bereits deutlich über dem Plan und das Auftragsvolumen bei fast 200 Prozent über dem anderer ISOTEC-Partner. Zusätzlich schufen sie in sehr kurzer Zeit sechs Arbeitsplätze.

Der DFV vergibt auch 2015 wieder den Gründerpreis für Franchisenehmer sowie weitere Franchisepreise in anderen Kategorien. Welche dies sind und bis wann Sie sich bewerben können, erfahren Sie unter www.franchiseverband.com/forum.



DFV-Gründerpreis für Franchisenehmer

Eine Auszeichnung des Deutschen Franchise-Verbandes e.V.

Geheimtipp: mediale Aufmerksamkeit als eigentlicher Preis

Das Medienecho zählt zu den großen Vorteilen der Teilnahme an einem Gründerwettbewerb. Richtig eingesetzt, übersteigt der Effekt der medialen Reichweite durchaus den der Geld- und Sachpreise. Unser Tipp: Nutzen Sie die Bühne der Preisverleihung gezielt und holen Sie sich den heimlichen Gewinn eines Wettbewerbs: kostenfreie Werbung, die wirkt!

Qualifiziertes Feedback und Marketing in eigener Sache

Im Rahmen eines Gründerwettbewerbs durchlaufen die Teilnehmer verschiedene Stufen. Angefangen bei der Bewerbung, meist in Form einer Ideenskizze, bis hin zum Elevator Pitch, bei dem mit einer kurzen und knackigen Präsentation die fachkundige Jury überzeugt werden muss. Während des Auswahlverfahrens erhalten die Teilnehmer ein individuelles Feedback von den Gründungsexperten und Juroren, das für die Weiterentwicklung und Verbesserung des eigenen Geschäftsmodells genutzt werden kann.

Halten wir also fest, dass Start-ups – unabhängig von der Platzierung bei einem Wettbewerb – ein zusätzliches Gründercoaching auf der Habenseite verbuchen können. Dies ist ein Vorteil, der ganz klar für die Teilnahme an einem Businessplan- bzw. Gründerwettbewerb spricht!

Neben dem Coaching gibt es aber noch einen weiteren Faktor, von dem die Teilnehmer profitieren können: es geht um die mediale Aufmerksamkeit während und nach der Preisverleihung, die insbesondere den ausgezeichneten Start-ups zuteil wird.

Bei der Preisverleihung präsentieren sich die Finalisten einem breiten Publikum, das in der Regel aus Gründungsexperten, Vertretern aus Politik und Wirtschaft, Investoren sowie einer Reihe von Journalisten besteht. Dieses Auditorium gilt es zu überzeugen, um Kapital aus den neuen Kontakten zu schlagen.

Insbesondere die Pressevertreter sind dabei aus Marketing-sicht interessante Ansprechpartner. Sie berichten über das Event und picken sich in der Regel einzelne Teilnehmer heraus, die sogar näher porträtiert oder interviewt werden.

Preisverleihung als Initialzündung

Die Nominierung für eine Preisverleihung bei einem Gründerwettbewerb kann nicht selten der Startschuss für den ersten eigenen kommerziellen Erfolg sein. Insbesondere überregionale Gründerwettbewerbe wie beispielsweise der Deutsche Gründerpreis oder der CODE_n Award laden stets sehr viele verschiedene Vertreter der Presse ein. Durch Interviews oder Porträts in überregionalen bzw. deutschlandweiten Medien kann das >>



Ein großes Medienecho zu erzeugen ist schwer für Start-ups. Rennommierte Gründerpreise können Stein des Anstoßes sein.

Start-up eine Steigerung der Bekanntheit über die Grenzen des eigenen Bundeslands hinaus erzielen und zum Teil sogar internationales Renommee erringen.

Zu den Initiatoren beim Deutschen Gründerpreis gehören mit dem stern und dem ZDF zwei große Medienhäuser, die umfangreich über den Preis und die Teilnehmer berichten – live im Fernsehen, im Magazin und auch online. So ist es möglich, dass die Nominierten eine Medienpräsenz und damit kostenlose Werbung erhalten, die sonst in dieser Unternehmensphase wohl kaum möglich, geschweige denn für ein Start-up finanzierbar wäre. Der mediale Effekt ist dabei zum Teil derart groß, dass noch während der Preisverleihung die Internetseiten der prämierten Unternehmen aufgrund der hohen Besucherzahlen kapitulieren.

Ein anderes Beispiel ist der international ausgerichtete CODE_n Award, bei dem sich jedes Jahr mehrere hundert Gründerteams rund um den Globus bewerben. Die 50 ausgewählten Finalisten präsentieren sich dann stets fünf Tage lang auf der CeBIT in Hannover. Im vergangenen Jahr zog es rund 17.000 Besucher in die aufwendig gestaltete CODE_n-Halle. Über den CODE_n Award berichteten bekannte Formate wie das t3n-Magazin, die F.A.Z., heise online, das Business-Lifestyle-Magazin Business Punk, PC Welt, FOCUS Online, der NDR, PAGE, die Süddeutsche und viele mehr.

Regional, deutschlandweit oder Branchenfokus?

Sicherlich zählen die zwei erwähnten Beispiele im Hinblick auf die mediale Reichweite zu den Schwergewichten unter den Wettbewerben. Dabei darf aber nicht der Eindruck entstehen, dass nicht auch die regionalen Wettbewerbe den Teilnehmern eine optimale Plattform für beträchtliche Werbeeffekte bieten können. Für Start-ups mit lokalem Fokus

kann eine Berichterstattung im Rahmen eines auf ein Bundesland fokussierten Wettbewerbs deutlich zielführender sein als die Teilnahme bei einem überregionalen Wettbewerb, bei dem unter Umständen sogar mehrere hundert Gründerteams um ein paar Preise kämpfen. Aber auch branchenfokussierte Wettbewerbe können unter Umständen für die Unternehmen eine bessere PR liefern, da sie oft stärker in den relevanten Fachmedien, Investorenkreisen und bei möglichen Industriepartnern vernetzt sind.

Gründer sollten sich daher vor der Entscheidung für die Teilnahme an einem Wettbewerb noch einmal vor Augen führen, mit welcher Art von Berichterstattung sie ihre Zielgruppe am besten erreichen.

Mediale Aufmerksamkeit gezielt nutzen

Selbstverständlich erhalten aber nicht alle Preisträger die gleiche Aufmerksamkeit. Entsprechend wichtig ist es für nominierte

Teilnehmer, dass man sich – und ggf. auch die eigene Website – gezielt auf die Preisverleihung und das Netzwerken davor und danach vorbereitet. Fragen Sie die Veranstalter, welche Pressevertreter anwesend sein werden, und sprechen Sie diese am besten direkt an.

Wer vor Ort mit einem positiven Auftritt und gutem Informationsmaterial glänzt, erhöht zusätzlich die Chance, die Aufmerksamkeit der Pressevertreter auf sich zu lenken. Aber auch im Nachhinein können Entwickler besonders innovativer Geschäftsideen damit rechnen, um ein Interview, eine Betriebsführung oder Zeit für einen Film rund um das Start-up gebeten zu werden. Dies ist die lukrativste Form der Werbung, da Gründer die Schubkraft der Medien nutzen können, um ihre Geschichte zu erzählen und ihr Angebot vorzustellen, ohne auch nur einen Heller vom Marketingbudget dafür ausgeben zu müssen. Wirkungsvolle Werbung ist also der heimliche Hauptpreis der Wettbewerbe! \



Startkapital für junge Technologieunternehmen

Der High-Tech Gründerfonds ist Ihr Partner in der Frühphasenfinanzierung: Wir unterstützen Sie bei der unternehmerischen Umsetzung von Innovationen von der Unternehmensgründung bis zur erfolgreichen Markteinführung.

Neben Kapital stehen wir mit Know-how, umfangreichen Netzwerken und akkreditierten Coaches an Ihrer Seite, um in Ihrem Unternehmen nachhaltig Werte zu stiften.

 High-Tech Gründerfonds

High-Tech Gründerfonds Management GmbH

Schlegelstraße 2 | 53113 Bonn

Telefon: +49 (0)228-823001-00 | Telefax: +49 (0)228-823000-50

E-Mail: info@htgf.de

<http://www.high-tech-gruenderfonds.de>



**COLDPLASMATECH**

Tobias Gúra und Dr. Carsten

Mahrenholz

Felix-Hausdorff-Straße 2

INP Greifswald

17489 Greifswald

Telefon: +49 162 1033527**E-Mail:** info@coldplasmatech.de**Web:** www.coldplasmatech.de

Top Start-ups 2014: COLDPLASMATECH

// Was ist besonders an kaltem Plasma, und wie wollen Sie es unternehmerisch einsetzen? Das moderne Wundmanagement in Kliniken und Praxen hält eine Vielzahl an solitären Therapieansätzen in seinem Portfolio bereit. Neben Hydrogelen, Madentherapien oder Elektrostimulation werden chronische Wunden stabilisierend versorgt. Es fehlt an echten Innovationen, die einen dauerhaften Wundverschluss herbeiführen. Kaltes physikalisches Plasma kann in der Wundversorgung eine Revolution werden. Die vielen positiven Wirkkomponenten wie beispielsweise UV-Strahlung, Ozonbildung, Radikalbildung, elektromagnetische Felder etc. bilden einen Cocktail, der neben der großflächigen Wunddesinfektion – selbst gegen multiresistente Krankenhauskeime – auch die Wundheilung fördert und damit einen Wundverschluss bewirken kann. Wir bringen mit dem Plasma-Patch ein homogenes Plasma in den gesamten Wundbereich und bieten damit eine marktaugliche Lösung für die Behandlung der vielen Patienten mit chronischen Wunden.

// Was waren die wichtigsten Meilensteine und größten Hürden bisher? Neben der Entwicklung der Plasma-Patches ist die Hochspannungsversorgung zur Plasmaerzeugung essen-

ziell. Neben der Technologie sind für uns ein solides Business Development und eine umfassende Marktübersicht für den Erfolg entscheidend, denn wir haben nicht nur die Aufgabe, ein Produkt zu fertigen, sondern eine neue Technologie in einen stark regulierten Markt einzuführen.

// Wovon haben Sie bei den Wettbewerben am meisten profitiert? Von der ständigen Reflexion und Optimierung des Businesskonzepts und dem fundierten Netzwerk, welches erfolgsentscheidend für den späteren Markteintritt sein kann, sowie dem Kontakt zu der wachsenden deutschen Gründerszene.

// Welche Ziele haben Sie 2015? Nächste Schritte sind die CE-Zulassung und der Marktlaunch des Plasma-Cubes und Plasma-Patches.

// Ihre drei wichtigsten Tipps für Gründer sind:

Glaube an deine Geschäftsidee, aber schau dir genau an, was deine potenziellen Kunden wollen. Reflektiere kritisch externe Meinungen und Ratschläge. Sei unkonventionell, aber trotzdem professionell und habe Spaß bei deiner Arbeit.

Im Interview:

Dr. Carsten Mahrenholz

Wettbewerbe im Porträt:**WECONOMY****Kontakt:**

Frau Andrea Rotzler
info@weconomy.de
www.weconomy.de

// Was ist das Besondere an WECONOMY? Bei WECONOMY haben innovative technologieorientierte Gründer die einmalige Chance, mit Vertretern etablierter Unternehmen ins Gespräch zu kommen und von dem großen Netzwerk der Wissensfabrik mit 120 Mitgliedsunternehmen zu profitieren. Sie haben damit an einem enormen Wissens- und Erfahrungsschatz teil – und das ohne jede finanzielle Gegenleistung.

// Wie unterstützen Sie innovative technologieorientierte Gründer? Unser Anspruch ist es, den Gründern profundes Feedback zu geben, das sie mit ihrem Unternehmen weiterbringt. Dafür können sie im Verlauf eines Jahres unterschiedliche kostenlose Angebote nutzen. Beim WECONOMY-Wochenende stehen Vier-Augen-Gespräche mit Top-Managern namhafter deutscher Unternehmen auf dem Programm, bei den WECONOMY-Tagen – drei jeweils anderthalbtägigen Veranstaltungen – thematische Workshops mit Fach- und Führungskräften. Außerdem bieten wir die Begleitung durch einen Coach und einen Mentor.

// Warum engagieren sich etablierte Unternehmen bei WECONOMY? Die Manager nehmen selbst enorm viel mit aus den Gesprächen mit den Gründern und lassen sich von deren Pioniergeist, Dynamik und Flexibilität anstecken. Das schärft den Blick für die eigene Innovationsfähigkeit. Nicht selten arbeiten das Start-up und das etablierte Unternehmen anschließend auch zusammen, z.B. um die Entwicklung eines Produkts voranzutreiben.

// Wie können sich Start-ups für WECONOMY bewerben? Die Ausschreibung für die nächste WECONOMY-Runde startet im Mai 2015. Näheres zur Ausschreibung erfährt man auf unserer Website oder per Mail.



ecos office center
GmbH & Co. KG
Branche: Business Center, Büroservice, Bürodienstleistungen
Gründung: 1999
Standorte: 33 Business Center

www.ecos-office.com

Professioneller Auftritt von Anfang an – Business Center machen es möglich!

// Als junges Unternehmen stehen Sie vor vielen Herausforderungen. Sie haben ein tolles Produkt oder eine interessante Dienstleistung anzubieten, doch müssen Ihre potenziellen Kunden davon erst einmal überzeugt werden. Und eigentlich möchten Sie Ihre ganze Kraft in Ihr Projekt investieren, anstatt sich um administrative Dinge zu kümmern. Für eigenes Personal fehlt aber vielleicht noch das Geld, oder Sie scheuen das Risiko, jemanden einzustellen, den Sie bei schwacher Auftragslage weiterbezahlen müssten? Bei der ecos office center-Gruppe versteht man diese Probleme – schließlich waren alle Mitglieder selbst einmal Gründer und kennen die Herausforderungen beim Aufbau eines Unternehmens nur zu gut.

Mit einem Business Center assoziieren Sie vielleicht Mietbüros oder einen Telefondienst. Doch ein Business Center kann viel mehr. Haben Sie mal daran gedacht, dass Sie hier von jetzt auf gleich auf einen ganzen Pool von Dienstleistungen und Know-how sowie auf eine moderne technische Infrastruktur zugreifen können? Sie erhalten Lösungen für typische Start-up-Probleme wie z.B. die Frage, „Wo bekomme ich was am günstigsten?“.

Im Business Center müssen Sie sich nicht um einen neuen Telefon- und Internetanschluss kümmern, Ihnen geht nie das Kopierpapier (oder der Kaffee!) aus, und Sie können ohne eigene Investitionskosten direkt auf hochmoderne Technik zugreifen. Sie konzentrieren sich auf Ihr Kerngeschäft und holen sich bei Bedarf die Unterstützung, die Sie benötigen, um richtig erfolgreich zu sein. Und das Beste ist: Sie buchen und bezahlen nur das, was Sie wirklich brauchen und haben von Anfang an einen professionellen Außenauftritt mit einer repräsentativen Geschäftsadresse und einem kompetenten Back-Office. Ihr unternehmerisches Risiko wird deutlich reduziert, denn Sie können Ihre gebuchten Leistungen und Räume jederzeit skalieren und sie flexibel und bedarfsgerecht nach oben oder unten anpassen.

Sollten Sie jetzt noch immer nicht von den Vorzügen eines Business Centers überzeugt sein, dann sollten Sie das nebenstehende Interview lesen. Denn: Eine der besten Erfolgsgeschichten aus unseren eigenen Business Centern ist unsere Pressesprecherin, die mit ihrer PR-Agentur einst als Kundin zu uns kam (und blieb!) und inzwischen unsere Pressestelle leitet! \\\

Die ecos office center-Gruppe ist führender Anbieter inhabergeführter Business Center in Deutschland mit weiteren Standorten in Frankreich, Luxemburg, Spanien und der Schweiz – und unterstützt mit ihrem internationalen Netzwerk Unternehmen beim erfolgreichen Geschäftsaufbau.



KLARTEXT Agentur für klare Kommunikation
Anke Bravin-Oceguera
ab@klartext-pr.de
www.klartext-pr.de

- // Frau Bravin-Oceguera, wie sind Sie zum Business Center gekommen? Meine ersten „Gehversuche“ fanden in einem Gründerzentrum statt. Ein leerer Raum, ein Telefonanschluss, mäßige Internetverbindung – fertig. Wochenlang war der Kopierer defekt; Besuchern war es kaum möglich, mein Büro zu finden. Als Existenzgründerin war ich mehr mit meiner eigenen Verwaltung beschäftigt als mit dem Geschäftsaufbau. Eine Bekannte erzählte mir dann von ecos office center.
- // Waren Sie sofort vom Konzept überzeugt? Ich würde eher sagen, ich war sofort beeindruckt. Ich kam in ein großes Bürogebäude, am Empfang warteten zuvorkommende Mitarbeiter und zeigten mir schicke Büros und Besprechungsräume inklusive Equipment. Dazu gab es ein tolles Serviceangebot von Kaffee bis Buchhaltung. Aber auch im Business Center bekommt man nichts geschenkt, deswegen musste ich erst einmal rechnen. Ich stellte fest, dass sich die flexibel buchbaren Module perfekt an meine Budgetsituation anpassen ließen. Von da an konnte ich mich ganz auf den Aufbau meiner Agentur konzentrieren.
- // Sind Sie zufrieden mit Ihrer Entscheidung? Sehr! Mittlerweile sind wir sieben Kollegen. Nicht alle sind ständig anwesend, sondern arbeiten auch mal von zu Hause. Aber das ist kein Problem: Durch den Telefonservice sind wir überall erreichbar. Können wir mal nicht ans Telefon gehen, nehmen die Mitarbeiter von ecos office center das Gespräch an und leiten uns eine Nachricht weiter.
- // Gibt es weitere Vorteile? Die Synergieeffekte! Durch den Kontakt mit anderen Kunden des Business Centers haben wir erfolgreiche Partnerschaften aufgebaut – und selbst neue Kunden gewonnen. Aus dem guten Verhältnis mit dem ecos office center hat sich eine Zusammenarbeit ergeben, und so ist meine Agentur seit fast fünf Jahren für den Pressebereich zuständig.
- // Ihr Fazit? Ohne Business Center wären wir (noch) nicht da, wo wir heute stehen!

Zahlen, Daten und Fakten zur Wettbewerbsrunde 2014

Fast 3,2 Millionen Euro schütteten die Gründer- und Businessplanwettbewerbe im Jahr 2014 an ihre Gewinner aus. Besonders eifrige Start-ups konnten sich gar mehrere Auszeichnungen sichern. Neben den bundesweiten Wettbewerben können einzelne Bundesländer im Hinblick auf ihre Wettbewerbe besonders glänzen.

// Was gibt es bei Gründer- und Businesswettbewerben quer durch Deutschland zu gewinnen? Diese Frage haben wir uns nun zum zweiten Mal gestellt. 1,6 Millionen Euro Preisgelder für Start-ups war das Ergebnis im Jahr 2013. Dabei hatten wir 60 Wettbewerbe in unsere Analyse einbezogen. In die aktuelle und deutlich erweiterte Auswertung für das Jahr 2014 sind nun weit über 100 Wettbewerbe eingeflossen. Damit haben wir nicht nur mehr Daten gewonnen, sondern auch einen verbesserten Wettbewerbsleitfaden für Gründer und Start-ups geschaffen. Sollten wir trotz gründlicher Recherche einen Wettbewerb übersehen haben, freuen wir uns über einen kurzen Hinweis.

Bevor wir die Details der Auswertung darstellen, zunächst noch ein paar allgemeine Erläuterungen zur Erhebungsmethode. Die analysierten Ideen-, Businessplan-, Gründerwettbewerbe sowie Innovationspreise bestehen nicht immer nur aus einer Wettbewerbsrunde, sondern küren Preisträger häufig in bis zu drei Phasen. Im Fokus dieser Studie stehen Wettbewerbe, die sich an Gründer, Start-ups und Unternehmen aus Deutschland richten. Relevant für die Datenerfassung waren öffentlich bekanntgegebene Prämierungen im Zeitraum zwischen dem 1. Januar 2014 und dem 31. Dezember 2014. Bei der Bewertung der Geld- und/oder Sachpreise greifen wir ausschließlich auf die öffentlich zu-

124 Wettbewerbe des Jahres 2014 wurden analysiert, mehr als doppelt so viel wie im Vorjahr.

gänglichen Angaben der Veranstalter zurück. Leistungen wie Beratungen, Netzwerkzugang, Seminare oder Pressearbeit, die oft im Zusammenhang mit den Wettbewerbsrunden erfolgen, können dabei nicht in konkreten Geldwerten erfasst werden.

Mehr als 2,5 Millionen Euro für Gründer und Start-ups

Insgesamt haben wir 124 Wettbewerbe des Jahres 2014 und deren Preisträger ausgewertet. Zusammen haben die Wettbewerbe über ihren teils mehrstufigen Aufbau 834 Auszeichnungen vergeben. 98 der 124 Wettbewerbe haben Geldpreise ausgeschüttet. Die Summe Einzelpreisgelder beläuft sich auf 2,56 Millionen Euro. Zusätzlich haben 16 der 98 Wettbewerbe neben Geld- auch Sachpreise an die Gewinner vergeben. Ausschließlich Sachpreise gab es nur bei einem Wettbewerb. Der Wert der ausgelobten Sachpreise betrug 600.000 Euro.

Somit standen in Summe rund 3,2 Millionen Euro an Preisen zu Buche, die sich Gründer, Start-ups und Unternehmen sichern konnten. Bei 25 der analysierten Wettbewerbe waren die Prämierungen weder mit Geld- noch mit Sachpreisen verbunden. Doch auch bei diesen dürften die Teilnehmer und Gewinner, wie bei den anderen Wettbewerben auch, von Coaching, Mentoring, Netzwerken und medialer Aufmerksamkeit profitiert haben –

ein Effekt, der schwer messbar ist, aber ungemein wertvoll sein kann. Zudem gilt, dass auch die teilweise üppigen Preisgelder, die bis zu 50.000 Euro pro Auszeichnung erreichen können, in der Entwicklung vieler Unternehmen oft nur ein Tropfen auf den heißen Stein sind.

Warum in die Ferne schweifen?

Manchmal liegt das Glück so nah. Dies trifft oft auch auf Gründer- und Businessplanwettbewerbe zu. 79 der analysierten Wettbewerbe und damit über 60% haben eine regionale Ausrichtung, küren also die besten Gründer eines jeweiligen Bundeslands oder einer noch enger gefassten Region. Etwas weniger als 40% der Wettbewerbe, nämlich 45, rufen deutschlandweit zu Bewerbungen auf. Bundesweite Wettbewerbe sind jedoch in Summe spendabler, was die Preisgelder anbetrifft. Bei ihnen gibt es knapp 50% der 2,56 Millionen Euro zu gewinnen.

Im Vergleich der regionalen Wettbewerbe ist das Gras in manchen Bundesländern sprichwörtlich grüner – vor allem im Ländle. So erzielten Start-ups in Baden-Württemberg Preisgelder in Höhe von 245.000 Euro bei den Wettbewerben. Die Plätze zwei und drei gehen an die Länder Thüringen mit rund 170.000 Euro und an Nordrhein-Westfalen mit Geldpreisen im >>



Gesamtwert von knapp 151.000 Euro. Abgeschlagen auf den letzten Plätzen finden sich Bremen und Hamburg mit lediglich 17.000 Euro und 12.000 Euro wieder.

In Bezug auf die Zahl der veranstalteten Wettbewerbe ergibt sich eine andere Reihenfolge: Hier liegt Bayern mit 13 Wettbewerben vor Niedersachsen mit 11 und Nordrhein-Westfalen mit 9 Wettbewerben. Die wenigsten Wettbewerbe finden – erstaunlicherweise – in Sachsen-Anhalt, im Saarland sowie, in der Hauptstadtregion Berlin-Brandenburg statt.

Wettbewerbe nach Regionen

Region	Preisgelder	Anzahl
Deutschlandweit	1.266.500 €	45
Baden-Württemberg	244.500 €	7
Bayern	133.750 €	13
Berlin-Brandenburg	104.000 €	2
Bremen	17.000 €	3
Hamburg	12.000 €	5
Hessen	36.000 €	4
Mecklenburg-Vorpommern	24.000 €	4
Niedersachsen	125.500 €	11
Nordrhein-Westfalen	150.500 €	9
Rheinland-Pfalz	34.000 €	3
Saarland	60.000 €	2
Sachsen	50.500 €	3
Sachsen-Anhalt	49.250 €	2
Schleswig-Holstein	85.000 €	6
Thüringen	169.500 €	5

Quelle: Für-Gründer.de

Für mich zum Schotter

Wie bereits erwähnt, waren bei den 98 mit Geldpreisen dotierten Wettbewerben insgesamt 2,56 Millionen Euro im Topf. Durchschnittlich sind dies gut 26.000 Euro pro Wettbewerb. Doch ein genauere Blick zeigt eine sehr starke Varianz.

Die spendabelsten Wettbewerbsveranstalter in Deutschland sind die Initiatoren des bundesweiten Gründerwettbewerbs IKT Innovativ. Hier bekommen Existenzgründer und Jungunternehmer gleich zweimal im Jahr die Gelegenheit, an einer in sich geschlossenen Wettbewerbsrunde teilzunehmen. Die Summe der Preisgelder belief sich dabei 2014 auf 256.000 Euro und 218.000 Euro. Damit belegt der Gründerwettbewerb IKT Innovativ mit Preisgeldern im Gesamtwert von 474.000 Euro ganz klar den ersten Platz und steht für fast 20% aller Preisgelder. Zudem haben Start-ups bei IKT Innovativ in unregelmäßigen Abständen zusätzlich eine Chance auf die mit 100.000 Euro dotierte Prämierung der IKT-Gründung des Jahres, die 2014 allerdings nicht vergeben wurde.

Silber geht an den Baden-Württembergischen Landespreis für junge Unternehmen mit insgesamt 115.000 Euro, Bronze gebührt sowohl dem CeBIT Innovation Award, der 2014 im Rahmen der CeBIT Messe in Hannover insgesamt 100.000 Euro an Gründer und Start-ups vergab, als auch dem Innovationspreis Thüringen mit ebenfalls 100.000 Euro. Die 13 Wettbewerbe mit den zehn höchstdotierten Geldpreisen stehen für 1,35 Millionen Euro und damit über 50% der vergebenen Gesamtsumme. Die andere Hälfte verteilt sich hingegen auf die restlichen 85 Wettbewerbe.

Nimmt man den Vergleich der höchsten Preisgelder ausschließlich bei den regionalen Wettbewerben vor, ergibt sich folgende Rangfolge: Auf den ersten Platz rücken die 115.000 Euro des Baden-Württembergischen Landespreises für junge Unternehmer vor, gefolgt von den 100.000 Euro des Innovationspreises Thüringen und den 80.000 Euro des Niedersächsischen StartUp-Impuls-Wettbewerbs. Den vierten Platz teilen sich mit jeweils 60.000 Euro der Thüringer Gründerpreis und 1,2,3,GO (Saarland). Die regionalen Top-10 vergeben zusammen 665.000 Euro, also lediglich die Hälfte der größten bundesweiten Wettbewerbe.

Die größten Geldeinzelpreise gab es 2014 beim STEP Award sowie beim CeBIT Innovation Award zu gewinnen. Jeweils 50.000 Euro erhielt das erstplatzierte Gründerteam. Weitere vier Wettbewerbe prämierten Gewinners mit jeweils 40.000 oder 30.000 Euro.

Der Gründerwettbewerb – IKT Innovativ vergibt Preisgelder in Höhe von fast 0,5 Mio. Euro.

NordHessen



**Ab jetzt
zum Wettbewerb
anmelden unter:
www.promotion-nordhessen.de**

16.

Businessplanwettbewerb

Eine neue Runde beginnt!

Der bundesweite Businessplanwettbewerb leistet wertvolle Unterstützung durch nachhaltige Förderung neuer Unternehmensgründungen.

Informieren Sie sich jetzt online oder rufen Sie uns an unter:

+49 561 7 66 36 50

promotion
Nordhessen



Excellence in Fluid Technology










Regionalmanagement
NordHessen


HESSEN Ministerium für
Wirtschaft, Energie,
Verkehr und
Landesentwicklung


EUROPÄISCHE UNION:
Investition in Ihre Zukunft
Europäischer Fonds für regionale Entwicklung

Wettbewerbe mit den 10 höchsten Gesamtpreisgeldern

	Wettbewerb	Geldpreise
1	Gründerwettbewerb IKT Innovativ (Runde 1 & 2)	474.000 €
2	Landespreis für junge Unternehmen Ba-Wü	115.000 €
3	CeBIT Innovation Award / Innovationspreis Thüringen	100.000 €
4	StartUp-Impuls	80.000 €
5	IQ Innovationspreis Mitteldeutschland	70.000 €
6	Science4Life	66.000 €
7	Start2grow	61.000 €
8	1,2,3 GO / promotion Nordhessen / Thüringer Gründerpreis	60.000 €
9	Businessplan-Wettbewerb Berlin-Brandenburg	54.000 €
10	Senkrechtstarter	51.000 €

Quelle: Für-Gründer.de

Geld ist nicht alles

Neben den genannten Geldpreisen haben 17 Wettbewerbe Sachpreise für die Gewinner ausgelobt. Betrachtet man diese Wettbewerbe genauer, sticht ein Akteur besonders hervor. Die Rede ist von NEUMACHER – der WirtschaftsWoche-Gründerwettbewerb. Hier erhält das beste Start-up zusätzlich zu den 10.000 Euro Preisgeld weitere Sachpreise im Gesamtwert von 300.000 Euro.

Bei diesem Paket handelt es sich um Rechtsberatung durch eine Anwaltskanzlei, Gründercoaching durch den High-Tech Gründerfonds, professionelle Beratung beim Aufbau einer Marketingstrategie durch eine Werbeagentur, die Aufnahme in das Accelerator-Programm des Unternehmernetzwerks Entrepreneurs' Organization sowie ein umfangreiches Paket aus Medialeistungen durch die WirtschaftsWoche.

Einen hohen Sachpreis vergab auch der Start-up-Pitch Startups@Reeperbahn im Rahmen des Hamburger Reeperbahn

Festivals. Der Sieger erhielt 2014 ein Mediabudget im Wert von 100.000 Euro bei Spiegel Online.

Dritter im Bunde der Wettbewerbe mit den größten Sachpreisen ist der STEP Award. Hier besteht der Gesamtpreis in Höhe von 100.000 Euro zu gleichen Teilen aus einem Preisgeld und einem Servicepaket, das Beratungs- und Serviceleistungen von Förderern und Partnern des Wettbewerbs umfasst. Der Preisträger wird unterstützt bei der Suche nach einem Technologiepartner und darf Beratungsleistungen in den Bereichen Finanzierung, Business Development, Logistik, IT, Marketing, Kommunikation, Strategie- und Rechtsberatung in Anspruch nehmen.

Für jeden Topf einen Deckel

Das Spektrum der Wettbewerbe ist sehr vielfältig – neben bundesweiten und regionalen Austragungen, Geld- oder Sachpreisen bieten die Wettbewerbe auch für nahezu jede Station im Gründungsprozess weitere Unterstützung. So reicht die Spanne, in der eine Teilnahme möglich ist, bei den einzelnen Wettbewerben von der Vorgründungsphase bis hin zu einem Unternehmensalter von fünf Jahren.

40 Wettbewerbe richten sich ausschließlich an Vorgründer. Diese verfolgen in der Regel zum Zeitpunkt der Wettbewerbsteilnahme lediglich die Absicht, sich mit der eingereichten Geschäftsidee selbstständig zu machen. 45 Wettbewerbe zeichnen junge Start-ups aus, die bereits erste Erfahrungen am Markt hatten. Zudem ermöglichen 30 Wettbewerbe durch ihren mehrstufigen Aufbau sowohl Vorgründern als auch Start-ups die Teilnahme im Verlauf des Wettbewerbs. Die verbleibenden Wettbewerbe zielen eher auf die spätere Wachstumsphase ab. Somit ist jedoch eindeutig, dass der Fokus der Förderung auf der Ideen-, Planungs- und Startphase liegt.

Neben dem adressierten Unternehmensalter differenzieren sich die Wettbewerbe teilweise auch über einen bestimmten Branchenfokus, wie Biotechnologie, Chemie, Handel, Handwerk, IKT oder Life Sciences. Deren Zahl summiert sich auf 42 Wettbewerbe, die zusammen 45% der 2,56 Millionen Euro Preisgeld ausmachen. Einen besonderen Schwerpunkt bilden Wettbewerbe, die sich ausschließlich an Gründer und Unternehmen der IKT-Branche (Informations- und Kommunikationstechnologie) richten. Dies

Knapp ein Drittel aller Wettbewerbe hat einen Branchenfokus.

>>



Wir machen Sie fit für Ihre Gründung.

Sie haben eine zündende Geschäftsidee? Mit dem Gründungswettbewerb start2grow 2015 starten Sie erfolgreich durch!

Bundesweiter Wettbewerb:

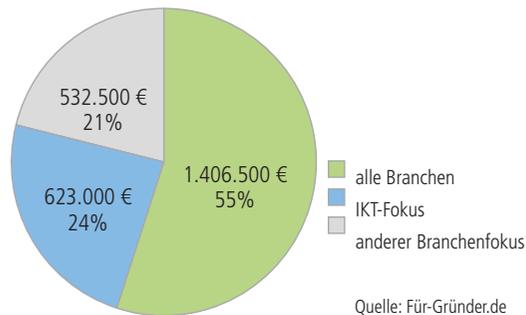
- Kostenfreie Teilnahme
- Hohe Geld- und Sachpreise
- Netzwerk mit mehr als 600 Coaches
- Alle Branchen plus Sonderdisziplin „Technologie“

Jetzt informieren und anmelden:
www.start2grow.de



sind neun an der Zahl, die knapp ein Viertel der gesamten Preisgelder auszahlen. Der Gründerwettbewerb IKT Innovativ fällt an dieser Stelle abermals besonders in Gewicht. Somit verbleiben 82 Wettbewerbe, die allen Branchen offenstehen.

Verteilung der Wettbewerbe nach Branchenschwerpunkten



Hall of Fame

Welche Gründer waren in der Wettbewerbsrunde 2014 am erfolgreichsten? Hierfür haben wir die Anzahl der Auszeichnungen und die Höhe der gewonnenen Preise je Start-up herangezogen. Dabei gingen die 2014 insgesamt 834 vergebenen Preise, inklusive der Sonderpreise, an 673 verschiedene Gründer, Start-ups und Unternehmen. 77 der 673 Preisträger konnten dabei zwei oder mehr Auszeichnungen erringen. 16 Teams schafften drei und vier Teilnehmer vier Auszeichnungen.

Start-ups mit Mehrfachauszeichnungen

Auszeichnungen	Anzahl Unternehmen
9-mal ausgezeichnet	1
6-mal ausgezeichnet	1
5-mal ausgezeichnet	1
4-mal ausgezeichnet	4
3-mal ausgezeichnet	16
2-mal ausgezeichnet	54
Summe	77

Quelle: Für-Gründer.de

Der Champion unter den Mehrfachpreisträgern ist eindeutig COLDPLASMATECH. Das Greifswalder Team um Dr. Carsten C. Mahrenholz gewann ganze neun der von uns gezählten Einzelauszeichnungen. Gefolgt wird COLDPLASMATECH in dieser Rangfolge von pixolus mit sechs Auszeichnungen und TinkerToys mit einer Handvoll an Preisen. Zu berücksichtigen ist bei dieser Auswertung, dass viele Wettbewerbe aus mehreren Phasen bestanden, wodurch ein Start-up sogar innerhalb eines Wettbewerbs mehrere Auszeichnungen erhalten konnte.

Die 15 erfolgreichsten Start-ups*

Name	Auszeichnungen	Wettbewerbe
COLDPLASMATECH	9	7
pixolus	6	5
TinkerToys	5	2
Hydrogenious Technologies	4	3
siTOOLS Biotech	4	2
Pulsar Photonics	4	2
Eco-AFFF	4	2
FoodLoop	3	3
EDGE	3	3
Channel Pilot Solutions	3	3
Telocate	3	2
InflaRx	3	2
green spin	3	2
CeGaT	3	2
300Microns	3	2

Quelle: Für-Gründer.de

Zählt man ausschließlich Auszeichnungen bei unterschiedlichen Wettbewerben zusammen, wurden 38 der insgesamt 673 ausgezeichneten Start-ups bei zwei oder mehr Wettbewerben geehrt. Auch hier liegen COLDPLASMATECH und pixolus mit 7 bzw. 5 Preisen bei unterschiedlichen Wettbewerben vorne.

(*Mehr als zwei Auszeichnungen bei mindestens zwei unterschiedlichen Wettbewerben)

>>

Wettbewerbe im Porträt:

BayStartUP



Kontakt:
Dr. Carsten Rudolph
rudolph@baystartup.de
www.baystartup.de

// **BayStartUP ist selbst noch ganz jung: worum geht es bei der Initiative?** Kurz gesagt helfen wir innovativen jungen Unternehmen bei allen Herausforderungen. In der Konzeptphase vor allem mit den bayerischen Businessplanwettbewerben, bei Finanzierung und Wachstum mit individueller Betreuung und Kontakten. Wir sind aus dem Netzwerk nordbayern und evobis in Südbayern hervorgegangen und nutzen die 18-jährige Wettbewerbserfahrung jetzt größer aufgestellt.

// **Welche drei Tipps haben Sie für Start-ups auf Investorensuche?** 1. Die richtigen Investoren ansprechen, d.h. vorher über die Erwartungen und Konditionen informieren. 2. Bloß keine „Serienbriefe“, d.h. am besten wird der Kontakt gemacht. 3. Bitte „groß“ denken und im Businessplan plausibel darstellen, wie man das Wachstumspotenzial wirklich ausschöpfen kann. An lukrative Exit-Optionen für die Investoren sollten Gründer auch schon denken.

// **Welche Gründer stehen im Fokus Ihrer Wettbewerbe?** Innovative und wachstumsorientierte Gründer aus allen Technologiebranchen.

// **Vervollständigen Sie bitte: gründen in Bayern lohnt sich, weil...?** Start-ups von den Faktoren, die Bayern bekanntermaßen zu einem starken Wirtschaftsstandort machen, profitieren, gerade im B2B und High-Tech Bereich. Mit der hier ansässigen Industrie und dem Mittelstand sind potenzielle Kunden immer in der Nähe. Auch der Zugang zu Kapital ist in Bayern gut: mit VCs, einer Reihe von Förderungen und nicht zuletzt einer wachsenden Anzahl von vermögenden Privatleuten, die als Business Angels investieren.

Den dritten Platz mit jeweils Preisen bei drei unterschiedlichen Wettbewerben teilen sich FoodLoop aus Köln, EDGE aus Kiel, Channel Pilot Solutions aus Hamburg und Hydrogenious Technologies aus Erlangen.

In Bezug auf die eingesammelten Preisgelder haben insgesamt 21 Start-ups jeweils mindestens 25.000 Euro vereinnahmt. Sechs dieser Unternehmen konnten sogar je 40.000 Euro oder mehr einstreichen. Das meiste Preisgeld konnte shoutr labs aus Berlin vereinnahmen. Das 2013 von drei Informatikern gegründete Start-up überzeugte mit einer App zum drahtlosen Datenaustausch und erzielte Preisgelder von über 56.000 Euro. Seriensieger COLDPLASMATECH verzeichnete in Summe 48.000 Euro.

Berücksichtigt man die vergebenen Sachpreise landen die Start-ups FAST FORWARD IMAGING mit 310.000 Euro (NEU-MACHER – der WirtschaftsWoche-Gründerwettbewerb) sowie TripRebel (Startups@Reeperbahn) und Sonnenbatterie (STEP Award) mit je 100.000 Euro auf den vorderen Rängen.

Mehrfache Auszeichnungen sind zweifelsohne ein Zeichen dafür, dass das Gründerteam auf einem guten Weg ist und das Vorhaben eine hohe Qualität aufweist. Zudem lohnt sich die Teilnahme an mehreren Wettbewerben, da man auf diese Weise noch stärker von den zahlreichen Vorteilen der Wettbewerbe profitieren kann. Und da für die Teilnahme meist ähnliche Unterlagen, wie eine Ideenskizze, der Businessplan oder übliche Kennzahlen gefordert werden, macht dies die Mehrfachteilnahme auch einfacher. \

24.000.000

Deutsche kaufen Bücher online.

34.000.000

Deutsche buchen ihre Reise online.

328.000

Deutsche gründeten 2014 ihr Unternehmen.

ONLINE?

NEIN. Aber wir arbeiten daran.

www.go-ahead.de

Einfach. Online. Gründen.



» FAST
FORWARD
IMAGING

FAST FORWARD IMAGING

GmbH

Gneisenastraße 67,

Hinterhaus, EG

10961 Berlin

Anna Rojahn

Telefon: +49 171 7504933

E-Mail: anna@ffwimaging.com

Web: www.fastforward-imaging.com

Top Start-up 2014: FAST FORWARD IMAGING

// Welche Lösung bieten Sie an, und wie funktioniert Ihr Geschäftsmodell? Wir helfen unseren Kunden, bei der Produktfotografie viel Zeit und Geld zu sparen: FFWI entwickelt Automatisierungslösungen für die Aufnahme und Weiterverarbeitung von Produktfotografien. Unsere Lösungen bieten wir als Dienstleistung an – für kleine Kunden betreiben wir ein Fotostudio, in dem wir unsere Technologie selbst einsetzen; großen Kunden stellen wir unsere Kombination aus Hardware und Software als „Hardware as a Service“ zur Verfügung.

// Was waren die wichtigsten Meilensteine und größten Hürden bisher? Naturgemäß stellen die langen Vertriebszyklen im B2B-Geschäft eine Hürde dar. Als Start-up braucht man dafür starke Nerven und ein gutes Cashflow-Management. Aber gleichzeitig werden wir dafür durch die extrem positive Marktresonanz mehr als entschädigt. Was mir persönlich besonders wichtig ist, ist die Tatsache, dass unser Kernteam mittlerweile toll zusammengewachsen ist.

// Wovon haben Sie bei den Wettbewerben am meisten profitiert? FFWI war bei zwei Wettbewerben unter den Gewinnern:

der Hauptpreis beim „Neumacher“ der WirtschaftsWoche hat uns nicht nur Publicity und ein tolles Portfolio an Sachpreisen von namhaften Partnern eingebracht, sondern auch eine große Zahl von Kundenanfragen. Der StartmeupHK-Wettbewerb hat uns die Möglichkeit gegeben, direkt vor Ort in Hongkong unsere Marktchancen zu prüfen und erste Kontakte zu knüpfen.

// Welche Ziele haben Sie 2015? Wir sind dabei, unser Produktportfolio um mehrere neue Gerätevarianten für spezielle Anwendungsfälle zu erweitern – außerdem wollen wir noch vor Ende des zweiten Betriebsjahrs im kommenden April den Break-even schaffen.

// Ihre drei wichtigsten Tipps für Gründer sind?

1. Sei dickköpfig, aber verleugne nicht die Realität: wenn es niemanden gibt, der Geld für dein Produkt bezahlen will, dann ist es vielleicht einfach noch nicht das richtige Produkt.
2. Mach dich darauf gefasst, härter zu arbeiten als je zuvor in deinem Leben – aber vernachlässige dich selbst nicht, sonst stehst du das nicht durch.
3. Keep calm and stay graceful.

Im Interview:

Anna Rojahn

Science4Life
GRÜNDERINITIATIVE • LIFE SCIENCES • CHEMIE

IDEEN GESUCHT!

Sie haben eine Geschäftsidee?
Wir unterstützen Sie!

- Kompakte Wissensvermittlung
- Individuelles Business-Coaching
- Lebendige Netzwerkkontakte



Teilnahme kostenfrei
65.000 € Preisgeld



Science4Life Venture Cup

Bundesweiter Businessplan-Wettbewerb
für Life Sciences und Chemie

Science4Life ist die führende Gründerinitiative mit dem klaren Branchenfokus Life Sciences und Chemie. Experten aus mehr als 150 Unternehmen unterstützen Gründer bei der Entwicklung ihrer Geschäftsideen.

Weitere Informationen
und Anmeldung unter
www.science4life.de

Eine Initiative von





Im Porträt: KfW-Award „GründerChampions“

// Die KfW Bankengruppe lobt jährlich den angesehenen KfW-Award „GründerChampions“ aus. Seit 1998 wird der Preis an vielversprechende Jungunternehmer überreicht. Für den Preis können sich Start-ups aller Branchen in ihren ersten fünf Geschäftsjahren bewerben. Natürlich ist die Teilnahme auch für Gründer möglich, die eine Firma im Zuge der Nachfolge übernommen haben. Innovative Geschäftsideen, die sich erfolgreich am Markt behaupten, stehen bei dem Wettbewerb im Fokus. Ebenfalls bewertet wird nachhaltiges und soziales Handeln der Gründer und die Schaffung oder der Erhalt von Arbeitsplätzen. Vergeben werden sechzehn Landespreise, ein Bundespreis, ein Publikumspreis sowie gegebenenfalls ein Sonderpreis. Als Preisgeld stehen insgesamt 30.000 Euro bereit. Für die Vermarktung ihrer Erfolgsgeschichte erhalten alle GründerChampions die Unterstützung einer PR-Agentur.

Auch im Oktober 2014 lud die Förderbank die 16 Landesieger zur feierlichen Preisverleihung nach Berlin ins Bundesministerium für Wirtschaft und Energie (BMWi) ein. Sie fand im Rahmen der Eröffnung der Deutschen Gründer- und Unternehmertage (deGUT) statt. An diesem Abend wurde auch verraten, wer den Bundessieger im Wettbewerb erzielt hatte, und das Auditorium wählte den Publikumsieger. Die Preise überreichten

die Parlamentarische Staatssekretärin Iris Gleicke und KfW-Vorstandsmitglied Dr. Ingrid Hengster.

Den Bundespreis erhielt CeGaT. Dem Tübinger Biotech-Unternehmen gelang es weltweit erstmals, eine neue Methode zur Analyse von Erbgut, die Hochdurchsatzsequenzierung, mit der herkömmlichen Sequenzierung zu verbinden. Durch die Kombination der Verfahren und einer entwickelten Software ist die Wahrscheinlichkeit, die genetische Ursache für eine Erkrankung zu finden, deutlich höher als bisher.

Der Publikumspreis ging an VerbaVoice. Dabei handelt es sich um eine Dolmetsch-Plattform zur Visualisierung von gesprochenen Inhalten in Form von Gebärdensprachvideos und Live-Texten. Das Münchener Start-up wurde noch am Abend der Verleihung per SMS von rund 300 Gästen zum Publikumsieger gekürt.

Einige Sieger des Wettbewerbs werden auf der Website der KfW vorgestellt und berichten von ihren Erfahrungen mit dem Preis. Die nächste Chance, in den Kreis der GründerChampions aufgenommen zu werden, bietet sich bald wieder. Die Bewerbung ist vom 1. Mai bis zum 1. August möglich. Um den renommierten Titel bewerben können sich alle Unternehmer, die ab 2010 ein Unternehmen gegründet bzw. übernommen haben. \

Alle Informationen
zum Wettbewerb unter
www.kfw.de/award



Frau Dr. Ingrid Hengster,
Vorstand der KfW

© KfW Bildarchiv /
Jens Steingässer

// **Warum unterstützt die KfW Gründungen?** Für Gründer ist es häufig schwierig, passende Finanzierungen zu finden, da sie natürlich keine Unternehmenshistorie und belastbare Zahlen vorweisen können. Es ist daher gesetzlicher Auftrag der KfW, als Förderbank ein Angebot bereitzustellen. Wir arbeiten dabei zweigleisig: wir nehmen den durchleitenden Finanzierungspartnern Teile des Risikos ab und ermöglichen so die Kreditvergabe an die Gründer. Die Gründer erhalten langfristige, zinsgünstige Finanzierungen für ihre Investitionen. Ziel muss sein: eine gute Idee darf nicht an der Finanzierung scheitern!

// **Warum richtet die KfW den Unternehmenswettbewerb GründerChampions aus?** Gründungen bringen Innovationen hervor und schaffen Arbeitsplätze und sind daher so wichtig für unsere Volkswirtschaft. Mit dem KfW-Award Gründer-Champions wollen wir daher zwei Dinge. Erstens: wir wollen Gründer, bei denen Mut und eine Idee zu einem erfolgreichen Unternehmen geführt haben, für ihren Einsatz ganz persönlich prämiieren. Zweitens dienen diese auch als leuchtende Beispiele. Vielleicht gibt das demjenigen, der noch zögert, den letzten Anstoß für die eigene Selbstständigkeit...

// **Was hat Ihnen an den Gründern, die Sie kennengelernt haben, besonders gefallen?** Die prämierten Gründer, aber auch die übrigen Bewerbungen zeugen von Mut, Innovationskraft und auch persönlicher und wirtschaftlicher Risikobereitschaft. Ich bin begeistert, was aus so mancher Idee wird, mit wie viel Zielstrebigkeit die Gründerinnen und Gründer an ihrer Geschäftsidee arbeiten. Selbstständigkeit birgt Risiken, aber eben auch viele Chancen der Selbstbestimmung und -entfaltung.

Für Hightech-Start-ups: IKT-Wettbewerbe

Neun der insgesamt 124 Gründerwettbewerbe richten sich ausschließlich an IKT-Start-ups. Dies mag auf den ersten Blick für den Technologiestandort Deutschland vergleichsweise wenig erscheinen, relativiert sich jedoch, wenn man die ausgelobten Preisgelder als weitere Referenzgröße hinzuzieht: 2014 wurde nämlich fast ein Viertel der gesamten Preisgelder an Hightech-Start-ups ausgeschüttet.

// Für Gründer mit einem innovativen IKT-Geschäftsmodell sollte das Preisgeld jedoch nicht das Hauptkriterium dafür sein, dass man die Teilnahme an einem der Wettbewerbe in Erwägung zieht. Denn allein mit Preisgeldern lassen sich eine IKT-basierte Idee oder das geplante Wachstum ohnehin nicht finanzieren. Vielmehr sollte die große Bühne genutzt werden, um Medien, Investoren und mögliche neue Geschäftspartner auf sich aufmerksam zu machen.

Über 600.000 Euro Preisgelder für IKT-Gründungen

82 der 124 von uns analysierten Wettbewerbe sind für alle Branchen offen. 42 Wettbewerbe haben hingegen einen klaren Fokus auf eine oder mehrere Branchen und wiederum neun davon richten sich ausschließlich an IKT-Start-ups. Diese neun Gründerwettbewerbe haben im Jahr 2014 über 600.000 Euro an die jeweiligen Gewinner ausgeschüttet. Alleine mehr als die

Hälfte der Auszeichnungen entfallen dabei auf die Gewinner der verschiedenen Kategorien und Landespreissieger beim Innovationspreis IT.

Der deutschlandweit höchstdotierte Wettbewerb ist der Gründerwettbewerb IKT Innovativ, der pro Jahr jeweils zwei Mal durchgeführt wird. In der ersten Runde des Jahres 2014 wurden 18 Start-ups ausgezeichnet, die 256.000 Euro erhielten. In der zweiten Runde sammelten 21 Start-ups insgesamt 218.000 Euro ein.

In Bezug auf die größten Einzelpreise können neben dem Gründerwettbewerb IKT Innovativ sicherlich auch der CeBIT Innovation Award sowie der Code_n Award glänzen. Der Gewinner beim CeBIT Innovation Award erhielt 50.000 Euro, die Sieger beim Code_n Award und beim Gründerwettbewerb IKT Innovativ durften sich jeweils über 30.000 Euro freuen. >>

Top IKT-Gründerwettbewerbe	Auszeichnungen	Preisgeld	Hauptpreis
Gründerwettbewerb IKT Innovativ 1/2014	18	256.000 €	30.000 €
Gründerwettbewerb IKT Innovativ 2/2013	21	218.000 €	30.000 €
CeBIT Innovation Award	3	100.000 €	50.000 €
Code_n Award	1	30.000 €	30.000 €

Quelle: Für-Gründer.de



Zentrum für Mittelstandsberatung Ltd.

Büro Jülich: Technologiezentrum Jülich
Karl-Heinz-Beckurts-Straße 13
D-52428 Jülich
Telefon: 0 24 61 – 690 360

Büro Berlin: Europa-Center, 3. OG
D-10789 Berlin
Telefon: 0 30 – 25493-134

Fördermittel und Zuschüsse

Wir zeigen Ihnen aus über **2000 Fördermittelprogrammen** die für Sie geeigneten Fördermittel und Zuschüsse auf.

- Nicht zurückzahlbare Zuschüsse bis zu **40 %** für Investitionen.
- Beteiligung an den **Lohnkosten der Arbeitnehmer** bis zu **70 %**.
- Die **Zinskosten senken** sich bis 3 %.
- Die Kredite beinhalten in der Regel eine **zusätzliche Haftungsfreistellung**.
- Kosten einer **Unternehmensberatung** werden bis zu **80 %** übernommen.
- Wir sind **DIN EN ISO 9001 zertifizierte Fördermittelberater**.



Achtung: hochdotierte IKT-Gründung des Jahres

Obwohl es schwierig sein dürfte, ein IKT-Geschäftsmodell nur mithilfe von Preisgeldern zu finanzieren, so können die höchst-dotierten Preise dem jeweiligen Sieger trotzdem eine deutliche Finanzspritze verschaffen. Dies wäre 2015 insbesondere dann der Fall, wenn der 2014 ausgefallene und mit 100.000 Euro hochdotierte Preis „IKT Gründung des Jahres“ wieder verliehen wird – und die Chancen hierzu stehen wohl nicht schlecht. Insofern sollten erfolgreiche IKT-Start-ups Augen und Ohren offen halten.

Voraussetzung für eine Teilnahme wird wohl auch dieses Jahr wieder sein, dass das jeweilige Start-up bereits bei einem wichtigen Gründerwettbewerb ausgezeichnet wurde und die Gründung nicht länger als drei Jahre zurückliegt. Dem Gewinner winken schließlich 50.000 Euro, gefolgt von 30.000 Euro für den Zweit- und 20.000 Euro für den Drittplatzierten.

IKT-Wettbewerbe: wie kann man teilnehmen?

Um es vorwegzunehmen: Die Mehrheit der IKT-Wettbewerbe – eine Ausnahme bildet z.B. der Gründerwettbewerb IKT Innovativ – richtet sich vorwiegend an Teilnehmer, die bereits ein Produkt oder eine Lösung präsentieren können. Ein Minimum Viable Product, also ein auf das Minimum beschränktes, aber bereits in der Praxis erprobtes Produkt wie ein Prototyp, ist zumeist Grundvoraussetzung für die Teilnahme.

Ein Unternehmenskonzept, das „nur“ in Form eines Businessplans besteht und noch nicht einem gewissen Praxistest unterzogen wurde, ist bei den meisten IKT-orientierten Gründerwettbewerben nicht für die Teilnahme zugelassen. Für Gründer in der Planungsphase eignen sich daher die „klassischen“ Businessplanwettbewerbe meist besser. Diese bieten neben den oft auch attraktiven Preisgeldern den Vorteil, dass man dank des Feedbacks von Mentoren und Gründungsexperten weiter am Unternehmenskonzept feilen und es verbessern kann.

Für diejenigen Start-ups, die über ein vorzeigbares Produkt verfügen und an einem IKT-Wettbewerb teilnehmen können, gilt es, die Jury entweder mit einer neuen Hardware-Erfindung, einer innovativen Software oder einem effizienten Prozess zu überzeugen. Dabei ist es in der Regel so, dass im ersten Schritt ein kurzes Pitch Deck bzw. ein Executive Summary eingereicht

werden muss. Im Schnitt können Gründer dabei mit fünf bis maximal 15 Seiten rechnen.

Übersteht man die Vorauswahl, folgt ein Gespräch mit der Jury und/oder ein Elevator Pitch, bei dem das Fachgremium von der Idee, dem Konzept und dem Gründerteam überzeugt werden muss. Ist auch diese Hürde geschafft, geht es auf das spannende Finale zu, das mit der Preisverleihung seinen Höhepunkt findet.

Geldpreis fast schon Nebensache?!

Trotz der zum Teil beträchtlichen Preisgelder gibt es viel mehr als das zu gewinnen. Oft ist der heimliche Hauptpreis die Aufmerksamkeit, die ein Start-up bei einem bekannten IKT-Gründerpreis erzielt.

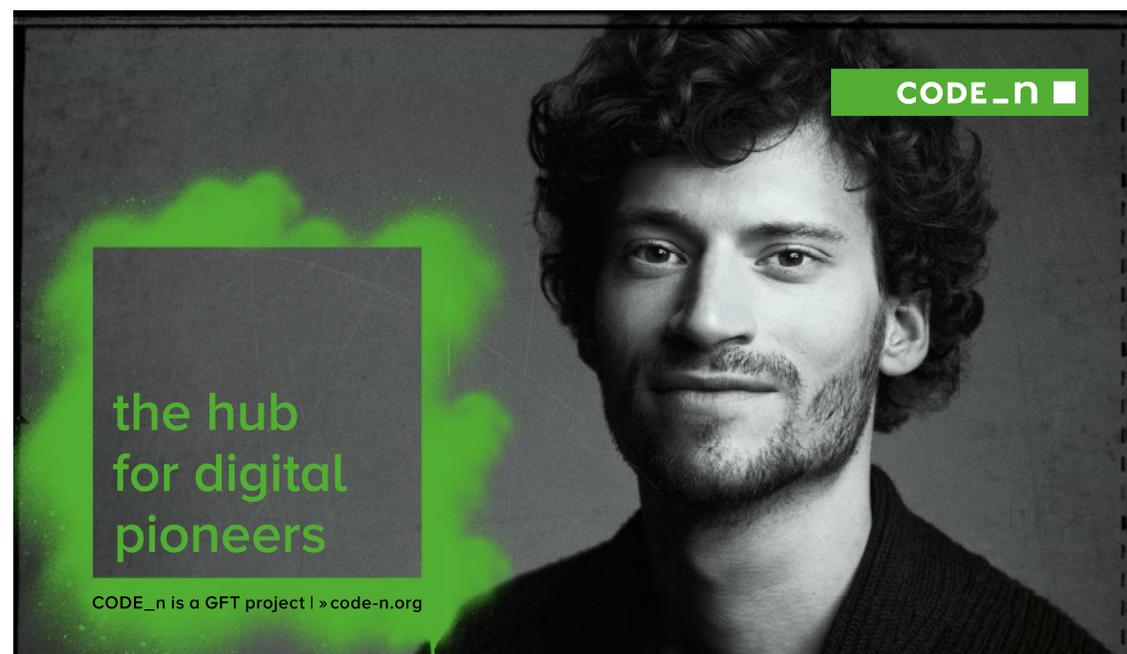
Vor der Preisverleihung profitieren die Gründer bereits im Rahmen der Begutachtung durch die Fachjury vom qualifizierten Feedback, das man für die weitere Optimierung des eigenen Geschäftsmodells nutzen kann. Bei der Preisverleihung selbst folgt dann neben den Geldpreisen auch der eigentliche Hauptgewinn:

die Aufmerksamkeit der Gäste. Dazu zählen nicht nur andere erfolgreiche Entrepreneure, sondern oft auch renommierte Investoren und zahlreiche Journalisten, die erst durch die Abschlussveranstaltung auf ein Start-up aufmerksam werden. Diese Bühne gilt es natürlich optimal für die eigene Botschaft zu nutzen.

Nominierte Start-ups können ihr Netzwerk im Rahmen der Preisverleihung um interessante Kontakte und möglicherweise neue Partner erweitern. Zusätzlich kann die Bekanntheit des eigenen Start-ups durch die mediale Berichterstattung signifikant gesteigert werden, was insbesondere für die Kundengewinnung relevant ist. Zudem ist es auch keine Seltenheit, dass noch während der Preisverleihung die Internetseiten der Nominierten kurzfristig so viele Zugriffe verzeichnen, dass die Server ins Wanken geraten.

Last but not least ist eine erfolgreiche Teilnahme auch eine Art Gütesiegel, das man nach dem Wettbewerb als vertrauensbildende Maßnahme bei der Kundengewinnung und als Qualitätsmerkmal bei der Ansprache von Investoren nutzen kann. \

Für die Teilnahme an IKT Gründerwettbewerben sollte zumindest ein Prototyp bestehen.





FoodLoop GmbH

Ägidiusstraße 14

50937 Köln

Telefon: +49 221 47011 25

E-Mail: mueller-dechent@

foodloop.org

Web: www.foodloop.de

Top Start-ups 2014: FoodLoop

// Wie funktioniert die Geschäftsidee von FoodLoop? Wir bieten dem Einzelhandel die erste Marketingplattform, mit der Lebensmittel, die sich dem Ablaufdatum nähern, über die Filiale hinaus vermarktet werden können. Dabei ist FoodLoop an das Kassensystem angeschlossen und verarbeitet Angebote automatisch und in Echtzeit. Über unsere App ist der Verbraucher jederzeit über alle Angebote in seiner Umgebung informiert. Das bringt Vorteile für Einzelhändler, Verbraucher und die Umwelt.

// Was waren die wichtigsten Meilensteine und größten Hürden bisher? In den letzten Monaten wurden wichtige Partnerschaften geschlossen und die Umsetzbarkeit von FoodLoop geprüft. Aktuell läuft die Pilotphase von FoodLoop in Kooperation mit Bergfelds Biomärkten in Bonn, dabei wird momentan der letzte Feinschliff an den Apps vorgenommen. Zudem haben wir mit dem Prototypen bereits erfolgreich an diversen Wettbewerben teilgenommen.

// Wovon haben Sie bei den Wettbewerben am meisten profitiert? Allein die Teilnahme gibt mediale Sichtbarkeit, för-

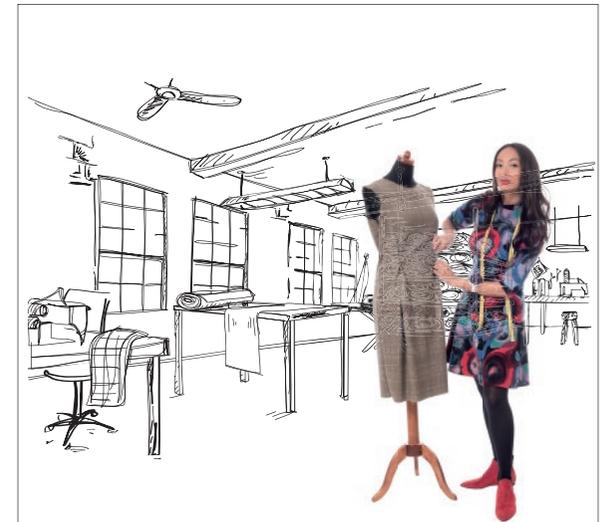
dert Netzwerke, und gelegentlich gibt es auch ein Preisgeld zu gewinnen. Die Anerkennung gibt uns Ansporn, unsere Ziele weiterhin mit vollem Einsatz zu verfolgen. Besonders die Unterstützung von Ben & Jerry's und Ashoka ist für uns von unschätzbarem Wert.

// Welche Ziele haben Sie 2015? Im Februar wird FoodLoop mit Supermärkten im Modellgebiet NRW an den Start gehen und unsere Apps werden veröffentlicht. Nach erfolgreicher Durchführung der Pilotphase werden wir die laufenden Gespräche mit den großen deutschen Handelsketten intensivieren und an weitere im In- und Ausland herantreten.

// Ihre drei wichtigsten Tipps für Gründer sind? Einen Pitch kann man nicht oft genug üben. Für den Erfolg muss man nicht nur üben, sondern auch hart arbeiten! Man sollte allen Beteiligten immer wieder die harten Fakten bewusst machen. Dabei sollte jede Aufgabe im Team mit vollkommener Ehrlichkeit und Transparenz durchgeführt werden. Ein weiterer Erfolgsfaktor ist es auf die wichtigsten 10% der Aufgaben fokussiert zu bleiben, die den größten Einfluss auf den Fortschritt haben.

Im Interview:

Christoph Müller-Dechent



Pläne für Ihr eigenes Unternehmen? Finanzierungslücken schließen mit dem Hessen-Mikrodarlehen.

Mit dem Hessen-Mikrodarlehen bietet die WIBank Existenzgründern zinsgünstige Förderkredite bis 15.000 Euro. Damit können Sie Finanzierungslücken bei Ihrer Unternehmensgründung oder -übernahme schließen. Oder Sie nutzen das Darlehen für anstehende Investitionen – einfach und ohne Sicherheiten. Sprechen Sie mit uns, wir beraten Sie gern.

Mehr Informationen unter: www.wibank.de

Ihr Ansprechpartner der Förderberatung:
Telefon: 0611 774-7333
Montag bis Donnerstag von 09:00 bis 18:00 Uhr
Freitag von 09:00 bis 16:00 Uhr

WIBank
Wirtschafts- und Infrastrukturbank Hessen

Die richtigen Partner für Ihr Unternehmen

// Als Gründer und Unternehmer gibt es (mehr als) genug zu tun. Es gilt aus einer Geschäftsidee ein marktfähiges Angebot zu entwickeln, den Businessplan zu schreiben und die Finanzierung sicherzustellen. Zudem stehen die Themen Marketing und Kundengewinnung an, der gesamte Außenauftritt muss stimmig sein und fast wie nebenbei kommen administrative Pflichten wie Buchhaltung, Steuern und zahlreiche rechtliche Aspekte wie Verträge, Schutzrechte oder AGBs hinzu.

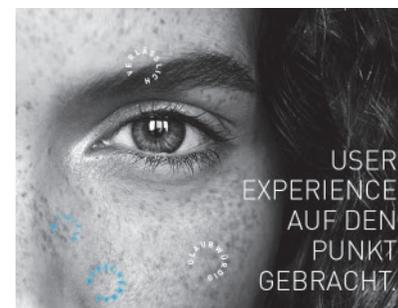
Hier weiterhin den Überblick zu behalten, angestrebte Meilensteine zu erreichen und dem Erfolg auf der Spur zu bleiben ist dann oftmals nicht so einfach. Es gilt, in den entscheidenden Momenten einen verlässlichen Partner mit jahrelanger Erfahrung an seiner Seite zu haben. Ein guter Unternehmer weiß auch, dass er nicht alles kann, sondern sich auf seine eigenen Stärken besinnen und auf das Kerngeschäft fokussieren sollte. Es heißt zu delegieren und die richtige Auswahl an externen Partnern zu treffen.

In der nachfolgenden Übersicht finden Sie zehn Profile von Beratern und Dienstleistern aus dem Für-Gründer.de-Netzwerk, die Ihnen quer durch Deutschland mit unterschiedlicher Expertise als zuverlässiger Partner zur Seite stehen. Natürlich kostet gute Beratung Geld, und man fragt sich insbesondere als junges Start-up häufig, ob man sich diese leisten kann. Die wichtigere Frage an dieser Stelle ist jedoch, ob man es sich leisten kann, auf professionelle Unterstützung zu verzichten.

Zudem bieten Förderprogramme wie das Gründercoaching Deutschland der KfW, das EXIST-Gründerstipendium und viele Angebote in den Bundesländern die Möglichkeit, Unternehmensberatung durch Zuschüsse fördern zu lassen und so das Unternehmensbudget zu entlasten. \\\

Designer

Steuer- und Unternehmensberater



AGENTUR FÜR DIGITALE AHA-ERLEBNISSE

- Firmenname:** NUISOL • Agentur für digitale Aha-Erlebnisse
Kurzprofil: Websites und Content müssen in einem sozialen und mobilen Anwendungsszenario ganzheitlich aus Sicht Ihrer User betrachtet werden. Nur begeisterte User werden Ihr Angebot nutzen und es weiterempfehlen. Gründer gewinnen durch NUISOL Orientierung. Gleichzeitig setzt NUISOL sämtliche Maßnahmen um. So ist NUISOL die Agentur für digitale Aha-Erlebnisse.
Schwerpunkte: UX, Markenbildung, Websites, E-Commerce, Apps, Social Media, Marketing
Region: Internationale Kunden. Niederlassung in Frankfurt am Main und Porto
Kontakt: Tel.: +49 69 56005567, info@nuisol.com, https://nuisol.com



- Firmenname:** BFMT Advisory GmbH Unternehmensberatungsgesellschaft, Dr. Bernd Fischl
Kurzprofil: Die BFMT Gruppe ist ein mittelständisches, inhabergeführtes Unternehmen, dessen erfahrenes Team Existenzgründer seit Jahren zielgerichtet bei der Verwirklichung ihres Vorhabens unterstützt. Die BFMT-Gruppe begleitet die Gründer insbesondere bei der Auswahl, Beschaffung sowie Antragstellung von geeigneten Fördermitteln zur Finanzierung des Gründungsvorhabens.
Schwerpunkte: Unternehmensberatung, Steuerberatung, Wirtschaftsprüfung
Region: Deutschland, Bayern
Kontakt: Rietterstraße 29, 90419 Nürnberg, Tel.: +49 9942 94951-13, bfischl@bfmt.net



BUROW KACHUR GENTES

Rechtsanwälte Steuerberater Partnerschaft

- Firmenname:** Burow Kachur Gentes Rechtsanwälte Steuerberater Partnerschaft
Kurzprofil: Wir beraten und betreuen Gründer, junge Unternehmer und Unternehmen im Bereich Medien- und IT-Recht, im Handels- und Gesellschaftsrecht, im Steuerrecht. Unser Team ist schwerpunktmäßig im Bereich der Gründerberatung aufgestellt. Die ganzheitliche Betreuung der Gründer steht bei uns im Vordergrund. Daher beraten wir in allen rechtlichen Aspekten.
Schwerpunkte: Medien- und IT-Recht, Steuerrecht, Handels- und Gesellschaftsrecht
Region: Baden-Württemberg, aber bei Bedarf weltweit
Kontakt: Tel.: +49 721 35481726, burow@rechtsberatung-karlsruhe.de – @RBKAhilft

Rechts- und Steuerberater



Kollmorgen Girschbach

Rechts- & Steuerberatung

- Firmenname:** Kollmorgen Girschbach Rechts- & Steuerberatung
Kurzprofil: Als Steuerberater und Rechtsanwälte sind wir seit Jahren auf die Beratung von Gründern verschiedenster Branchen spezialisiert. Als Gründer haben Sie viele Fragen zu diversen Rechtsgebieten. Unser Team hat die Antworten zu Ihren Fragen, nicht nur in der Gründungsphase.
Schwerpunkte: Gesellschafts-, Arbeits-, Wettbewerbs- und Markenrecht, E-Commerce
Region: Bundesgebiet
Kontakt: Tel.: +49 303116583-30, recht@kollmorgen-girschbach.de

Unternehmensberater



gral

Das BeraterTeam

- Firmenname:** gral – Das BeraterTeam – Sparringspartner für Unternehmer
Kurzprofil: Von der Unternehmensgründung über die Finanzierung bis zum nachhaltigen Unternehmensaufbau sind wir Ihre erfahrenen und verlässlichen Partner. 700 durchgeführte Beratungen in den vergangenen elf Jahren und der Erfolg unserer Kunden zeugen von der Qualität unseres Angebots. Neben Fachkompetenz zeichnen eingespieltes Teamwork und persönliches Engagement unser Team aus.
Schwerpunkte: Entwicklung Businessplan, Gründungs- und Finanzierungsstrategie
Region: Hessen, Rheinland-Pfalz, Saarland
Kontakt: Tel.: +49 151 42424088, info@gral-beraterteam.de, www.gral-beraterteam.de



imc

Unternehmensberatung

- Firmenname:** imc Unternehmensberatung – Finanzierung und Fördermittel für GründerInnen
Kurzprofil: Beratung und Begleitung von ExistenzgründerInnen und jungen Selbstständigen, Erstellung von Businessplänen und Unterstützung von Finanzierungen und Fördermitteln. Ansprechpartner zu Fragen der kaufmännischen Unternehmensführung und des Vertriebs. Akkreditierung bei der KfW als Gründercoach, Turn-around-Beratung und Runder Tisch, IHK und HWK in NRW, BaFa.
Schwerpunkte: Finanzierung und Fördermittel, Unternehmenskauf und Nachfolgeregelung
Region: NRW mit Standorten in Düsseldorf und Bochum
Kontakt: Bilker Allee 217, 40219 Düsseldorf, Tel.: +49 211 91182196, www.imc-beratung.de



Firmenname: Dipl.-Kfm. Markus Hübner – Unternehmensberatung
Kurzprofil: Ich verkaufe nichts. Sondern ich berate, d.h. ich spreche Empfehlungen aus. Für das, was Sie brauchen, und auch – genauso wichtig – gegen das, was Sie nicht brauchen. Letzteres erspart Ihnen viel Zeit und Geld. Ich bin Kooperationspartner einer Privatbank (GRENKE Bank) und kann für Sie ohne Besuch einer Hausbank KfW-StartGeld direkt beantragen.
Schwerpunkte: Konzeption von Businessplänen/Gründungs- und Unternehmensfinanzierung
Region: Hannover, Hamburg, Berlin
Kontakt: Tel.: +49 511855303, +49 40 04022821104, +49 30 12089406, kontakt@monetaer.de

Unternehmens-
berater



Firmenname: Start Quadrat GmbH
Kurzprofil: Als erfahrener Unternehmer berate und unterstütze ich Teamgründungen und Start-ups in den Bereichen Finanzierung und Beteiligungen sowie bei der erfolgreichen Beantragung von Fördermitteln. Seit 15 Jahren begleite ich als Berater meine Kunden lösungsorientiert, engagiert und pragmatisch auf dem Weg in ihre erfolgreiche Selbstständigkeit.
Schwerpunkte: Innovationen, Business Development, Finanzierung, Crowdfunding, Beteiligungen
Region: Hamburg, Schleswig-Holstein, Niedersachsen, Bremen, Berlin
Kontakt: Marcus Mencke-Haan, Tel.: +49 40 460097-23, mm@start-quadrat.de

Unternehmens-
berater



Firmenname: Wilfried Orth Gründungsberatung, Stuttgart und Würzburg
Kurzprofil: Als KfW-zertifizierte Berater unterstützen wir Sie komplett und unkompliziert von den ersten Ideen bis zum Start Ihres Unternehmens. Wir begleiten Sie persönlich, individuell, ohne „Beraterlatein“ und selbstverständlich fachlich fundiert. Sie fühlen sich bei uns bestimmt gut aufgehoben. Das erste Gespräch ist für Sie kostenlos und unverbindlich.
Schwerpunkte: Vorgründungsberatung, Gründercoaching Deutschland (KfW)
Region: Baden-Württemberg, Bayern, Hessen, Rheinland-Pfalz, Saarland
Kontakt: Tel.: 09306-980879, w.orth@gruendungsberatung.de, www.wo-gruendungsberatung.de



Firmenname: startup.services Dr. Michael Trompf
Kurzprofil: Michael Trompf begleitet Menschen und Unternehmen auf dem Weg in die Selbstständigkeit. Dabei ist ihm besonders wichtig, persönliche wie unternehmerische Potenziale zu entdecken, zu fördern und zu entwickeln. Als Berater und Coach arbeite ich Jahr für Jahr mit zahlreichen Einzelpersonen und Gründerteams an der Planung und Umsetzung ihres Vorhabens.
Schwerpunkte: Gründung, Businessplan, Förderung, Finanzierung, Marketing, Innovation
Region: Baden-Württemberg, Bayern, Rheinland-Pfalz, Hessen, Thüringen, Sachsen, NRW
Kontakt: Michael Trompf, Tel.: +49 7033 694881, michael.trompf@startup-services.de



green spin UG
(haftungsbeschränkt)
Josef-Martin-Weg 54/2
97074 Würzburg
Telefon: +49 931 3188011
E-Mail: info@greenspin.de
Web: www.greenspin.de

Im Interview:
Dr. Sebastian Fritsch

Top Start-ups 2014: green spin

// Was steckt hinter green spin, und wie funktioniert es?

Bei uns geht es um große Datenmengen zur Generierung von Lösungen für die Landwirtschaft, konkret um die automatisierte Auswertung von Satellitenbildern, Wetterdaten und anderen frei zugänglichen Daten. Daraus werden Empfehlungen für die Praxis generiert. Ein Beispiel ist eine Düngekarte, die der Landwirt über das Web erstellt, exportiert und anschließend in das Terminal seines Traktors einspeist. Damit kann die optimale Menge an Dünger ausgebracht werden. So werden Betriebsmittel und Zeit gespart.

// Was waren die wichtigsten Meilensteine und größten Hürden bisher? Die Finanzierung durch ein EXIST-Gründerstipendium war der erste große Meilenstein, da es uns für ein Jahr die finanziellen Mittel zur Verfolgung unserer Idee zur Verfügung stellte. Der nächste Meilenstein war dann unser erster Kunde. Ab diesem Zeitpunkt merkt man, dass man mit seiner Idee tatsächlich Geld verdienen kann. Gleichzeitig begannen wir mit der Investorensuche. Auch wenn die Aussichten hier gut sind, haben wir diese Hürde noch nicht genommen.

// Wovon haben Sie bei den Wettbewerben am meisten profitiert? Am hilfreichsten war die öffentliche Aufmerksamkeit, zum Beispiel durch Presseartikel. Einige unserer wertvollsten Kontakte sind hieraus entstanden. Bei den Businessplanwettbewerben ist vor allem auch das Feedback wertvoll. Besonders kritisches Feedback bringt die Firma ja oft am schnellsten voran.

// Welche Ziele haben Sie 2015? Wichtigstes Ziel: wir wollen unser Web-Portal auf den Markt bringen. Der Start ist für eine Messe Ende des Jahres eingeplant. Außerdem wollen wir in der ersten Jahreshälfte endlich einen passenden Investor ins Boot holen.

// Ihre drei wichtigsten Tipps für Gründer sind? In der Startphase sollte man sich nicht ablenken lassen und immer auf die Fertigstellung des ersten Produkts konzentrieren. Außerdem sollte man so lange wie möglich mit eigenen Mitteln arbeiten, denn die Investorensuche bindet viele Ressourcen in der eigenen Firma. Schließlich sollte das Team sich nicht nur ergänzen, sondern bestenfalls auch bereits länger kennen.

Wettbewerbe im Porträt:

futureSAX



Kontakt:
Anne Loos
anne.loos@futuresax.de
www.futuresax.de

// Was macht eine gute Idee aus, um beim futureSAX-Ideenwettbewerb zu bestehen? Gefragt sind innovative und neuartige Geschäftsideen. Hinter diesen sollte ein nachhaltig erfolgreiches Geschäftskonzept stehen, das sich auf ein hohes Markt- und Wachstumspotenzial sowie einen hohen Kundennutzen stützt.

// Auf die Idee folgt die Umsetzung: was ist wichtig? Neben einem interdisziplinär aufgestellten Team, welches das nötige Know-how mitbringt, ist ein breites Netzwerk aus Investoren, Unternehmern und potenziellen Kunden von Bedeutung. Hier agiert futureSAX als Innovationsplattform, über die sich die Netzwerkpartner schnell und unkompliziert austauschen können.

// Welche preisgekrönten Ideen sind dann auch erfolgreich gestartet? Hierfür gibt es im futureSAX-Alumni-Kreis zahlreiche positive Beispiele. Etwa die 3D-Micromac AG aus Chemnitz, die maßgeschneiderte Lasermikrobearbeitungssysteme anbietet. Sie wurde 2003 mit dem futureSAX-Gründerpreis sowie 2011 als wachstumsstarkes Unternehmen ausgezeichnet. Ebenso die bubbles & beyond GmbH aus Leipzig. Sie belegte 2008 den ersten Platz beim futureSAX-Ideenwettbewerb und erhielt bereits 2011 den Innovationspreis des Freistaates Sachsen.

// Ist Sachsen damit auf dem Weg zum Land der Ideen? Sachsen ist nicht nur auf dem Weg, Sachsen ist schon heute das Land der Ideen. Dies zeigt auch die Bewerberstruktur der vergangenen Jahre. Unter anderem in den Bereichen Life Science und Biotechnologie haben Gründer vermehrt innovative Ideen, die es auch zur Marktreife schaffen können.



Innovationspreise und Pitching-Events

Für Gründer und Start-ups gibt es landauf, landab eine Menge zu gewinnen. Dazu gehören neben den klassischen Gründer- und Businessplanwettbewerben auch zahlreiche Innovationspreise, an denen Gründer in der Regel auch teilnehmen dürfen. Hinzu kommen diverse Pitching-Events, die sowohl einen Wettbewerbscharakter aufweisen als auch zum Teil die Gewinner mit Geld- und Sachpreisen belohnen.

Der große Unterschied ist jedoch, dass im Fokus der Innovationspreise nicht der Aufbau eines Unternehmens, sondern die Bewertung einer konkreten Innovation an sich steht. Folglich sind Gründer, die beispielsweise an ihrem Geschäftskonzept feilen und einen bankfähigen Businessplan benötigen, besser bei einem Businessplanwettbewerb und seinem intensiven Mentoringangebot aufgehoben.

Für Start-ups mit sehr innovativen Produkten, die auf der Suche nach spezieller fachlicher Expertise oder Industriepartnern sind, schlägt das Pendel hingegen eher in Richtung Innovationspreise aus. Da es vorrangig um die jeweilige Innovation geht, finden sich die jungen Unternehmen in einem durchaus gemischten Teilnehmerfeld wieder, das aus Hochschulen, Institutionen, mittelständischen Unternehmen, aber auch Großkonzernen bestehen kann. Um eine gewisse Chancengleichheit herzustellen, haben jedoch einige Inno- >>

// Für Gründer stellt sich daher die Frage, wo sie am besten aufgehoben sind. Wir bringen Licht ins Dunkel dieses Wettbewerbsdickichts und erklären, wo die Vor- und Nachteile von Innovationspreisen und Pitching-Events liegen.

Innovationspreise auch für Gründer?!

Innovationspreise ähneln in mehrfacher Hinsicht den Gründer- und Businessplanwettbewerben. Es gibt bundesweite Varianten, wie den Deutschen Innovationspreis oder den Innovationspreis der Deutschen Wirtschaft, sowie regionale Wettbewerbe, wie den Innovationspreis Thüringen oder den Innovationspreis Bayern. Gleichfalls sind manche Innovationpreise branchenoffen, während andere wiederum nur die besten Innovationen aus bestimm-

ten Bereichen küren. Auch bieten die Wettbewerbe ebenfalls Zugang zum jeweiligen Netzwerk und eine öffentlichkeitswirksame Präsentation der Gewinner. Die Prämierungen variieren zwischen Geld- und/oder Sachpreisen sowie undotierten Auszeichnungen.

Wie auch bei den Gründerwettbewerben, erfüllt die Prämierung bei einem Innovationspreis eine starke symbolische Funktion. Das erhaltene Gütesiegel öffnet vor allem Jungunternehmen neue Türen, die vormals verschlossen waren. Ein sehr populäres und bekanntes Qualitätssiegel vergibt der Innovationspreis-IT. Hierbei dreht sich alles um IT-Produkte und -Lösungen. Insgesamt gibt es neben 16 Landespreisen auch 41 Sieger der unterschiedlichsten IT-Kategorien, so dass viele Teilnehmer in den Genuss einer Würdigung kommen.

vationspreise unterschiedliche Kategorien für die Bewerber geschaffen.

Insgesamt gilt daher auch für die Innovationspreise, dass Gründer im Vorfeld genau sortieren sollten, welche Wettbewerbe wirklich geeignet für sie sind, um sich dann auf eine qualitativ hochwertige Bewerbung konzentrieren zu können. Auch wir haben uns im Rahmen der Analyse auf diejenigen Innovationspreise beschränkt, die entweder eine eigene Kategorie für Gründer haben oder bei denen klar ersichtlich ist, dass Start-ups für die Teilnahme zugelassen werden.

Die Höhle der Löwen – Kapitalgeber auf Pitching-Events gewinnen

Ein weiteres Format, bei dem Gründer ihren Hut in den Ring werfen können, sind Pitching-Events. Bei diesen Veranstaltungen geht es in erster Linie darum, die anwesenden Business Angels und Venture-Capital-Investoren durch einen kurzen Pitch von dem eigenen Konzept zu überzeugen. Gefällt der erste Eindruck, geht es in ein vertiefendes Gespräch, in dem weitere Details geklärt und gegebenenfalls eine Finanzierung zustande kommt.

Neben der Möglichkeit, den passenden Investor zu finden, liefern auch die Pitching-Events wertvolles Feedback zum Konzept, steigern die Bekanntheit und sind teilweise auch mit Auszeichnungen und Preisgeldern für die besten Pitches verbunden. Allerdings fallen sowohl Feedback als auch die Preise vergleichsweise gering aus. Ebenso in Bezug auf die mediale Aufmerksamkeit können Pitching-Veranstaltungen nicht wirklich mit Gründerwettbewerben mithalten. Sucht man allerdings einen oder auch mehrere Finanzierungspartner, ist man bei einem Pitching-Event sehr gut aufgehoben. Wird dann im Nachgang eine Finanzierung vereinbart, hat man ohnehin den Hauptpreis gewonnen. \\\

In unserem Blog kündigen wir regelmäßig kommende Pitching-Events an. Ein Klick lohnt sich: www.fuer-gruender.de/blog

Inkubator für Fintechs

- // **Herr Schütze, mit FinLab sind Sie als Inkubator für Fintech-Start-ups vor kurzem gestartet – warum dieser Fokus?** Aktuell besteht die einmalige Chance, von den innovativen Veränderungen auf den Finanzmärkten und vor allem bei Finanzdienstleistungsprodukten und deren Vertriebswegen zu profitieren. Dazu kommt, dass Versicherungen und Finanzdienstleistungen mit 4,5 Billionen Euro für etwa 8 Prozent der globalen Wirtschaftsleistung stehen und somit einen der lukrativsten Märkte weltweit darstellen. Der Finanzsektor unterliegt jedoch strenger Aufsicht und Regulierung, was für Start-ups oft unüberwindbare Eintrittsbarrieren kriert. Wir, unser Team und unsere Partner, haben insbesondere in diesen Bereichen langjährige Expertise, so dass FinLab den Start-ups einen großen Mehrwert bieten kann. Dazu zählt, neben der reinen Finanzierung der Unternehmung, Expertise in der Regulierung von Finanzprodukten sowie ein großes Netzwerk im Gesellschafterkreis an KWG-lizenzierten Vertriebs- und Marketingpartnern.
- // **Wie sieht Ihre Investmentstrategie aus bzw. welche Start-ups können bei Ihnen anknöpfen?** Im Zentrum unserer Strategie steht die Entwicklung neuer, disruptiver Fintech-Geschäftsmodelle in Deutschland, die später dann europa- oder auch weltweit ausgerollt werden sollen. Dazu streben wir Mehrheitsbeteiligungen an und wollen unsere Beteiligungen durch die verschiedenen Finanzierungsrunden hindurch begleiten.
- // **Was genau erhalten die Start-ups außer dem Wachstumskapital im Gegenzug?** Aufgrund unserer langjährigen Erfahrung im Finanzmarkt und unserem großen Netzwerk bieten wir unseren Beteiligungen insbesondere Expertise und Infrastruktur bei regulatorischen und recht-

lichen Fragestellungen. Dazu können wir für unsere Start-ups einen Zugang zu den Endkunden herstellen.

- // **Erhöht eine erfolgreiche Teilnahme an einem Gründerwettbewerb die Chance auf eine Finanzierung?** Wir erhalten selber sehr viele Businesspläne und Investitionsanfragen, so dass ein Gründerwettbewerb mit externen Juroren und dem dazu dann erzielten Qualitätssiegel dazu führt, dass wir dort genauer hinschauen. Hier kann man aus der Masse herausstechen.

- // **Von der Investorenansprache bis zum Exit – welche fünf Tipps möchten Sie Startups auf den Weg geben?** Neben der breitflächigen Ansprache sollte man eine gezielte direkte Ansprache von potenziellen Investoren vornehmen. Ein professioneller Berater mit Erfahrung im Finanzierungsbereich ist dafür sehr hilfreich – im Prinzip ein Partner, wie wir es als Inkubator sein können! Von vornherein ist es wichtig, den eigenen Markt und die Wettbewerber genauestens zu analysieren und zu kennen. Man sollte insbesondere nicht die bestehenden Big Player unterschätzen. Eine solide Finanzplanung und das rigorose Managen der vorhandenen Finanzmittel sind essenziell. In vielen Start-ups wird es mehr Finanzierungsrunden und einen längeren Atem bis zum Erfolg benötigen, als ursprünglich angenommen. Gründerevents dienen daher ebenfalls sehr gut zum Aufbau von Know-how und Kontakten und zum Sammeln von Erfahrungen. Last but not least ist es wichtig, sich auch von ersten Absagen nicht entmutigen zu lassen und im Erfolgsfall mit beiden Füßen auf dem Boden zu bleiben. Man muss sich in diesem Markt schon durchbeißen können. Ein wie ich finde guter Lesetipp hierzu ist unter <http://thetally.efinancialnews.com/2014/09/seven-deadly-sins-fintech-start-ups/> zu finden.



Kontakt:
Stefan Schütze,
Vorstand der FinLab AG
Grüneburgweg 18
D-60322 Frankfurt am Main
Tel.: +49 69 7191 280- 00
info@finlab.de
www.FinLab.de



Gute Ideen brauchen Kapital

Sie haben die gute Idee. Das Kapital bekommen Sie schnell und einfach auf auxmoney.com - Deutschlands größtem Kreditmarktplatz.

Bei auxmoney.com erhalten Selbständige und Unternehmer einfach Kredit - ohne eine Bankfiliale zu betreten und ohne lästigen Papierkram einzureichen.

Millionen Euro an Kapital
für Gründer warten auf:

auxmoney.com

jetzt hier klicken!



„...auxmoney klarer
Marktführer.“

Frankfurter Allgemeine Zeitung
18. März 2014, Seite V4

„...eine Alternative
zur Bank.“

Stiftung Warentest, Finanztest
Heft Juni 2013, Seite 14/15



6 Tipps für die erfolgreiche Bewerbung

Businessplan- und Gründerwettbewerbe verteilen ihre Preise nicht leichtfertig. Und so geht es nicht um eine Bewerbung nach dem Gießkannensystem, um einen der Preise zu ergattern. Die Erfolgchancen steigert man in Anbetracht oft mehrerer hundert Bewerbungen hingegen mit einer zielgerichteten Auswahl, hohem Engagement und viel Zeit, die man investiert – wie bei einer Gründung eben auch!



1. Wettbewerbe sortieren

Achtung, es folgt eine Floskel, die es tatsächlich aber am besten beschreibt: „Wer die Wahl hat, hat die Qual.“ In Deutschland finden jährlich deutlich über 100 verschiedene Ideen-, Businessplan- und Gründerwettbewerbe statt. Da sieht man oft den Wald vor lauter Bäumen nicht. Die Auswahl ist folglich groß, dennoch ist nicht jeder Wettbewerb für jeden (potenziellen) Gründer geeignet.

In der Regel legen die Initiatoren bestimmte Spielregeln für ihren Wettbewerb fest, die ausnahmslos für alle Bewerber gelten. Zudem werden bei einer großen Zahl der Wettbewerbe nur Teilnehmer aus einem bestimmten Bundesland zugelassen, oder die Geschäftsidee muss in einer gewissen Branche verankert sein. Ein anderes häufig anzutreffendes Kriterium zielt darauf ab, in welchem Unternehmensstadium sich der Teilnehmer befinden sollte.

Für einen besseren Überblick über die tatsächlich für eine Teilnahme relevanten Wettbewerbe sollten Interessierte prüfen, welche Wettbewerbe in dem Bundesland stattfinden, in dem die Gründung geplant ist bzw. sich der Unternehmenssitz befindet.

Natürlich gibt es auch Wettbewerbe, die bundesweit zur Teilnahme aufrufen – mit deutlich größerer Konkurrenz. Und auch wenn die hohen Preisgelder verlockend erscheinen, ist es ratsam, zunächst den Bewerbungsprozess bei einem kleinen Wettbewerb mitzumachen und Erfahrung zu sammeln. Zudem sei erwähnt, dass manche bundesweiten Wettbewerbe die Auszahlung eines Teils des Preisgeldes an die Ansiedlung in einer bestimmten Region knüpfen. Darüber hinaus stellt auch der

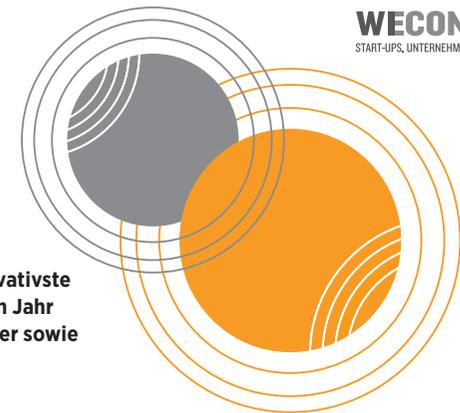
Bei über 100 Wettbewerben gilt: sich einen Überblick verschaffen und die relevanten Wettbewerbe eingrenzen.

>>

Start-ups. Unternehmen. Innovationen.

WECONOMY sucht jedes Jahr Deutschlands innovativste technologieorientierte Gründer. Gewinnen Sie ein Jahr lang tatkräftige Unterstützung durch Top-Manager sowie Fach- und Führungskräfte.

Mehr unter: www.weconomy.de



WECONOMY
START-UPS, UNTERNEHMEN, INNOVATIONEN.

Eine Initiative von:

unternehmertum
Center for Innovation and Business Creation at TUM

Wissensfabrik
Unternehmen für Deutschland

Handelsblatt
Substanz entscheidet.

Branchenfokus ein Filterkriterium dar. Neben branchenoffenen Wettbewerben gibt es für digitale, kreative und grüne Konzepte ebenso Gründerwettbewerbe wie für Geschäftsideen aus der Tourismus- oder Handwerksbranche.

Sofern also die eigenen Merkmale wie Region, Branche und Unternehmensphase mit den Anforderungen eines Wettbewerbs übereinstimmen, steht einer Teilnahme nichts mehr im Weg. Ist man sich aber immer noch nicht ganz sicher, kann auch ein Blick auf die Gewinner und Finalisten der vorangegangenen Wettbewerbsrunden hilfreich sein, um einschätzen zu können, inwiefern die eigene Idee in das Wettbewerbsumfeld passt. So sind technologieorientierte Gründer zum Beispiel beim Gründerwettbewerb IKT Innovativ sehr gut aufgehoben. Handwerker können mit einer professionellen Begutachtung beim Wettbewerb Top Gründer im Handwerk rechnen und der KUER Gründungswettbewerb ist auf Konzepte im Bereich Klima, Umwelt, Energieeinsparung und Ressourcenschonung spezialisiert.

2. Bewerbung der Extraklasse

Bei der Bewerbung um eine Auszeichnung bei einem Gründerwettbewerb ist es wie bei einer Bewerbung um eine neue Stelle: Die Dokumente müssen ansprechend, fehlerfrei und aussagekräftig sein sowie den formalen Kriterien entsprechen! Dieser offensichtliche Hinweis mag etwas banal klingen, wird aber immer noch unterschätzt und führt dazu, dass sich potenzielle Teilnehmer mit Unterlagen bewerben, die die maximale Seitenzahl überschreiten oder Fehler in den Kennzahlen aufweisen.

Die besten Tipps für eine optimale Bewerbung geben oftmals die Ausrichter auf ihren Internetseiten selbst. Dort finden sich teilweise äußerst detaillierte Leitfäden, die Angaben dazu machen, wie die Bewerbungsunterlagen auszusehen haben, welche Dokumente enthalten sein müssen und welche Seitenvorgabe zum Beispiel für die Skizzierung der Geschäftsidee gilt.

Unterschiede bei den Wettbewerben bestehen häufig im Umfang der einzureichenden Unterlagen. Während Wettbewerbe, die in der Vorgründungsphase angesiedelt sind, zumeist lediglich eine grobe Skizze der fixen Geschäftsidee anfordern, benötigen Businessplanwettbewerbe ein detailliertes Geschäftskonzept, das auch einen Finanzplan und eine SWOT-Analyse enthält. Bei

anderen Wettbewerben ist ein vollständiger Businessplan hingegen nicht notwendig und wird von relevanten Kennzahlen wie beispielsweise Umsatz, Gewinn oder Nutzerzahlen abgelöst.

Insgesamt verzichtet kaum ein Wettbewerb darauf, genaue Vorgaben zur Einreichung zu machen, da einheitlich gehaltene Unterlagen fairer und einfacher bewertet werden können. Beispielhafte Leitfäden finden sich auf den Internetseiten von start2grow, dem startklar-Businessplanwettbewerb, beim Businessplan-Wettbewerb Berlin-Brandenburg oder bei promotion Nordhessen.

Zu guter Letzt bleibt darauf hinzuweisen, dass man Unterlagen stets individuell für jeden Wettbewerb aufbereiten sollte. Wer sich die Arbeit durch das Copy-Paste-Verfahren erleichtern möchte, läuft Gefahr, Fehler zu machen und neigt dazu, wenig aussagekräftige Unterlagen einzureichen. So passt das eigene Konzept vielleicht zu vielen Wettbewerben, sticht aber wohl kaum aus der Masse hervor.

3. Gut geplant ist halb gewonnen

Sorgfältig aufbereitete Unterlagen sind das A und O einer überzeugenden Bewerbung. Gerade wenn es sich um Wettbewerbe handelt, bei denen pro Runde mehrere hundert Bewerbungen eingehen, ist es wirklich wichtig, besonders positiv aufzufallen. Ein wichtiger Faktor ist dabei die Zeit, die man in die Bewerbung investiert. Insofern lautet der Tipp, die Deadline nicht einfach nur (knapp) einzuhalten, sondern stets einen detaillierten Zeitplan abzustimmen, damit man rechtzeitig alle notwendigen Dokumente einreicht.

Sofern die Geschäftsidee überzeugt und die engere Auswahl erreicht, bitten einige Initiatoren zu einer Präsentation des Konzepts vor einer Jury. Hier müssen sich die Gründer persönlich vorstellen. Von Angesicht zu Angesicht bekommen sie hier die Chance, mit ihrem Auftreten und einem gelungenen Pitch zu überzeugen. Damit führt auch für das persönliche Kennlernen kein Weg an einer umfassenden Vorbereitung vorbei. Hierfür ist es hilfreich, vorher selbst gedanklich die Position des kritischen Jurymitgliedes oder gar eines Investors einzunehmen und mögliche Fragen sowie die passenden Antworten zu formulieren.

Ebenso relevant sind die Erfahrungen ehemaliger Teilnehmer. Diese sind eventuell bereit, von ihren Erlebnissen im Wettbe- >>

Bewerbungstipps bieten auch die umfangreichen Leitfäden einzelner Wettbewerbe, die zum Download zur Verfügung stehen.

Wettbewerbe im Porträt:

Science4Life



Kontakt:
Dr. Stefan Bartoschek
bartoschek@science4life.de
www.science4life.de

- // Was sind die Trends im Bereich Life Science? Nachhaltig, effizient, ressourcenschonend, nebenwirkungsarm – das sind im Wesentlichen Eigenschaften der aktuellen Innovationen. Bei der Ideenphase hat ein Gründerteam beispielsweise ungiftigen Schmelzklebstoff aus nachwachsenden Rohstoffen entwickelt.
- // Aus welchen Bereichen kommen Ihre Bewerber besonders häufig? Science4Life ist für alle gründungsinteressierten Personen aus sämtlichen Bereichen der Life Sciences, Pharma und Chemie offen, deswegen sind auch die Bewerbungen sehr vielfältig.
- // Was sind die größten Hürden für einen guten Businessplan? Die meisten Innovationen sind technologisch auf hohem Niveau. Doch eine gute Idee ist nicht automatisch ein profitables Geschäftsmodell. Wichtig ist: Der Businessplan soll Kapitalgeber überzeugen. Hürden können dort u.a. die Zusammensetzung des Teams, aber auch eine fehlende Marktstrategie sein. Science4Life unterstützt die Gründer daher nicht nur bei der Erstellung eines aussagekräftigen Businessplans, sondern bei allen wesentlichen Fragen bis hin zur konkreten Investorenanfrage mit fachlichem Know-how und einem großen Experten-Netzwerk.
- // Worauf achtet die Jury besonders? Bei der Beurteilung stehen Innovationskraft wie Wirtschaftlichkeit der Ideen gleichermaßen im Mittelpunkt. Außerdem müssen das Team und die Marktstrategie in jeder Hinsicht überzeugen. Um beim Venture Cup zu gewinnen, muss das Unternehmen aber noch nicht gegründet sein. Wir unterstützen Gründer sprichwörtlich vom ersten Schritt an.

werbsprozess zu erzählen und wichtige Tipps zu geben. So erfährt man bereits im Vorfeld, was im weiteren Verlauf auf einen zukommen kann. Wer sich also umfassend auf möglicherweise aufkommende Fragen vorbereitet, ist gut gerüstet und kann sich auf das Wesentliche konzentrieren – die Präsentation der Vorzüge der eingereichten Geschäftsidee.

Zu einer perfekten Präsentation gehört im Übrigen auch, dass man ein mögliches Produkt dabei hat und fehlerfrei vorführen kann. Defekte oder unvollständige Prototypen erzeugen einen negativen Eindruck und führen wahrscheinlich zum Aus.

Damit es gar nicht erst so weit kommt, sollte man nichts dem Zufall überlassen. Das heißt auch, dass man selbst zur Präsentation den Businessplan bzw. ein paar Notizen mitbringt, die man im Notfall zur Hand nehmen kann, wenn das Lampenfieber wichtige Informationen ausgelöscht hat oder der Beamer plötzlich nicht mehr funktioniert.

4. Jede Chance nutzen

Hat man die ersten Hürden der Wettbewerbsteilnahme genommen, sollte man jede Gelegenheit zur Weiterbildung und Vernetzung nutzen, die angeboten wird. Denn einerseits bereiten solche Gründerevents die Kandidaten auf den Wettbewerb selbst vor, andererseits können die Teilnehmer das neu gewonnene Wissen langfristig für das eigene Unternehmen nutzen.

Veranstaltet werden üblicherweise Vortragsabende, Seminare und Netzwerk-Events, die dazu einladen, spezielles Gründerwissen zu sammeln und neue Kontakte zu knüpfen. In Workshops können sich (Vor-)Gründer praxisnahe Tipps für die nächsten Unternehmensschritte geben lassen und konkrete Problemstellungen durchsprechen. Neben dem kostenfreien Bildungsangebot führen die Veranstalter häufig auch ihre „Sprösslinge“ zusammen, damit diese sich näher kennenlernen. Auch hier können Verbindungen entstehen, von denen Sie über die Dauer des Wettbewerbs hinaus profitieren.

5. Vom Presserummel profitieren

Auch zum Abschluss des Gründerwettbewerbs lässt sich ein To-do für alle Teilnehmer formulieren: die Preisverleihung nutzen, um die Werbetrommel zu rühren. Die zumeist feierliche Ab-

schlussveranstaltung erfolgt in der Regel im Beisein der Medien. Hier werden Kontakte zwischen Preisträgern und Pressevertretern hergestellt, um die (positive) Berichterstattung zu fördern.

Ziel der Initiatoren ist es einerseits, den Wettbewerb selbst in den Medien zu platzieren. Andererseits geht es aber auch darum, die Finalisten und Preisträger in den Fokus der Medien zu rücken. Die Teilnehmer sollten sich daher vor Ort mit Infomaterial und gegebenenfalls dem Produkt präsentieren, um die Neugier zu wecken und eine ausführlichere Berichterstattung anzustoßen. Auf diese Weise kann es sich ergeben, dass man Teil eines Filmbeitrags wird, der vom Wettbewerb handelt und im Fernsehen und/oder Internet zu sehen sein wird. Aber auch ein Gründerporträt auf einem Onlineportal oder ein Zeitungsinterview sind denkbar.

Die Aufmerksamkeit der Medien sollte man also unbedingt nutzen, da man auf diese Weise Werbung für seine Geschäftsidee machen kann, die üblicherweise etwas kostet. Denn im Regelfall muss hierfür das Marketingbudget erhalten, das besonders bei Jungunternehmen eher klein sein dürfte. Außerdem nehmen potenzielle Kunden ein Start-up anders wahr, wenn die Zeitung, das Fernsehen oder ein Onlineportal darüber berichtet hat.

6. Nach dem Wettbewerb ist vor dem Wettbewerb

Abschließend geht es um das Thema Mehrfachbewerbungen. Klar, wer einmal in den Genuss der umfangreichen Beratungsleistungen und medialen Aufmerksamkeit gekommen ist, ist schnell verleitet, sich bei so vielen Wettbewerben wie möglich zu bewerben.

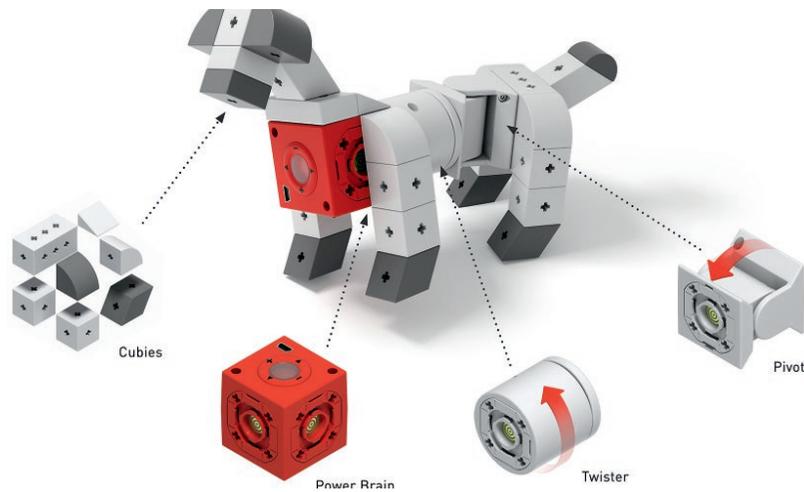
Dennoch sollten die Auswahl gezielt getroffen und nur Wettbewerbe angesteuert werden, die auch zum eigenen Unternehmen passen. Darüber hinaus ist zu betonen, dass Mehrfachbewerbungen individuell formuliert und gestaltet werden sollten, damit sich keine Fehler einschleichen. Zudem sollte man das Feedback, das man bisher erhalten hat, konsequent umsetzen und in den Businessplan einfließen lassen. So verbessert sich nicht nur das Konzept, sondern es erhöhen sich auch die Chancen, auf das Siegertreppchen beim nächsten Wettbewerb zu steigen. Allerdings gilt auch hier, wie so oft, weniger ist mehr. Nehmen Sie lieber an maximal zwei bis drei Wettbewerben teil, dies aber richtig.

Eine Auszeichnung sollten Start-ups sprichwörtlich an die große Glocke hängen – so macht man Werbung in eigener Sache

Fazit: Ein Schritt nach dem anderen

Die Auswahl eines passenden Wettbewerbs erfolgt nach regionalen Gesichtspunkten, der Branche und der eigenen Unternehmensphase. Darüber hinaus lohnt ein prüfender Blick auf die Geschäftsideen der bereits ausgezeichneten Preisträger aus den Vorjahren.

- » Zu einer optimalen Bewerbung bei einem Gründerwettbewerb gehören fehlerfreie Texte, korrekte Kennzahlen, vollständige Unterlagen und die Einhaltung der Vorgaben. Die Abgabefrist und Maximalseitenzahl dürfen nicht überschritten werden, sonst wird die Teilnahme nicht zugelassen.
- » Ist man eine Runde weiter, sollte man bereits wissen, was auf einen zukommt. Einige Wettbewerbe belassen es bei schriftlichen Bewerbungen, während andere Initiatoren zu einer zusätzlichen Präsentation vor einer Fachjury laden. Dort hat man gut vorbereitet und gegebenenfalls mit dem Produkt in petto zu erscheinen. Sieger aus den Vorjahren könnten auch hier hilfreiche Tipps liefern.
- » Während des Wettbewerbs sollte man alle Weiterbildungsangebote und Netzwerkveranstaltungen nutzen, die angeboten werden. Hier lassen sich wertvolle Kontakte knüpfen und Lektionen für die Gründung sammeln, die über den Wettbewerb hinaus nützlich sein können.
- » Hat man es unter die Finalisten geschafft und wurde gegebenenfalls sogar zum Sieger gekürt, kann man sich der Aufmerksamkeit der Medienvertreter bei der Preisverleihung gewiss sein. Eine Vorführung des Produkts oder der Dienstleistung können wahre Wunder wirken, wenn es darum geht, einen Platz in der Zeitung von morgen zu ergattern.
- » Und zu guter Letzt: das Feedback und Gelernte lässt sich prima in den Businessplan und das Geschäftskonzept überführen. So wird nicht nur das eigene Vorhaben optimiert, sondern auch die Chance auf eine erfolgreiche Teilnahme beim nächsten Wettbewerb gesteigert. \



TINKER BOTS

Kinematics GmbH
Börnicker Chaussee 1–2
16321 Bernau bei Berlin
Telefon: +49 3338 7505260
E-Mail: info@tinkerbots.net
Web: www.tinkerbots.net

Top Start-ups 2014: Kinematics

// **Wie funktioniert Ihr Geschäftsmodell?** Wir entwickeln und vertreiben TinkerBots, ein Baukastensystem, mit dem Kinder auf einfache, intuitive Weise Roboter bauen können. Wir konzentrieren uns zunächst auf den Vertrieb im eigenen Online-Shop, um später den Schritt in den Spielzeughandel zu schaffen. Neben den Grundbaukästen wird es künftig viele Erweiterungssets geben, mit denen man die Spielmöglichkeiten weiter ausbauen kann.

// **Was waren die wichtigsten Meilensteine und größten Hürden bisher?** Zu beiden gehört sicherlich die Finanzierung. Für ein Hardware-Start-up im B2C-Bereich ist es in Deutschland verdammt hart, eine Seed-Finanzierung zu bekommen. Das Investment vom Frühphasenfonds Brandenburg und ProSiebenSat.1 war daher extrem wichtig. Damit konnten wir überhaupt erst in Richtung Serienreife gehen. Der größte Erfolg bisher war die Crowdfunding-Kampagne auf Indiegogo, mit der wir Vorbestellungen im Wert von rund 300.000 Dollar einsammeln konnten.

// **Wovon haben Sie bei den Wettbewerben am meisten profitiert?** Die Preisgelder haben es uns ermöglicht, die Entwicklung

vor dem Investment weiter voranzutreiben. Wir haben aber auch immer von der Medienpräsenz und den jeweiligen Netzwerken profitiert. Letzteres gilt vor allem für den IKT Innovativ-Preis, den Weconomy Award und den HSG Alumni Pitch.

// **Welche Ziele haben Sie 2015?** Ab Mitte des Jahres wird es für uns extrem spannend. Dann wollen wir die ersten Baukästen ausliefern und über unseren Online-Shop signifikante Umsätze generieren. Wir können kaum erwarten, dass es endlich losgeht.

// **Ihre drei wichtigsten Tipps für Gründer sind?** 1. Man sollte die eigene Idee sehr früh so vielen Menschen wie möglich zeigen und möglichst viel Feedback einholen. Die Idee ist nichts wert, Umsetzung ist alles, also keine Angst vor Nachahmern! 2. Man muss versuchen, so schnell es geht, Prototypen zu entwickeln, zu testen und ein erstes marktfähiges Produkt anbieten. 3. Das Team ist das wichtigste! Gleichberechtigte Rollenverteilung und frühzeitiges Nachdenken über den Gesellschaftervertrag, Interessenlagen, Investorenbeteiligung etc. sind absolut notwendig.

Im Interview:
Dr. Matthias Bürger

Wettbewerbe im Porträt:

KUER



Kontakt:
Dr. Roland Kirchof
info@kuer-startbahn.de
www.kuer-startbahn.de

// Sie stellen Zukunftsbranchen in den Mittelpunkt: wo sehen Sie viel Potenzial? In den Bereichen, die wir mit KUER abkürzen, also Klima, Umwelt, Energie und Ressourcenschonung, gibt es viele Zukunftsfragen, die durch innovative Produkte und Dienstleistungen beantwortet werden müssen. Hierzu gehört neben der Energiegewinnung auch die Energiespeicherung. Ebenso die Fragen, wie wir umweltfreundliche Produkte entwickeln oder in der Produktion besser mit Ressourcen umgehen können.

// Welche Herausforderungen stellen sich für grüne Gründer? Grüne Gründer müssen technologisch stets auf dem neuesten Stand sein und sie bewegen sich in einer zunehmenden Regelungsdichte, wenn man z.B. nur an das EEG denkt. Deswegen ist ein spezifischer Wettbewerb mit zielgenauer Unterstützung sehr hilfreich, und die Gründer können frühzeitig ein Netzwerk aufbauen.

// Was steht bei KUER Scribble, der Ideen-Bewertung, im Mittelpunkt? Hier geht es darum, die erste Gründungs-idee, die nur als Ideenskizze vorliegt, auf Potenzial zu überprüfen. Eine wichtige Frage für unsere Experten ist, ob die Idee generell so weit tragfähig ist, dass eine Gründung später in Betracht kommt.

// Hinter KUER steht die Startbahn Ruhr GmbH, worum geht es dabei? Die Startbahn Ruhr steht für eine umfassende Gründungsunterstützung vor allem von Zukunftsbranchen, wie den KUER-Branchen oder der Medizinwirtschaft. Getragen wird die Startbahn u.a. vom Verein pro Ruhrgebiet e.V. und der Business Angels Agentur Ruhr e.V. Dadurch entstehen wichtige Synergieeffekte, was Marktchancen und Finanzierung angeht.



CODE_n14-Gewinner Chika Mbonu (l) und Odera Ume-Ezeoke (r) von Viewsky



Die finalen Top 3 in der Kategorie „BPW Canvas“ beim Businessplan-Wettbewerb Berlin-Brandenburg 2014

Organisationen des BPW

UVB

angiotrainer

BETTERGUARDS

volatiles



Partner, Preisträger und Initiatoren des STEP Awards 2014



Ulrike Schuster von „HiRus – Helden im Ruhestand“ gewinnt den ersten Preis der Gründer-Garage 2014



Das Team von bettervest gewinnt den KarmaKonsum Gründer-Award 2014 in der Kategorie „Start-Up“

Bitte lächeln!

Zu jeder Siegerehrung gehört natürlich auch eine Erinnerung an diesem Moment. Präsentiert wird eine kleine Auswahl schöner Schnappschüsse.



Die Gründer von RePack, FoodLoop und GreenLab Berlin sind die Gewinner des Green Alley Awards 2014



Secomba-Gründer Andrea Pfundmeier und Robert Freudenreich sind Preisträger beim Deutschen Gründerpreis 2014 in der Kategorie „StartUp“



Johannes Gutmann von SONNENTOR (Preisträger des Green Franchise Awards 2014) mit Dr. h.c. Dieter Fröhlich (DFV-Präsident und Gründer Musikschule Fröhlich)



Die 32 Kultur- und Kreativpiloten Deutschland 2014



Wettbewerbsdschungel Deutschland



Weit über 100 Wettbewerbe gibt es für Gründer, Start-ups und Unternehmen in Deutschland. Doch nicht immer finden Gründer und Wettbewerb zueinander – zu unübersichtlich ist an manchen Stellen das Wettbewerbsdickicht. So rufen manche Veranstalter bundesweit zur Teilnahme auf, während andere Initiatoren Gründer eines bestimmten Bundeslands oder einer noch enger gefassten Region in den Fokus nehmen. Zudem gibt es neben branchenoffenen Wettbewerben auch eine Reihe an Ausschreibungen, die sich an Start-ups aus ausgewählten Branchen richten.

// Um die Suche nach dem passenden Wettbewerb zu vereinfachen, haben wir die nachfolgende Liste zusammengestellt, über die Start-ups per Klick zu den Wettbewerben gelangen. Wir freuen uns jederzeit über Hinweise auf weitere Wettbewerbe, die in der Übersicht noch nicht enthalten sind. >>

// Bundesweite Wettbewerbe

ACHEMA-Gründerpreis

Geldpreis: Ja
Branchenfokus: Ja
Website: www.achema.de/de/veranstaltungen/achema-gruenderpreis.html

Act for Impact

Geldpreis: Ja
Branchenfokus: Ja
Website: www.seakademie.de/gruenderfoerderung.aspx

Bio-Gründer Wettbewerb

Geldpreis: Ja
Branchenfokus: Ja
Website: www.bio-gruender.de

Businessplanwettbewerb

Medizinwirtschaft
Geldpreis: Ja
Branchenfokus: Ja
Website: www.startbahn-ruhr.de/businessplan-wettbewerb-medizinwirtschaft

bvh Rising Star

Geldpreis: Nein
Branchenfokus: Ja
Website: www.bvh2014.de

CeBIT Innovation Award

Geldpreis: Ja
Branchenfokus: Ja
Website: www.cebitaward.de

CODE_n Award

Geldpreis: Ja
Branchenfokus: Ja
Website: www.code-n.org

Darboven IDEE-Förderpreis

Geldpreis: Ja
Branchenfokus: Ja
Website: www.darboven.com/unternehmen/engagement.html

DFV-Awards

Geldpreis: Nein
Branchenfokus: Ja
Website: www.franchiseverband.com

Deutscher Gründerpreis

Geldpreis: Nein
Branchenfokus: Nein
Website: www.deutscher-gruenderpreis.de

Deutscher Innovationspreis

Geldpreis: Nein
Branchenfokus: Nein
Website: www.der-deutsche-innovationspreis.de

Deutscher Unternehmer Preis

Geldpreis: Nein
Branchenfokus: Nein
Website: www.deutscher-unternehmer-preis.de

eco Internet Startup Award

Geldpreis: Nein
Branchenfokus: Ja
Website: www.eco.de/veranstaltungen/internet-awards/internet-startup-award.html

E-Commerce Startup Award

Geldpreis: Nein
Branchenfokus: Ja
Website: www.neocom.de/Messe/E-Commerce-Startup-Award.php

Entrepreneur Of The Year

Geldpreis: Nein
Branchenfokus: Nein
Website: www.ey.com/DE/de/About-us/Entrepreneurship/Entrepreneur-Of-The-Year

European Youth Award

Geldpreis: Nein
Branchenfokus: Ja
Website: www.eu-youthaward.org

Gastro-Gründerpreis

Geldpreis: Ja
Branchenfokus: Ja
Website: www.orderbird.com/de/gastro-gruenderpreis

GENERATION-D Wettbewerb

Geldpreis: Ja
Branchenfokus: Nein
Website: www.gemeinsam-anpacken.de

GeoBusiness AWARD

Geldpreis: Nein
Branchenfokus: Ja
Website: www.geobusinessaward.org

Green Alley Award

Geldpreis: Ja
Branchenfokus: Ja
Website: www.green-alley.seedmatch.de

KfW-Award GründerChampions

Geldpreis: Ja
Branchenfokus: Ja
Website: www.kfw.de

Gründer des Jahres

Geldpreis: Ja
Branchenfokus: Ja
Website: www.kfw.de

Gründer-Garage

Geldpreis: Ja
Branchenfokus: Ja
Website: www.gruender-garage.de

Gründerwettbewerb – IKT Innovativ

Geldpreis: Ja
Branchenfokus: Ja
Website: www.gruenderwettbewerb.de

HVB Gründerinnen-Mentoring

Geldpreis: Nein
Branchenfokus: Nein
Website: about.hypovereinsbank.de/frauenbeirat/gruenderinnen-mentoring

IKT-Gründung des Jahres

Geldpreis: Ja
Branchenfokus: Ja
Website: www.gruenderwettbewerb.de

Innovationspreis der deutschen Wirtschaft

Geldpreis: Nein
Branchenfokus: Nein
Website: www.innovationspreis.com

Innovationspreis-IT

Geldpreis: Nein
Branchenfokus: Ja
Website: www.imittelstand.de/innovationspreis-it

invention Gründerpreis der deutschen Familienunternehmen

Geldpreis: Ja
Branchenfokus: Nein
Website: www.invention-gruenderpreis.de

IQ Innovationspreis Mitteldeutschland

Geldpreis: Ja
Branchenfokus: Ja
Website: www.iq-mitteldeutschland.de

KarmaKonsum Gründer-Award

Geldpreis: Nein
Branchenfokus: Ja
Website: www.karmakonsum.de/konferenz/award

KUER Gründungswettbewerb

Geldpreis: Ja
Branchenfokus: Ja
Website: www.kuer-startbahn.de

Kultur- und Kreativpiloten Deutschland

Geldpreis: Nein
Branchenfokus: Ja
Website: www.kultur-kreativpiloten.de

made in.de-Award

Geldpreis: Ja
Branchenfokus: Nein
Website: www.made-in-de.net

NUK-Businessplan-Wettbewerb

Geldpreis: Ja
Branchenfokus: Nein
Website: www.neuesunternehmertum.de/bereich/wettbewerb

promotion Nordhessen

Geldpreis: Ja
Branchenfokus: Nein
Website: www.promotion-nordhessen.de

Science4Life Venture Cup

Geldpreis: Ja
Branchenfokus: Ja
Website: www.science4life.de

start2grow

Geldpreis: Ja
Branchenfokus: Nein
Website: www.start2grow.de

STEP Award

Geldpreis: Ja
Branchenfokus: Ja
Website: www.step-award.de

Top-Gründer im Handwerk

Geldpreis: Ja
Branchenfokus: Ja
Website: www.handwerk-magazin.de

VIR Sprungbrett-Wettbewerb

Geldpreis: Ja
Branchenfokus: Ja
Website: www.vir-online-innovationstage.de/sprungbrett.htm

WECONOMY

Geldpreis: Nein
Branchenfokus: Nein
Website: www.wissensfabrik-deutschland.de

WirtschaftsWoche Gründerwettbewerb

Geldpreis: Ja
Branchenfokus: Nein
Website: award.wiwo.de/gwb2014/wettbewerb

yooweedoo Ideenwettbewerb

Geldpreis: Ja
Branchenfokus: Nein
Website: www.yooweedoo.org/ideenwettbewerb

// Regionale Wettbewerbe

Baden-Württemberg**CyberChampions Award**

Geldpreis: Ja

Branchenfokus: Ja

Website: www.cyberforum.de/events/special-events/cyberchampions-award**CyberOne Hightech Award**

Geldpreis: Ja

Branchenfokus: Ja

Website: www.cyberone.de/cms**GROW**

Geldpreis: Ja

Branchenfokus: Nein

Website: www.pioniergarage.de/webseite/grow**Gründerpreis Baden-Württemberg**

Geldpreis: Ja

Branchenfokus: Nein

Website: www.sv-bw.de/gesellschaftliches_engagement/gruenderpreis_bw/index.htm**Landespreis für junge Unternehmen**

Geldpreis: Ja

Branchenfokus: Nein

Website: www.landespreis-bw.de**Startinsland Ideen- und Businessplan-Wettbewerb Südwest**

Geldpreis: Ja

Branchenfokus: Nein

Website: www.startinsland.de**VR-InnovationsPreis Mittelstand**

Geldpreis: Ja

Branchenfokus: Nein

Website: www.vr-innovationspreis.de**Bayern****Bayerischer Gründerpreis**

Geldpreis: Nein

Branchenfokus: Nein

Website: www.bayerischer-gruenderpreis.de**Businessplan Wettbewerb Schwaben**

Geldpreis: Ja

Branchenfokus: Nein

Website: www.baystartup.de/bayerische-businessplan-wettbewerbe**Businessplan Wettbewerb Nordbayern**

Geldpreis: Ja

Branchenfokus: Nein

Website: www.baystartup.de/bayerische-businessplan-wettbewerbe**Businessplan Wettbewerb ideenReich**

Geldpreis: Ja

Branchenfokus: Nein

Website: www.baystartup.de/bayerische-businessplan-wettbewerbe**Gründerpreis Mittelfranken**

Geldpreis: Ja

Branchenfokus: Nein

Website: www.gruenderpreis-mittelfranken.de**Gründerpreis Ingolstadt**

Geldpreis: Ja

Branchenfokus: Nein

Website: www.gruenderpreis-in.de**Gründerpreis Fürstentfeldbruck**

Geldpreis: Ja

Branchenfokus: Nein

Website: www.sparkasse-ffb.de**Hochschul-Gründer-Preis (HGP)**

Geldpreis: Ja

Branchenfokus: Nein

Website: www.baystartup.de/bayerische-businessplan-wettbewerbe**Innovationspreis Bayern**

Geldpreis: Nein

Branchenfokus: Nein

Website: www.innovationspreis-bayern.de**Isarnetz Startup-Award**

Geldpreis: Nein

Branchenfokus: Ja

Website: www.isarnetz.com**Münchener Businessplan Wettbewerb**

Geldpreis: Ja

Branchenfokus: Nein

Website: www.baystartup.de/bayerische-businessplan-wettbewerbe**Münchner Gründerpreis**

Geldpreis: Ja

Branchenfokus: Nein

Website: www.sskm.de/firmenkunden/gruendung_nachfolge**Niederbayerischer Gründerpreis**

Geldpreis: Ja

Branchenfokus: Nein

Website: www.gruenderpreis-niederbayern.de**Berlin-Brandenburg****Businessplan-Wettbewerb Berlin-Brandenburg**

Geldpreis: Ja

Branchenfokus: Nein

Website: www.b-p-w.de**Innovationspreis Berlin-Brandenburg**

Geldpreis: Ja

Branchenfokus: Nein

Website: www.innovationspreis.de**Bremen****belladonna Gründerinnenpreis**

Geldpreis: Ja

Branchenfokus: Nein

Website: www.belladonna-bremen.de/belladonna**Bremerhavener Unternehmenspreis**

Geldpreis: Nein

Branchenfokus: Nein

Website: www.bremerhavener-unternehmenspreis.de**CAMPUSideen**

Geldpreis: Ja

Branchenfokus: Nein

Website: www.bridge-online.de/ueber-uns/campusideen.html**Hamburg****GründerGeist**

Geldpreis: Ja

Branchenfokus: Nein

Website: www.gruendergeisthh.de**Hamburger Gründerpreis**

Geldpreis: Nein

Branchenfokus: Nein

Website: www.haspa.de**Hamburger INNOTECH-Preis**

Geldpreis: Ja

Branchenfokus: Ja

Website: www.innotech-initiative.de**StartUps@Reeperbahn**

Geldpreis: Nein

Branchenfokus: Nein

Website: www.reeperbahnfestival.com**Webfuture Award**

Geldpreis: Nein

Branchenfokus: Ja

Website: www.nextmedia-hamburg.de/initiative/projekte/webfuture-award**Hessen****Frankfurter Gründerpreis**

Geldpreis: Ja

Branchenfokus: Nein

Website: www.frankfurt-business.net/existenzgruender/frankfurter-gruenderpreis**Hessen-Champions**

Geldpreis: Nein

Branchenfokus: Nein

Website: www.hessen-champions.de**Hessischer Gründerpreis**

Geldpreis: Nein

Branchenfokus: Nein

Website: www.gruendertage-hessen.de**TU Ideenwettbewerb**

Geldpreis: Ja

Branchenfokus: Nein

Website: www.highest.tu-darmstadt.de**Mecklenburg-Vorpommern****INNO AWARD**

Geldpreis: Ja

Branchenfokus: Nein

Website: www.inno-award.de/inno-award**inspired –****Der Ideenwettbewerb. In MV.**

Geldpreis: Ja

Branchenfokus: Ja

Website: www.ideenwettbewerb.uni-rostock.de**MV STARTUPS Gründerwettbewerb**

Geldpreis: Ja

Branchenfokus: Nein

Website: www.mv-startups.de**UNIQUE Ideenwettbewerb**

Geldpreis: Ja

Branchenfokus: Ja

Website: www.ideenwettbewerb.uni-greifswald.de**Niedersachsen****DurchSTARTer**

Geldpreis: Ja

Branchenfokus: Ja

Website: www.gruenderfreundliches.niedersachsen.de**Gründerpreis der Universität Oldenburg**

Geldpreis: Ja

Branchenfokus: Nein

Website: www.gruenderpreis-oldenburg.de**Gründerpreis Nordwest**

Geldpreis: Ja

Branchenfokus: Nein

Website: www.gruenderpreis-nordwest.de**Gründerstar**

Geldpreis: Ja

Branchenfokus: Nein

Website: www.stader-gruendungsnetzwerk.de/gruenderstar.html

Ideenwettbewerb der Osnabrücker Hochschulen
 Geldpreis: Ja
 Branchenfokus: Nein
 Website: www.wt-os.de/622.html

innovate!Award
 Geldpreis: Ja
 Branchenfokus: Ja
 Website: www.innovate-os.de

Innovationspreis des Landkreises Göttingen
 Geldpreis: Ja
 Branchenfokus: Nein
 Website: www.wrg-goettingen.de/innovationspreis-2014

Leuphana Gründungsidee
 Geldpreis: Ja
 Branchenfokus: Nein
 Website: www.leuphana.de/professuren/gmlg/unternehmensgruendung/ideenwettbewerb

Lüneburger Gründerpreis Impuls
 Geldpreis: Ja
 Branchenfokus: Nein
 Website: www.luenale.de/lueneburger-gruenderpreis-impuls.html

StartUp-Impuls
 Geldpreis: Ja
 Branchenfokus: Nein
 Website: www.hannoverimpuls.de/_startup-impuls

WLH Gründerpreis
 Geldpreis: Nein
 Branchenfokus: Ja
 Website: www.wlh.eu/gruendungspreis.html

Nordrhein-Westfalen

AC² – der Gründungswettbewerb
 Geldpreis: Ja
 Branchenfokus: Nein
 Website: www.gruenderregion.de/wettbewerbe/ac2-der-gruendungswettbewerb

Existenzgründerpreis der Wirtschaftsjunioren Köln
 Geldpreis: Ja
 Branchenfokus: Nein
 Website: www.wjkoeln.de/?id=existenzgruenderpreis

Gründerpreis NRW

Geldpreis: Ja
 Branchenfokus: Nein
 Website: www.gruendergipfel.nrw.de/gruenderpreis

hgnc-Ideenwettbewerb
 Geldpreis: Ja
 Branchenfokus: Nein
 Website: www.hgnc.de/ideenwettbewerb

HHU Ideenwettbewerb
 Geldpreis: Ja
 Branchenfokus: Nein
 Website: www.cedus.hhu.de/ideenwettbewerb-14.html

ruhr@venture
 Geldpreis: Ja
 Branchenfokus: Nein
 Website: www.gruendercampus-ruhr.de/aktivitaeten/wettbewerbe.html

Senkrechtstarter
 Geldpreis: Ja
 Branchenfokus: Nein
 Website: www.senkrechtstarter.de

startklar-Businessplanwettbewerb
 Geldpreis: Ja
 Branchenfokus: Nein
 Website: www.ostwestfalen-lippe.de/owl/wirtschaft/startklar-owl/startklar.html

VISIONplus Unternehmerinnenpreis
 Geldpreis: Ja
 Branchenfokus: Nein
 Website: www.gruenderregion.de/wettbewerbe/visionplus/zielsetzung.html

Rheinland-Pfalz

Ideenwettbewerb Rheinland-Pfalz
 Geldpreis: Ja
 Branchenfokus: Nein
 Website: www.ideenwettbewerb-rlp.de

Innovationspreis Rheinland-Pfalz
 Geldpreis: Ja
 Branchenfokus: Nein
 Website: www.innovationspreis-rlp.de

Pioniergeist

Geldpreis: Ja
 Branchenfokus: Nein
 Website: www.pioniergeist.rlp.de

Saarland

1,2,3 GO
 Geldpreis: Ja
 Branchenfokus: Nein
 Website: www.123go-networking.org/de

KWT Gründerwettbewerb

Geldpreis: Ja
 Branchenfokus: Nein
 Website: www.kwt-uni-saarland.de

Sachsen

futureSAX-Ideenwettbewerb
 Geldpreis: Ja
 Branchenfokus: Nein
 Website: www.futuresax.de

Lausitzer Existenzgründer Wettbewerb

Geldpreis: Ja
 Branchenfokus: Nein
 Website: www.wil-ev.de

Leipziger Gründerpreis
 Geldpreis: Ja
 Branchenfokus: Nein
 Website: www.ugb-leipzig.de/sparkasse-leipzig/leipziger-gruenderpreis.html

Sachsen-Anhalt

ego.-BUSINESSplanwettbewerb
 Geldpreis: Ja
 Branchenfokus: Ja
 Website: www.egobusiness.de

Scidea Ideenwettbewerb
 Geldpreis: Ja
 Branchenfokus: Nein
 Website: www.scidea.de

Schleswig-Holstein

BioMedTec Gründerpreis
 Geldpreis: Ja
 Branchenfokus: Ja
 Website: www.biomedtec-wissenschaftscampus.de

Deutsch-Dänischer Innovationspreis
 Geldpreis: Ja
 Branchenfokus: Nein
 Website: www.dueppel2014.de/kalender/deutsch-daenischer-innovationspreis

Dithmarscher Innovationspreis PLIETSCHÉ LÜÜD
 Geldpreis: Ja
 Branchenfokus: Nein
 Website: www.landzukunft-dithmarschen.de/innovationspreis.html

GründerCup Kiel Region

Geldpreis: Ja
 Branchenfokus: Nein
 Website: www.gruendercup.de

Ideenwettbewerb Schleswig-Holstein

Geldpreis: Ja
 Branchenfokus: Nein
 Website: www.seedfonds-sh.de

LN-Existenzgründerpreis

Geldpreis: Ja
 Branchenfokus: Nein
 Website: www.ln-medienhaus.de/daten/LN_Existenz_2015.pdf

Thüringen

Nordthüringer Gründungsideenwettbewerb
 Geldpreis: Ja
 Branchenfokus: Nein
 Website: giw-thueringen.de

Thüringer Gründerpreis

Geldpreis: Ja
 Branchenfokus: Nein
 Website: www.thex.de/gruenderpreis

Thüringer Gründungsideenwettbewerb
 Geldpreis: Ja
 Branchenfokus: Nein
 Website: www.innovativ-gruenden-thueringen.de

Thüringer Innovationspreis

Geldpreis: Ja
 Branchenfokus: Nein
 Website: www.innovationspreis-thueringen.de

Redaktionsteam

René S. Klein, Chefredakteur und Geschäftsführer von Für-Gründer.de

Jens Schleuniger, Geschäftsführer von Für-Gründer.de

Ana Julia Alexandru, Leitende Redakteurin bei Für-Gründer.de
www.fuer-gruender.de/publikationen

Layout und Satz

Giulia Schneck, FRANKFURT BUSINESS MEDIA –
Der F.A.Z. Fachverlag, www.frankfurt-bm.com

Lektorat

Anna Knetsch, FRANKFURT BUSINESS MEDIA –
Der F.A.Z. Fachverlag, www.frankfurt-bm.com

Presse, Kontakt und Rückfragen

René S. Klein

Telefon: +49 69 48004802

E-Mail: rene@fuer-gruender.de

Anzeigekunden

Jens Schleuniger

Telefon: +49 69 48004802

E-Mail: jens@fuer-gruender.de

Kontakt für Wettbewerbe

Ana Julia Alexandru

Telefon: +49 163 169 0077

E-Mail: julia@fuer-gruender.de

IMPRESSUM

Verlag: Für-Gründer.de GmbH, Bismarckstraße 24,
61169 Friedberg

Redaktion: Für-Gründer.de, Schaumainkai 99, 60596 Frankfurt,
Telefon: +49 69 48004802, E-Mail: rene@fuer-gruender.de,
Internet: www.fuer-gruender.de

Haftungsausschluss: Alle Angaben wurden sorgfältig recherchiert und zusammengestellt. Für die Richtigkeit und Vollständigkeit des Inhalts übernehmen Verlag und Redaktion keine Gewähr. Für unverlangt eingesandte Manuskripte und unverlangt zugestellte Fotografien oder Grafiken wird keine Haftung übernommen.

Bildquellen:

Titelseite, Seite 2: graphicnoi/Thinkstock

Seite 4: AlexanderZam/Thinkstock

Seite 7: GO AHEAD GmbH

Seite 8: Elnur Amikishiyev/Thinkstock

Seite 12: CeGat GmbH

Seite 13: Finanzchef24 GmbH

Seite 14: AndreyPopov/Thinkstock

Seite 15: Zoonar RF/Thinkstock

Seite 16: COLDPLASMATECH

Seite 17: ecos office center

Seite 18, 22: vlastas/Thinkstock

Seite 23: FAST FORWARD IMAGING GmbH

Seite 24: KfW

Seite 27: FoodLoop GmbH

Seite 31: green spin UG

Seite 32: Robert Churchill/Thinkstock

Seite 35: pay404/Thinkstock

Seite 38: Kinematics GmbH

Seite 39: von links nach rechts: CODE_n; Businessplan-Wettbewerb Berlin-Brandenburg (BPW); InfraserV Höchst; Gründer Garage/ a+o GmbH; KarmaKonsum; Green Alley/ Seedmatch; Deutscher Gründerpreis/ Franziska Krug; Deutscher Franchise-Verband; Für-Gründer.de

Seite 40: Iakov Kalinin/Thinkstock



FÜR-GRÜNDER.DE

Über das Portal Für-Gründer.de

Für-Gründer.de hat sich seit dem Start im Herbst 2010 zu einem der größten und führenden Portale rund um die Themen Existenzgründung und Selbstständigkeit in Deutschland entwickelt und erzielte bereits zu Jahresbeginn 2015 deutlich über 350.000 Besuche im Monat. Im Jahr 2014 hat sich die Frankfurter Allgemeine Zeitung (F.A.Z.) GmbH über ihr Tochterunternehmen die FRANKFURT BUSINESS MEDIA an Für-Gründer.de beteiligt.

Im Fokus des Portals steht ein umfangreiches praxisrelevantes Informationsangebot für Gründer, Start-ups und junge Unternehmen. Zudem vermittelt Für-Gründer.de bei Bedarf zielgruppengerechte Produkte und Dienstleistungen für die relevante Gründungsphase.

Für-Gründer.de engagiert sich als Medienpartner zahlreicher gründungsrelevanter Institutionen und Veranstaltungen und ist mit sieben Mitarbeitern neben Standorten in Frankfurt und Friedberg auch in Berlin, Stuttgart und Kiel vertreten.

Mehr erfahren:

www.fuer-gruender.de/ueber-uns

www.facebook.com/FuerGruender.de

https://twitter.com/fuer_gruender