

17

InnovationslaborOWL
Magazin

20

Gefördert durch:



EFRE.NRW
Investitionen in Wachstum
und Beschäftigung



EUROPÄISCHE UNION
Investition in unsere Zukunft
Europäischer Fonds
für regionale Entwicklung





Das InnovationslaborOWL ist ein Verbund der Universitäten Paderborn und Bielefeld sowie der Fachhochschule Bielefeld und der Hochschule Ostwestfalen-Lippe.

INHALT

Grußwort

S. 2–3

Einleitung

S. 4–11

Teams

S. 12–53

Mentoren

S. 54–59

Referent*innen

S. 60–61

Impressionen

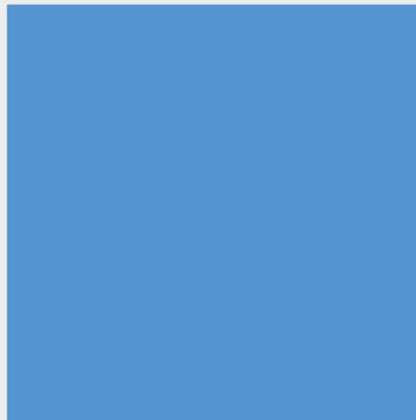
S. 62–75

Empfehlungen

S. 76–79

Impressum

S. 80



Prof. Dr. Ingeborg Schramm Wölk
Vorsitzende Campus OWL

GRUSSWORT

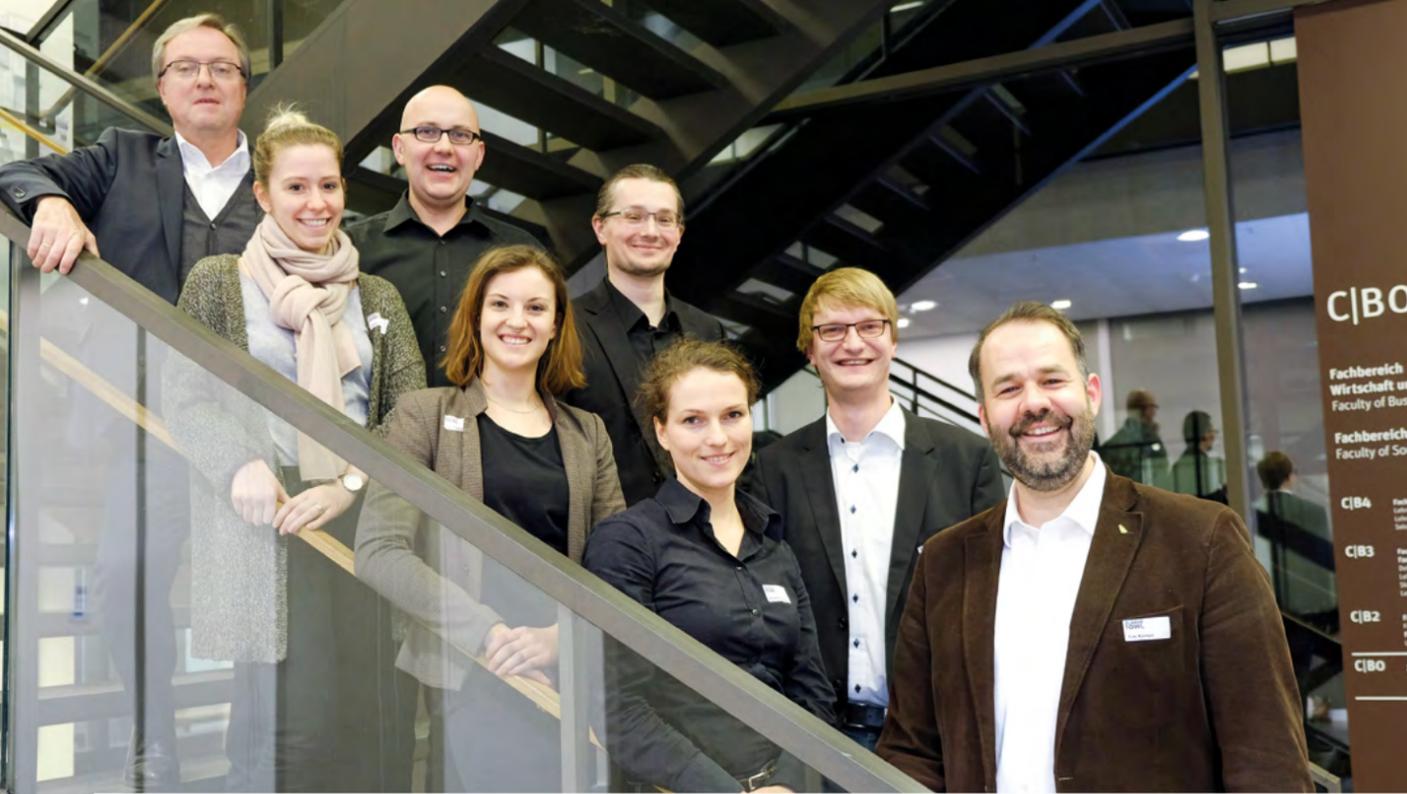
Das InnovationslaborOWL ist eine Erfolgsgeschichte der guten Zusammenarbeit zwischen den staatlichen Hochschulen in Ostwestfalen-Lippe, die junge Gründerinnen und Gründer fördern und das Start-up Ecosystem in unserer Region stärken wollen.

Das Projekt setzt die Ziele von CampusOWL beispielhaft um: Durch die Bündelung von Kompetenzen und Nutzung von Synergien ist es den staatlichen Hochschulen gelungen, bei der Unternehmensgründung aus Hochschulen heraus nachhaltig Akzente zu setzen.

In den letzten drei Jahren der Projektförderung durchliefen 142 Gründerinnen und Gründer ein Weiterbildungs- und Coaching-Programm. In verschiedenen Wettbewerben konnten bemerkenswerte Preise und Auszeichnungen errungen werden.

Die Gründung von Unternehmen mit innovativen Geschäftsmodellen ist für die wirtschaftliche Entwicklung Ostwestfalen-Lippes von großer Bedeutung. Die Zusammenarbeit von Wissenschaft, jungen Start-ups und etablierten Unternehmen stärkt die Innovationskraft und Zukunftsfähigkeit unserer Region.

Das Projekt InnovationslaborOWL ist ohne die Erfahrungen und Vorarbeiten von Prof. Dr. Rüdiger Kabst und Prof. Dr. Sebastian Vogt von der Universität Paderborn nicht denkbar. Mit der garage33 ist ein Freiraum für Start-ups und Unternehmen geschaffen worden, der über Ostwestfalen-Lippe hinaus strahlt. Es ist besonders erfreulich, dass die Akteure das InnovationslaborOWL auch nach Auslaufen der Förderung weiterführen werden. Ihnen allen wünsche ich eine weiterhin erfolgreiche Zusammenarbeit.



InnovationslaborOWL

35 Hochschulausgründungen

4 Hochschulen

1 starkes Start-up Ökosystem

Innovationen aus der Region Ostwestfalen-Lippe sind der Motor für den Fortschritt in Forschung und Wirtschaft. Mit 35 Hochschulausgründungen, zahlreichen öffentlichen Fördermitteln, Third-Party Funding und der Sicherung eines Wissensvorsprungs durch Patente, trägt das InnovationslaborOWL zur Stärkung des Technologietransfers und der regionalen Wirtschaft bei.

Der Verbund bestehend aus der Universität Bielefeld, der Fachhochschule Bielefeld, der Universität Paderborn und der Technischen Hochschule Lemgo blickt auf drei erfolgreiche Jahre gemeinsamer Projektarbeit im InnovationslaborOWL zurück. Gelungene hochschulübergreifende Kooperationen basieren auf effizienten Strukturen. Rückblickend betrachtet, begann die Zusammenarbeit im Verbund bereits wesentlich früher.

Mit der Initiative CampusOWL haben die staatlichen Hochschulen eine Plattform geschaffen, die Möglichkeiten zur Entwicklung von Ideen und zur Zusammenarbeit zu fördern. Die Ausschreibung des Förderprogramms „Start-Up-Innovationslabore NRW“ des Landes baute auf gemeinsamen Zielen auf und wurde im Verbund als große Chance für den Ausbau der Gründungsförderung identifiziert. Initiiert durch die Universität Paderborn begann im Frühjahr 2016 die Planungsphase sämtlicher Standorte und die Erstellung eines gemeinsamen Antrags für das InnovationslaborOWL. Die guten Ideen und das Kommitment der Hochschulen zahlten sich aus: Am 27. Oktober 2017 überreichte Prof. Dr. Andreas Pinkwart, Minister für Wirtschaft, Innovation, Digitalisierung und Energie des Landes Nordrhein-Westfalen in Düsseldorf den offiziellen Förderbescheid über 1.3 Mio. Euro für das Vorhaben „InnovationslaborOWL“, eines von insgesamt fünf Labore in NRW.

Die Vision ein für die Region Ostwestfalen-Lippe einmaliges Projekt zu schaffen, welches gemeinschaftlich die Gründung von technologie- und wissensbasierten Hochschulausgründungen in OWL unterstützt, konnte nun in die Tat umgesetzt werden.

Das Potential in der Region ist immens: Mit einer Zielgruppe von rund 65.000 Studierenden sowie Wissenschaftler*innen und Wissenschaftlern, die für das Thema Gründung begeistert werden sollten.

Prof. Dr. Sebastian Vogt aus dem Team der Universität Paderborn erklärt die Vorteile der hochschulübergreifenden Zusammenarbeit: „Wir haben uns für das Gründungsprojekt zusammenschlossen, weil es wichtig ist, unsere Stärken an den einzelnen Hochschulen komplementär zu nutzen.“

Mit vereinten Kräften wurden die Strukturen schnell aufgebaut und erste Gründungsteams in den Inkubator aufgenommen. Bei einem Kick-Off Event am 21. Februar 2018 an der FH Bielefeld fiel der Startschuss für die ersten Gründungsprojekte verschiedener Branchen und Standorte, die von nun an ein Jahr lang bis zur Marktreife betreut wurden.

Die Vielfalt der Vorhaben war beachtlich. Sie kamen aus den Ingenieur- und Wirtschaftswissenschaften, aus den Bereichen Design und Medien, den Geistes- sowie Sozialwissenschaften, der Informatik, der Lebensmitteltechnik und vielen mehr – von der frischen Idee bis hin zum Prototypen war über die Jahre alles dabei.

Für Prof. Dr. Tim Kampe und Prof. Dr. Uwe Rössler von der FH Bielefeld kamen „im InnovationslaborOWL verschiedene Fähigkeiten, Kompetenzen und Perspektiven zusammen – das schafft Synergien und birgt hohes innovatives Potential“.

„Das InnovationslaborOWL weckt den Gründungsgeist nicht nur an der eigenen Hochschule, sondern hochschulübergreifend in Ostwestfalen-Lippe. Durch die Ergänzung der Kompetenzen und Veranstaltungen entstehen zudem deutliche Synergieeffekte. Gründungsinteressierte kommen über die Grenzen ihrer eigenen Hochschule mit anderen Teams in den Lern- und Erfahrungsaustausch. Dies führt unmittelbar zu einer spürbaren Stärkung des Unterstützungsmehrwerts sowie des Gemeinschaftsgefühls von OWL als Startup-Ökosystem.“

Prof. Dr. Rüdiger Kabst (Uni Paderborn)

„Die Vernetzung unserer Hochschulen und Universitäten in OWL hat vielerlei Vorteile mit sich gebracht und uns auch dazu motiviert, langfristig zusammenzuarbeiten.“

Prof. Dr. Andreas Welling (TH OWL)

„Das Interesse am InnovationslaborOWL war von Anfang an groß, bereits für die erste Kohorte erhielten wir zahlreiche Bewerbungen. Das Projekt war also von Beginn an ein Erfolg.“

Dr. Daniela Rassau (Uni Bielefeld)

Das Programm für die angehenden Gründerinnen und Gründer war ebenso bunt, flexibel und an den unterschiedlichen Bedarfen ausgerichtet. An jedem Standort begleiteten zwei Coaches die Teams bei jedem Schritt und boten neben der individuellen Unterstützung auch Workshops und Qualifizierungsmaßnahmen an. Darüber hinaus haben die Hochschulen ein gemeinsames Trainingsprogramm entwickelt, welches alle Themenfelder des Gründungsprozesses beinhaltet, modular aufgebaut war und von den Teilnehmenden nach Bedarf in Anspruch genommen werden konnte. Ergänzt wurde dies durch den Einsatz von Marktmentorinnen und Marktmentoren, die mit dem Know-How aus der Praxis und ihren Erfahrungen die ersten Schritte in den Markt begleiteten.

Da der Austausch untereinander und die Schaffung von Synergien ein wesentlicher Baustein des Projektes war, schuf man einen „Raum für Gründer*innen“ innerhalb von Netzwerkveranstaltungen – mit Pitches und Vorträgen, mit Messen und Demo-Days, bei Wettbewerben und Praxispartnern, beim Bowling und Grillen.

In den drei Kohorten des InnovationslaborsOWL war eine hochschulübergreifende Ausschöpfung von 45 Vorhaben mit 100 Personen geplant. Letztendlich konnte diese Zielmenge mit 63 Vorhaben und 142 Teilnehmenden sogar übertroffen werden.



Die Entwicklungszeiträume der Prototypen und Dienstleistungen fielen dabei sehr individuell aus. Bis August 2020 konnten bereits 23 Gründungen verzeichnet werden, weitere 12 erfolgen bis Ende des Jahres 2020.

Die fruchtbare Zusammenarbeit und vielen Erfolge haben die vier Hochschulen dazu bewegt, die gemeinsame Arbeit im InnovationslaborOWL auch nach Ablauf des Förderzeitraums fortzusetzen.

Im Zentrum des gesamten Projekts standen von Beginn an die Menschen, die mit ihren Ideen und Visionen zum InnovationslaborOWL gekommen sind und mit voller Energie und Leidenschaft an ihren Projekten gearbeitet haben. In diesem Sinne ist dieses Magazin auch ihnen gewidmet. Auf den folgenden Seiten stellen sie sich, ihre Projekte, Visionen und Ziele vor. Wir wünschen den Teams viel Erfolg und sind gespannt, wohin sie ihr Weg in der Zukunft führen wird!

ÜBERSICHT 2017 - 2020

| | TH OWL | Uni Bi | Uni PB | FH Bi | Gesamt |
|-------------------------------|--------|--------|--------|-------|--------|
| Anzahl Projekte | 14 | 14 | 21 | 14 | 63 |
| Anzahl Personen | 28 | 32 | 48 | 34 | 142 |
| männlich | 23 | 28 | 42 | 28 | 121 |
| weiblich | 5 | 4 | 6 | 6 | 21 |
| Erfolgte Gründungen | | | | | |
| bis Jul 2020 | 5 | 7 | 6 | 5 | 23 |
| geplant | 4 | 1 | 4 | 3 | 12 |
| Förderungen (Personen) | | | | | 58 |
| Gründerstipendium NRW | 9 | 10 | 23 | 9 | 51 |
| Startup Transfer NRW | | | 3 | | 3 |
| EXIST-Gründerstipendium | | 3 | | | 3 |
| EXIST-Forschungstransfer | | | | 1 | 1 |
| Investments | | 2 | 1 | 2 | 5 |
| Preise/Auszeichnungen | 1 | 2 | 3 | 5 | 11 |

GRÜNDUNGSFÖRDERUNG UNIVERSITÄT PADERBORN

TecUP - Technologie- transfer- und Existenz- gründungs-Center der Universität Paderborn



TecUP, das Technologietransfer- und Existenzgründungs-Center der Universität Paderborn, unterstützt Gründungsinteressierte und Start-ups. Das Angebot reicht von Coaching, über Events und Kurse, bis zur garage33, dem Zuhause für die Start-ups. Seit 2019 ist TecUP ein vom NRW-Wirtschaftsministerium ausgezeichnetes Exzellenz Start-up Center.NRW.

Informationen

Technologiepark 8
33100 Paderborn
www.tecup.de

Kontakt

für Start-ups
Arthur Hartel
arthur.hartel@uni-paderborn.de

für Netzwerkpartner
Carla Duitmann
carla.duitmann@uni-paderborn.de

GRÜNDUNGSFÖRDERUNG TECHNISCHE HOCHSCHULE OSTWESTFALEN-LIPPE



KnOWLedgeCube - Gründungszentrum der TH OWL

Der knOWLedgeCUBE bietet ein offenes und kreatives Ambiente auf dem Campus der Technischen Hochschule OWL in Lemgo und adressiert Studierende, Gründungsinteressierte und Unternehmen. Wir unterstützen Sie auch bei der Weiterentwicklung Ihrer Idee, bieten spannende Workshops an und bereiten Sie für Fördermittelanträge, Stipendien oder Investoren pitches vor.

Informationen

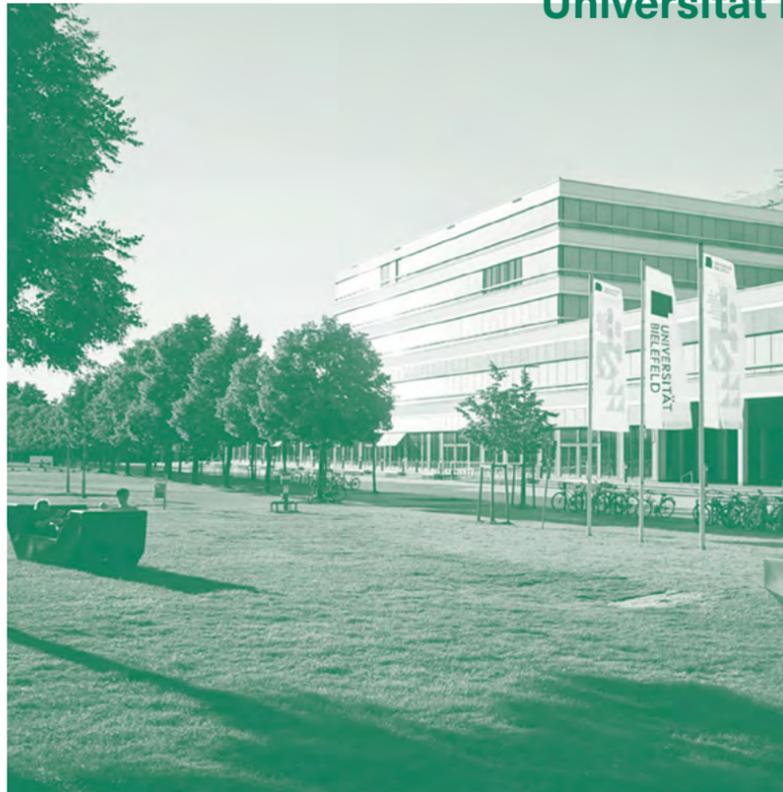
Raum 12.353 (CIIT, Gebäude 2)
Campusalle 6
32657 Lemgo
www.th-owl.de/forschung/gruender-labor/knowledgedgecube/

Kontakt

Thomas Schellenberg
thomas.schellenberg@th-owl.de

GRÜNDUNGSFÖRDERUNG UNIVERSITÄT BIELEFELD

Gründungsservice der Universität Bielefeld



Der Gründungsservice der Universität Bielefeld berät Studierende und Hochschulangehörige in jeder Phase ihrer beruflichen Selbstständigkeit und bereitet sie durch Qualifizierungsangebote auf den Geschäftsalltag vor. Wir unterstützen bei der Antragsstellung zu finanziellen Fördermaßnahmen und vernetzen Gründungsinteressierte mit regionalen Verbundpartnern, Unternehmen und Mentor*innen.

Informationen

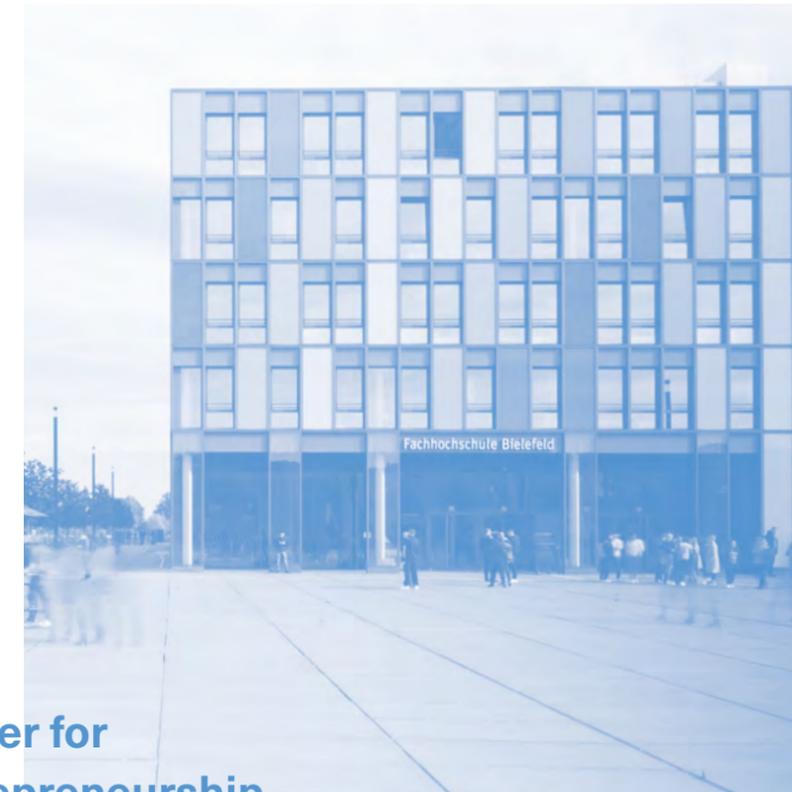
Universitätsstraße 25
33615 Bielefeld
www.uni-bielefeld.de/zug

Kontakt

Gründungsberatung
Katharina Guth
katharina.guth@uni-bielefeld.de

Erfindungen und Schutzrechte
Dr. Daniela Rassau
daniela.rassau@uni-bielefeld.de

GRÜNDUNGSFÖRDERUNG FACHHOCHSCHULE BIELEFELD



Center for Entrepreneurship

Das Center for Entrepreneurship ist eine hochschulweite Anlaufstelle für alle Gründungsinteressierte der FH Bielefeld, das in allen Phasen der Unternehmensgründung aktiv unterstützt. Von der Ideenfindung bis hin zum Prototyping sowie der Unterstützung bei Förderanträgen bieten wir ein breites Spektrum an Angeboten und Leistungen.

Informationen

Interaktion 1
33619 Bielefeld
www.fh-bielefeld.de/forschung/cfe

Kontakt

Dr. Stefanie Pannier
stefanie.pannier@fh-bielefeld.de

Philipp Korte
philipp.korte@fh-bielefeld.de

TEAMS

OWL Cast

Praveller

Prodaso

BotPoint

owltec

Vagola

HalQs

The Spot Ticketing

Zestup Beverages

Devity

studio boldig

Unchained Robotics

Befreites Lernen

Momontum

ReUse & Trade

BitVox

blicklabor

Relity

notium

Spendenschwein

Axovision

OWL CAST



Die Künstlervermittlungs-
plattform für OWL

Olli und Gavin sind Studenten im Bereich der Medienproduktion an der Technischen Hochschule Ostwestfalen-Lippe und betreiben eine Plattform, um Künstler*innen unter anderem für Filme zu vermitteln.

F Was ist das Geschäftsmodell?

A Die ursprüngliche Geschäftsidee basiert auf einer internen Schauspielkartei für die Hochschule, die die Suche nach Darsteller*innen für die Medienproduzenten vereinfachen soll.

Dabei wird Darsteller*innen die Möglichkeit geboten sich auf Projekte von Filmschaffenden, wie beispielsweise Bachelorfilme, Musikvideos oder Kurzfilme aktiv bewerben zu können. Erweitert wird dies durch die Option der Location- und Requisiten-suche. Letztendlich kann auf der fertigen Plattform nun eine ganze Filmcrew, vom Kameramann bis hin zur Darsteller*in, online zusammengestellt werden. Zu gründen bedeutet gleichzeitig auch, sich den aktuellen Geschehnissen anzupassen. Daher ziehen die Gründer nach der aktuell laufenden drei monatigen Testphase ein Resümee und entwickeln auf Basis des Nutzerfeedbacks eine neue, verbesserte Plattform.

F Was ist das Besondere an eurem Business?

A Mit Leuten zusammen zu arbeiten, die dieselbe Vision teilen wie man selbst ist immer etwas Besonderes. Wir haben uns im Studium kennen gelernt und sind Freunde geworden. Wir sind beide Querdenker und passen einfach gut zusammen. Wir können uns gegenseitig vertrauen und sind gleichermaßen „Anpacker“. Unsere Vision ist es, die Welt von Filmemacher*innen - zunächst in Deutschland - zu revolutionieren.

Unsere Plattform soll jedem Medienschaffenden und jeder Agentur, die im Film/Video Bereich tätig ist, bekannt sein. Wir glauben daran, dass es eine Plattform geben kann, die alle Bedürfnisse unserer Kund*innen berücksichtigt, am Zahn der Zeit liegt und sich flexibel an aktuelle Trends anpassen kann. Wir werden ständig neue Technologien erproben, erarbeiten und entwickeln, um den Alltag unserer Kund*innen zu erleichtern. Bereits jetzt entwickeln wir Tools, bei denen der Start erst nach Veröffentlichung unserer Plattform angesetzt ist. Unser Augenmerk liegt auf Effizienz, Automatisierung und Kosteneinsparung für die Kund*innen.

F Existieren bereits Konkurrenten in diesem Bereich?

A Mitbewerber*innen zu definieren ist schwierig, da wir eine Plattform entwickeln, die es in dieser Form noch nicht gibt. Wir kumulieren die besten Funktionen unterschiedlicher Plattformen und erstellen daraus eine eigene, die genau den Ansprüchen unserer Kund*innen entspricht.

F Welchen Tipp habt ihr für Gründer*innen und Gründer?

A Ob Mitbewerber*innen oder nicht, mach es einfach! Verwirklicht euch mit euren Ideen und probiert es aus. Es ist in Ordnung Fehler zu machen. Gerade im Studium ist es eine gute Möglichkeit sich mit dem Thema „Gründen“ auseinander zu setzen. Es gibt so viele Leute, die es geschafft haben und von ihrer Idee leben können. Warum solltest du es nicht auch können?

Es gibt keine bessere Zeit als jetzt!

UNTERNEHMENSNAME
OWL Cast

RECHTSFORM
GbR

GRÜNDUNGSJAHR
2020

BRANCHE
Digitale Plattformen

GRÜNDER*INNEN
**Olliver Spila,
Gavin Just**

KONTAKTDATEN
info@owlcast.de

HOCHSCHULE
TH OWL

LOGO



OWLCAST

UNCHAINED ROBOTICS



**Kollaborativen Robotern
das Sehen beibringen**

UNTERNEHMENSNAME
Unchained Robotics

RECHTSFORM
GmbH

GRÜNDUNGSJAHR
2019

BRANCHE
Automatisierungstechnik

GRÜNDER*INNEN
**Mladen Milicevic,
Anton Veynshter,
Kevin Freise**

KONTAKTDATEN
Mladen Milicevic

**05251 50 88 66 1
info@unchainedrobotics.de**

HOCHSCHULE
Uni Paderborn

LOGO



F Wie ist die Geschäftsidee entstanden?

A Während eines Aufenthalts in China hatte Mladen Milicevic die Idee für das Start-up Unchained Robotics und konnte seinen späteren Mitgründer Anton Veynshter, den er von Veranstaltungen aus der garage33 kannte, davon begeistern. Beim Call for Ideas 2018 belegte das Team den zweiten Platz und startete danach rasant durch. Nach einem Wechsel im Team konnten Mladen und Anton den dritten Mitgründer Kevin Freise für ihr Start-up gewinnen. Seit Mai 2019 arbeiten sie gemeinsam an der Software für intelligente Bildverarbeitungstechnologie für die Automatisierungstechnik. Inzwischen hat sich das Team auf bereits sechs Mitarbeiter*innen im Unternehmen erhöht.

F Wie werden die Aufgaben im Team verteilt?

A Mladen hat Wirtschaftsingenieurwesen studiert und konnte so seine Leidenschaft für Technik und Wirtschaft vereinen. Der Studienschwerpunkt von Anton lag auf Machine Vision. Kevin hingegen hat sich auf Robotik spezialisiert. Die Gründer decken dadurch ein breites Spektrum mit komplementärem Wissen ab, was im Gründungsprozess sehr hilfreich war. Eine wichtige Kompetenz stellt für Mladen Teamfähigkeit dar, da die Idee alleine nicht umsetzbar gewesen wäre.

F Was waren bisherige Meilensteine?

A Ende 2018 pitchte das Team um das Gründerstipendium.NRW, um dann 2019 mit dem Start-Up Transfer.NRW in der Entwicklung durchzuführen. Anschließend erfolgte die Gründung, erste Pilotkunden und weitere Unterstützung durch den Technologiefonds OWL. Außerdem ging Unchained Robotics beim Startklar Businessplan Wettbewerb 2020 der OWL GmbH als Gesamtsieger hervor. Da das Team an einer innovativen Lösung arbeitet, war es anfangs nicht immer einfach, zu zeigen, dass die Idee umsetzbar ist und funktioniert. Das Team hat daher einen Prototyp entwickelt, um Interessenten zeigen zu können, wie das Zielprodukt funktionieren soll. Für Mladen sind hierbei die Kundeninterviews und Validierungsgespräche sehr hilfreich und motivieren ihn und sein Team, die Kundenprobleme genauer zu verstehen und zielgerichtete Lösungen zu entwickeln.

F Was empfiehlt das Team Gründer*innen und Gründern?

A Zukünftigen Gründer*innen rät Mladen ein Problemverständnis für den Zielmarkt zu entwickeln, bevor man einen Prototyp entwickelt. Auch in der Gründungslandschaft OWL und im Angebot sieht Mladen viel Potential. In der garage33 hat das Team einen Ort gefunden, um viel auszuprobieren und sich mit anderen Gründer*innen und Coaches sinnvoll auszutauschen.



„Sei die Veränderung, die du wünschst in dieser Welt!“

Eine Krise kann ein Risiko, vor allem aber auch eine Chance sein. Diese Überzeugung verinnerlicht, schickt die FH-Gründerin Silke Hiltenkamp ihre Kunden seit 2020 auf die zielgerichtete Reise zur persönlichen Weiterentwicklung. Hierzu hat die langjährig als Sozialpädagogin tätige Silke ein Reiseportal zur Persönlichkeitsentwicklung geschaffen, nachdem Sie vergeblich nach einer bestehenden Lösung am Markt gesucht hatte.

F Was hat dich zum Gründen veranlasst?

A Bei mir dominieren stets die Leitfragen: Wo will ich hin und von wo will ich weg. Davon ausgehend wollte ich vor 1,5 Jahren durch meine Vorerfahrung einen stärkeren Fokus auf Beratung sowie Innovation legen und mich gleichzeitig von veralteten Strukturen lösen. Daher fiel es mir auch nicht allzu schwer den Schritt in die Selbstständigkeit zu gehen, nachdem das „Finanzielle“ geklärt war. In der Ausgestaltung half mir besonders die umfassende Unterstützung durch das Innovationslabor, zum Beispiel bei betriebswirtschaftlichen Fragen. Außerdem hatte ich durch meinen gelernten Beruf zusätzliche Sicherheit in der Hinterhand.

F Was brachtest du bereits für Gründerin-Kompetenzen mit und was fehlte dir noch?

A Ich bringe eine große Offenheit für Neues mit, wodurch mir Kommunikation und Networking grundsätzlich gut gelingen. Was mir hingegen am Anfang schwer fiel, ist das Fragen nach Hilfe. Hier musste ich an mir arbeiten. Heute kann ich gute Fragen an andere oder mich selbst stellen, die mich gezielt bei meinen Vorhaben weiterbringen. Besonders „Mastermind-Gruppen“, das heißt: Gruppen von gleichgesinnten Gründerinnen und Gründern habe ich in diesem Bereich sehr schätzen gelernt – man spricht einfach über dieselben Themen.

F Wie strukturierst du dein Gründungsalltag?

A Ich habe gelernt, dass Struktur ganz wichtig ist, um nicht zu sprunghaft zu sein und den „roten Faden“ bei der Gründung, zum Beispiel im Business-Planning, beizubehalten. Beispielsweise führe ich ein persönliches Journal, um die Woche zu strukturieren und Verbindlichkeit zu schaffen, aber auch wichtige Auszeiten einzuhalten – der Wechsel aus Spannung und Entspannung ist für mich sehr wichtig.

F Wie beurteilst du Frauen in der Gründerszene?

A Es ist schade, dass wir bisher noch in der Unterzahl sind, allerdings sehe ich hier einen großen Vormarsch auf uns zukommen. Zusätzlich glaube ich, dass Frauen eine andere Herangehensweise mit Differenzierungspotenzial bei ihren Geschäftsideen mitbringen und stärker emotional und sinnorientiert handeln. Ein Nachteil daran kann natürlich sein, dass es schwerer fällt von seiner Idee auch mal abzulassen und sich flexibel die nächste zu suchen.

F Was sind deine zukünftigen Ziele?

A Ich möchte das Grundgerüst meiner Plattform eng mit den Kunden zusammen weiterentwickeln. Persönlichkeitsentwicklung soll damit einfacher und zugänglicher für alle gemacht werden. Dabei möchte ich den Wechsel aus Planung und Spontanität bei allen Geschäftsprozessen stets beibehalten.

UNTERNEHMENSNAME
PRAVELLER

RECHTSFORM
Einzelunternehmen

GRÜNDUNGSJAHR
2020

BRANCHE
Online-Plattform

GRÜNDER*INNEN
Silke Hiltenkamp

KONTAKTDATEN
info@praveller.de
0162 74 04 938

HOCHSCHULE
FH Bielefeld

LOGO
Praveler
Reiseportal für Persönlichkeitsentwicklung

BEFREITES LERNEN

„Eine Vision zu haben, ist für mich das Allerwichtigste beim Gründen. Und diese muss so groß sein, dass sie nicht so schnell durch auftretende Hindernisse überschattet werden kann.“

UNTERNEHMENSNAME

Befreites Lernen

RECHTSFORM

freiberufliche Tätigkeit
(GmbH vsl. 2020)

GRÜNDUNGSJAHR

vs. 2020

BRANCHE

Gesundheit, Bildung

GRÜNDER*INNEN

Peter Krause

KONTAKTDATEN

info@befreites-lernen.de
www.befreites-lernen.de

HOCHSCHULE

Uni Bielefeld



Peter Krause hat auf der Grundlage wissenschaftlicher Forschungsergebnisse ein bewegungsorientiertes Lerncoaching entwickelt. Dabei nutzt er Wechselwirkungen von Bewegung, Körper und Gehirn, sowie Mentaltechniken, um die natürlichen kognitiven Fähigkeiten der Menschen wiederherzustellen und ihr geistiges Potenzial zu entfalten. Dadurch können auf gesunde Weise die Leistungsfähigkeit gesteigert, Informationen besser verarbeitet und auch Demenz vorgebeugt werden. Seine Seminare bietet er daher sowohl in der Personalentwicklung, für Studierende und Schüler*innen, als auch in Kitas an. Zusätzlich entwickelt er aktuell eine App, um sein Wissen noch mehr Menschen näherzubringen.

F Wie hast du dich entschlossen, dich selbstständig zu machen?

A Ursprünglich bin ich gelernter Fachinformatiker. Parallel zu meiner Ausbildung faszinierte mich schon immer, wie menschliches Potenzial genutzt werden kann und welche Rolle dabei die Verbindung von Körper und Geist spielt. Ich absolvierte zunächst eine Ausbildung als Yogalehrer und schrieb mich anschließend für Kurse in Psychologie und Sportwissenschaft an der Universität Bielefeld ein. In meinem Studium fiel mir immer wieder auf, wie viele wissenschaftliche Erkenntnisse es bereits auf dem Gebiet in den Sportwissenschaften, Neurowissenschaften, der Entwicklungspsychologie und Medizin gibt. Was jedoch fehlte, war dieses theoretische Wissen zu nutzen und in die Praxis zu überführen. Richtig Klick gemacht hat es bei einem Seminar, bei dem ich mich damit beschäftigte, wie man durch Bewegung des Körpers im Gehirn Wachstumsprozesse auslösen und den Menschen gleichzeitig entstressen kann. Plötzlich wusste ich: Damit mache ich mich selbstständig.

F Welche Ziele verfolgst du durch deine Selbstständigkeit?

A Meine Motivation und Vision ist es, anderen Menschen mit meiner Arbeit helfen zu können. Eine Vision zu haben, ist für mich auch das Allerwichtigste beim Gründen. Sie muss so groß sein, dass sie nicht so schnell durch auftretende Hindernisse überschattet wird. Einfach schnell und viel Geld verdienen zu wollen, kann niemals eine so große Vision sein. Ich denke, dass alles immer zu seiner Zeit kommt. Wichtig ist natürlich zu erkennen, wann die Zeit gekommen ist, mit entsprechenden Leuten zu reden, einen Businessplan zu schreiben oder bei der Bank einen Kredit zu beantragen. Unabdingbar dabei ist für mich auch eine gute Kommunikationsfähigkeit, um mit meiner Idee an Kund*innen heranzutreten und sie überzeugen zu können.

F Gab es besondere Ereignisse auf dem bisherigen Weg?

A Ein Highlight war es, als ich mein Angebot bei einem potenziellen Kunden vorstellte. Dieser wollte über einen Impulsvortrag prüfen, wie viele seiner Angestellten sich für ein Seminar bei mir interessieren würden. Es wurde mit maximal 30 Leuten gerechnet. Es kamen 100 und fast alle haben sich später angemeldet. Es war toll zu sehen, dass es so gut ankommt. Aber richtig überrascht hat es mich ehrlich gesagt nicht. Ich habe noch nie jemanden getroffen, dem ich von meiner Idee erzählt habe und der sich nicht dafür interessiert hat, wie er sein Potenzial besser für sich nutzen kann.

F Welche Unterstützung hast du bisher erhalten?

A Ich habe tatsächlich ein breit aufgestelltes Netzwerk und profitiere von verschiedenen Unterstützungsangeboten. Dazu zählen Mentor*innen aus Wissenschaft und Wirtschaft, der Gründungsservice an der Universität Bielefeld und das InnovationslaborOWL. Aus den Veranstaltungen konnte ich immer etwas mitnehmen. Darüber hinaus haben mir Begegnungen mit anderen Gründer*innen und das Co-Working im gestellten Arbeitsraum besonders weitergeholfen.

PRODASO



„Wir möchten die Produktion der Zukunft revolutionieren.“

Angetrieben durch eigene Praxiserfahrungen im Produktions- sowie IT-Sektor verschreibt sich das Start-up-Team rund um Erman Aydin, Nico Debowski und Manuel Meier seit Ende 2018 der Digitalisierung in der industriellen Fertigung. Dabei haben die drei Co-Founder im Austausch mit über 150 Produktionsverantwortlichen eine auf Künstlicher Intelligenz basierende Plug- & Play-Lösung entwickelt, die der Erfassung, Analyse und intelligenter Optimierung von zukunftsfähigen Produktionsprozessen dient.

F Wie habt ihr das Gründungsprojekt gestartet?

A Zuerst haben wir uns in der Berufsausbildung kennengelernt. Nachdem wir danach einige Jahre getrennte Wege gegangen sind, haben wir uns an der Fachhochschule Bielefeld in ähnlichen Studienschwerpunkten wiedergetroffen. Der Stein des Anstoßes war letztlich Nico's Masterarbeit, bei der sich zeigte, dass keine einfache Vernetzungslösung für industrielle Produktionsmaschinen am Markt existierte und dass man hier selbst tätig werden muss. Für dieses Vorhaben konnten wir uns alle drei schnell begeistern und sind außerhalb starrer Unternehmensprozesse und hemmender Strukturen in den berufs- bzw. studienbegleitenden Gründungsprozess eingestiegen.

F Hatte eure Freundschaft einen besonderen Einfluss auf eure Arbeit?

A Auf jeden Fall: Wir ergänzen uns bei unserer Arbeit persönlich wie fachlich sehr gut, zum Beispiel in den Bereichen Programmierung, Betriebswirtschaft oder Technik. Zudem wissen wir eigentlich auch bei hitzigen Diskussionen immer was wir aneinander haben. Dies bringt die Kommunikation und Zusammenarbeit nochmals auf ein ganz anderes Niveau – die Offenheit unter Freunden ist hier ein großer Vorteil innerhalb der Gründung.

F Wie beurteilt ihr euren Gründungsverlauf?

A Herausforderungen stehen bei jedem Startup auf der Tagesordnung. Die Kunst besteht darin, die Aufgaben mit den begrenzten Ressourcen möglichst effektiv und zielorientiert zu erledigen. Grundsätzlich sollte man aber immer flexibel und anpassungsfähig bleiben und sich klarmachen, dass sich harte Arbeit auszahlt. Erfolg sehen wir dabei nicht als Glückssache an. Besonders bei Problemen haben wir gelernt, dass Feedback, Revisionsprozesse und Selbstreflexion mindestens genauso wichtig sind wie Durchhaltevermögen, Teamspirit, Ehrgeiz und Begeisterung für das Projekt.

F Welche Tipps könnt Ihr Neugründer*innen geben?

A Ganz wichtig für uns ist es fachkundige Unterstützer*innen einzubinden. Bei uns ist dies zum Beispiel Prof. Dr.-Ing. Sausser von der FH Bielefeld, da die Pilotierung durch einschlägiges Erfahrungs- und Branchenwissen zielgerichteter verläuft. Auch Unternehmensvertreter*innen können hier wichtige Informationsquellen sein. Außerdem sollte man keine Angst vor Fehlern haben, denn zur Fehlerbeseitigung ist die Testphase da – auch die Kooperationspartner*innen wissen das. Unabhängig von der Pilotphase hat uns die intensive Betreuung durch das Innovationslabor OWL bei allen Gründungsphasen geholfen. Netzwerkevents in OWL sind tolle Gelegenheiten sich mit Gleichgesinnten auszutauschen. Man sieht, dass die Fördergelder in diesem Bereich Früchte tragen.

UNTERNEHMENSNAME
PRODASO

RECHTSFORM
UG (haftungsbeschränkt)

GRÜNDUNGSJAHR
2019

BRANCHE
Softwareentwicklung

GRÜNDER*INNEN
**Erman Aydin,
Nico Debowski,
Manuel Meier**

KONTAKTDATEN
**Niederwall 1-3,
33602 Bielefeld**

Manuel Meier
0178 80 00 542
m.meier@prodaso.de

HOCHSCHULE
FH Bielefeld

LOGO



MOMONTUM



„Wir möchten erreichen, dass Menschen, die mit Menschen Zeit verbringen, mehr Zeit haben, mit Menschen Zeit zu verbringen.“

Jakob Hase und Markus Felk von Momontum haben eine Softwarelösung für den stationären und ambulanten Bereich der Jugend- und Eingliederungshilfe entwickelt. Durch „Kodoku“ wird die täglich anfallende Dokumentation verbessert, ein pädagogischer Mehrwert erzielt und Zeit eingespart.

UNTERNEHMENSNAME
Momontum

RECHTSFORM
UG

GRÜNDUNGSJAHR
2019

BRANCHE
IT, Sozialwesen

GRÜNDER*INNEN
**Markus Felk,
Jakob Hase**

KONTAKTDATEN
**www.momontum.de
kontakt@momontum.de**

HOCHSCHULE
Uni Bielefeld

LOGO



F Wie seid ihr auf die Idee gekommen? Inwiefern unterscheidet sich euer Produkt von bestehenden Angeboten? Welche Ziele verfolgt ihr?

A Wir kennen uns aus dem Studium und haben damals parallel auch in Einrichtungen der stationären Jugendhilfe gearbeitet. Dabei lernten wir Softwarelösungen kennen, bei denen uns die pädagogische Komponente gefehlt hat. Die Jugendlichen werden nicht einbezogen und dies führt zu Misstrauen. Zudem fehlt es an einer Systematik in der Dokumentation, mit der Pädagog*innen den Hilfeverlauf nachvollziehen können. Die bisherige Art der Dokumentation als Freitext schafft weder Übersichtlichkeit noch einen konkreten Nutzen für Pädagog*innen.

Existierende Lösungen stellen vor allem die administrativen Geschäftsprozesse dar. Wir wollen Pädagog*innen und auch Adressat*innen in den Blick rücken und ihnen ein hilfreiches Tool zur Verfügung stellen. Unsere praxisnahe Lösung ist dabei unter Einbezug der Zielgruppe entstanden. Unsere Vision ist: Menschen, die mit Menschen Zeit verbringen, sollen mehr Zeit haben, mit Menschen Zeit zu verbringen.

F Wo steht ihr aktuell und welche Unterstützung habt ihr auf dem Weg erhalten?

A Wir haben in Kooperation mit Einrichtungen das Geschäftskonzept erstellt und darauf basierend eine Lösung entwickelt. Durch die Partnerschaft mit der Taplab GmbH haben wir den Prototyp von „Kodoku“ erstellt und mit zwei Trägern getestet. Eine gute Entscheidung war es, im gesamten Softwareentwicklungsprozess klug einzuschätzen, was wir können und was nicht. Insbesondere sensible Bereiche, wie Datenschutz oder die Vertragsgestaltung geben wir an Profis ab. Wir haben lieber einen Anwalt engagiert, weil wir wussten, dass uns das sonst später auf die Füße fällt.

Währenddessen nahmen wir am Innovationslabor-OWL teil, wurden durch den Gründungsservice der Universität Bielefeld beraten und erhielten ein Büro zum Arbeiten. Diese Phase, in der die Idee in die Praxis überging, hat uns am Meisten nach vorne gebracht. Wir haben frühzeitig ein halbes Jahr lang die Software mit 80 Mitarbeitenden getestet. Die ersten Kooperationspartner zu finden, war eine gute Bestätigung dafür, auf dem richtigen Weg zu sein. In der Testphase haben wir gelernt, wie wichtig der Kreislauf - entwickeln, testen, Feedback einholen und weiter entwickeln - ist. Immer wieder haben wir dabei Ziele über Bord geworfen und stattdessen ganz neue Funktionen entwickelt.

Weitere Unterstützung erhalten wir durch das GründerstipendiumNRW. Wir empfinden nicht nur die finanzielle Förderung als hilfreich, sondern sehen darin auch eine Auszeichnung und sind dankbar für das Vertrauen und die weitere Begleitung durch das GründungsnetzwerksOWL.

F Mit welchen Herausforderungen hattet ihr zu kämpfen?

A Zunächst haben wir mit einem Programmierer zusammengearbeitet, der dann das Team noch vor der Testphase verlassen hat. Damals sind wir davon ausgegangen, dass er überlebenswichtig für das ganze Projekt ist. Uns fehlte in dem Bereich komplett die Kompetenz. Stattdessen haben wir dann eine Agentur beauftragt und die ist inzwischen als Partner bei uns eingestiegen. Eine weitere Herausforderung war es, neben der freundschaftlichen, auch eine professionelle Ebene miteinander zu finden. Wir mussten lernen, konzentriert nebeneinander zu arbeiten, uns ehrlich die Meinung zu sagen und auch Aufgaben klar abzugrenzen.

REUSE & TRADE



Online-Handelsplattform
für wiederverwendbare
Materialien

F Wie ist die Geschäftsidee entstanden?

A Während ihrer Arbeit in der Recyclingbranche hat Katharina Dombrowski festgestellt, dass viele Materialien entsorgt werden, die von anderen Unternehmen noch genutzt und verarbeitet werden könnten. Daraus entstand die Idee für eine B2B-Online-Handelsplattform für wiederverwendbare Materialien aus Gewerbe und Industrie, um Abfälle zu reduzieren. Über die Teilnahme am InnovationslaborOWL und Veranstaltungen in der garage33 hat Katharina ihren Co-Founder kennengelernt. Zusammen mit Nezar Housni hat sie 2019 das Unternehmen ReUse and Trade gegründet. Das Start-up Team hat im selben Jahr erfolgreich am KUER.NRW Gründungswettbewerb für junge Unternehmen der Umweltwirtschaft teilgenommen, wo es zu den zehn besten Teams gezählt wurde. Das Team wird zudem durch das Gründerstipendium.NRW gefördert.

F Welchen Herausforderungen muss sich ReUse and Trade stellen?

A Die Corona-Krise sieht das Team als Chance für das eigene Unternehmen. Bereits vor der Krise fand ein Wandel im Denkprozess hinsichtlich mehr Nachhaltigkeit in vielen Unternehmen statt. Aber auch (staatliche) Programme, die nun mehr Nachhaltigkeit und Kreislaufwirtschaft in Unternehmen fördern und fordern, sehen sie als Auftrieb und Chance für ihr eigenes Geschäftsmodell.

F Was bedeutet es selbstständig zu sein?

A Für Katharina und Nezar stellt die Selbstständigkeit die Möglichkeit dar, ein eigenes Projekt zu verfolgen, es selbst zu gestalten, und gleichzeitig ein nachhaltiges Unternehmen aufzubauen, welches einen grünen Fußabdruck hinterlässt. Darüber hinaus schätzen beide die Freiheit, alles selbstständig in die Hand nehmen und den Aufbau des Unternehmens zusammen mit dem Kernteam gestalten zu können. Die bisherigen Herausforderungen sehen sie als Chance, Neues dazuzulernen. ReUse and Trade ist ein IT-basiertes Unternehmen. Katharina und Nezar haben beide einen wirtschaftswissenschaftlichen Hintergrund und hatten davor noch keine Fachkenntnisse im IT-Bereich. Sie arbeiten sich jedoch selbst gerne in neue Fragestellungen ein und entwickeln das Unternehmen so stetig weiter. Kompetenzen wie Risikobereitschaft, Durchhaltevermögen und das Ziel nicht aus den Augen zu verlieren, stellen in ihren Augen wichtige Fähigkeiten im Prozess der Unternehmensgründung dar.

F Welche Unterstützungsmöglichkeiten hat das Team wahrgenommen?

A Um spezifische Kenntnisse wie beispielsweise im (Online-)Marketing zu erlangen oder ein (Umwelt-) Netzwerk aufzubauen, nutzt das Team regelmäßig angebotene Veranstaltungen. Aber auch den Austausch mit anderen Gründer*innen sehen beide als hilfreich an. Gründungsinteressierten raten sie, den Mut zu haben, den Schritt in die Gründung zu gehen. Allerdings ist dabei wichtig, ausdauernd sein Ziel zu verfolgen und nicht zu schnell aufzugeben, auch wenn sich die Erfolge erst langsam einstellen. Und sollte das Projekt wider Erwarten nicht erfolgreich sein, hat man trotzdem umfangreiche Erfahrungen sammeln können.

UNTERNEHMENSNAME
ReUse and Trade GmbH

RECHTSFORM
GmbH

GRÜNDUNGSJAHR
2019

BRANCHE
Dienstleistungen

GRÜNDER*INNEN
**Katharina Dombrowski,
Nezar Housni**

KONTAKTDATEN
info@reuseandtrade.de

**dombrowski@
reuseandtrade.de
0171 23 69 338**

**housni@
reuseandtrade.de
0171 23 69 823**

HOCHSCHULE
Uni Paderborn

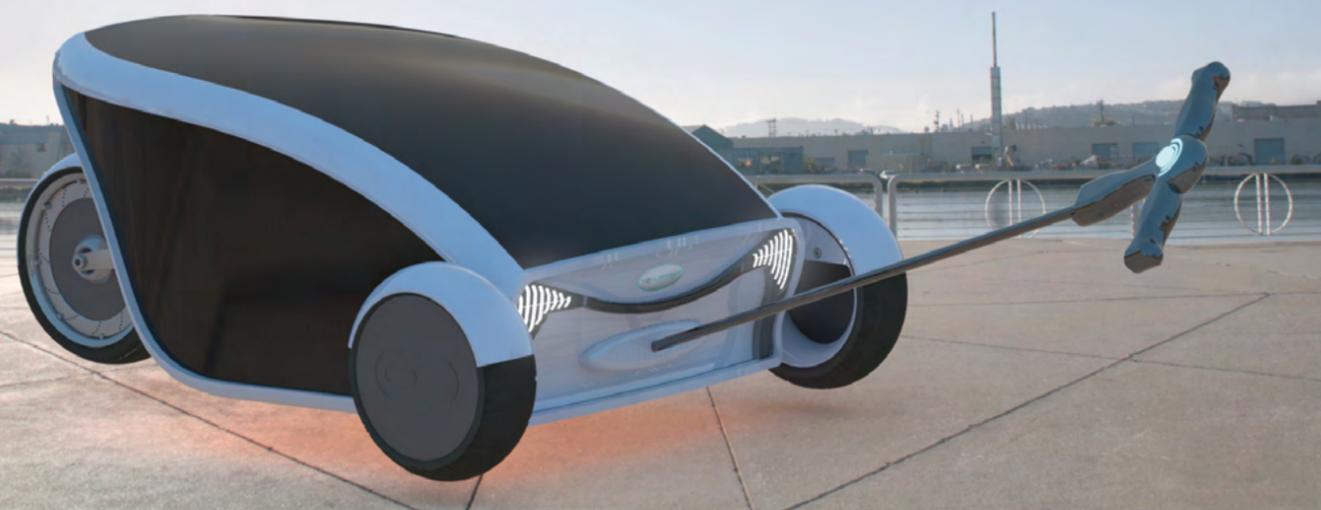
LOGO



OWLTEC



e-lifter® - die moderne Idee für mehr Nachhaltigkeit, mit Potenzial für eine echte Revolution in der Mikro-Logistik.



UNTERNEHMENSNAME
owltec®

RECHTSFORM
vsI. GmbH & Co. KG

GRÜNDUNGSJAHR
vsI. 2020

BRANCHE
Leichtfahrzeugbau (Elektromobilität)

GRÜNDER*INNEN
Jan Krügermeier, Ralf Maschmann

KONTAKTDATEN
**owltec® i. G.
J. Krügermeier
Heustr. 48
32657 Lemgo**

info@owltec.de

HOCHSCHULE
FH Bielefeld

LOGO



Mit dem Handwagen Getränkeboxen ziehen - das scheint sehr mühselig zu sein, dachte sich Jan, als er seinen Nachbarn bei dessen Bemühen beobachtete. Aus dieser Überlegung entwickelte sich das innovative Start-up owltec® mit dem Produkt e-lifter®, einem elektrisch angetriebenen Lastentransporter für Fußgänger, quasi der Bollerwagen 4.0.

F Wie würdet ihr euer Teamgefüge beschreiben?

A Wir kennen uns seit der Jugend und haben in den letzten Jahren erfolgreich kleine, kreative Projekte umgesetzt. Dabei haben wir uns immer prima ergänzt. Während Ralf sein technisches Know-how und seine Erfahrungen als selbstständiger Unternehmer in die Produktentwicklung einbringt, kümmert sich Jan, als studierter Betriebswirt, um Zahlen, Strategie, Marketing und Vertrieb. Jeder professionell in seinen Bereichen.

F Wie kam es zur gemeinsamen Gründung?

A Wir haben uns zusammengesetzt und gemeinsam überlegt, mit welchen Voraussetzungen aus dieser Idee ein erfolgreiches Produkt entstehen kann. Nach ausführlichen Marktrecherchen und Gesprächen mit potenziellen Zulieferern für eine eigene Produktion entstand ein grobes Konzept. Das mündete dann letztendlich in einem ausgefeilten Businessplan, der die Qualität des Geschäftsmodells bestätigte.

F Von welchen Gründungsangeboten habt ihr profitiert?

A Das InnovationslaborOWL hat uns echt geholfen. Es wurden sehr interessante Workshops und Netzwerkveranstaltungen angeboten. Dort kommt man leicht mit anderen Gründer*innen und Netzwerkpartner*innen ins Gespräch. Unseren Entwicklungspartner Würth Elektronik haben wir zum Beispiel auf einer Pitch-Veranstaltung kennengelernt. Die Start-up-Coaches haben uns auch beim Startklar-Wettbewerb unterstützt, sowohl unser Businessplan als auch das Pitch-Deck haben davon profitiert. Über die Coaches erfuhren wir zudem vom Gründerstipendium.NRW. Mittlerweile erhält das Team diese Förderung.

F Welche Personen haben euch darüber hinaus unterstützt?

A Vor allem bestehende Netzwerkkontakte aus früheren, beruflichen Kontexten, aber auch Personen aus dem Bekanntenkreis haben uns prima unterstützt. Gute Sparringspartner zu haben, die Inhalte offen und ehrlich diskutieren, sind für uns bei so einem komplexen Entwicklungsprozess ganz wichtig.

F Wie lautet euer bisheriges Zwischenfazit zum Thema Gründung?

A Bislang haben wir alles gut hinbekommen. Sicher liegt das zum einen am soliden Vertrauensverhältnis, zum anderen an der übereinstimmenden Art unseres Humors. Besonders bei Rückschlägen ist neben guter Analyse und Strategieveränderung, das gemeinsame Miteinander wichtig, um anschließend motiviert weiterzumachen.

F Welche Motivation treibt euch an?

A Der Zuspruch von Freunden und Bekannten und das tolle Feedback von Interessierten sind unsere wichtigsten Motivatoren. Besonders spannend ist, dass der e-lifter® dieses enorme Potenzial birgt. Grundsätzlich sind wir immer offen für Ideen und Anregungen von außen. Es gibt so viele mögliche Adaptionen für weitere Zielgruppen, dass uns noch über viele Jahre hinaus nicht langweilig wird. Aus der Idee eine gewinnbringende Unternehmung zu entwickeln, sehen beide Gründer als perfekte Möglichkeit, sich zu verwirklichen. Mit Herzblut seine eigene Idee wachsen zu sehen und alle Prozesse aktiv mitzugestalten, macht die Selbstständigkeit so reizvoll.



„We make voice professional!“

Im Verlauf ihrer Forschungsarbeit stellte das Gründerteam 2015 fest, dass es bis dahin keine intelligente Lärmschutz-Lösung für den Industriebereich gab. Überzeugt von ihrer Vision erweiterten sie ihr Team und entwickelten eine Geschäftsidee. 2017 erhielten sie eine Förderung durch den „EXIST-Forschungstransfer“ und begannen mit der Entwicklung eines akustischen Assistenzsystems für den industriellen Bereich. Der erste Durchbruch war ein Headset-Prototyp. 2019 wandelte BitVox das eigene Geschäftsmodell noch einmal um und fokussierte seine Technologie auf den Bereich der Sprachassistenten.

F Wie habt ihr erste Kunden für eure Idee gewinnen können?

A Die ersten Testkunden für eine Zusammenarbeit fanden wir in bereits bestehenden Forschungsprojekten, durch diverse Berichterstattungen der Fachhochschule und bei Firmen aus der Region, die wir persönlich kontaktierten. Hierbei kam uns zugute, dass wir als Ausgründung der Fachhochschule zunächst keine Produkte verkaufen mussten, sondern diese erstmal testen konnten.

F Was war euch bei der Teamerweiterung wichtig?

A Bei der Erweiterung des Teams legten wir besonderen Wert auf die Persönlichkeit. Uns war es wichtig, dass der Umgang freundschaftlich und kollegial ist. Wir vergrößerten unser Team mit Timo (Ingenieurinformatik), der unsere beiden Bereiche (Mechatronik, Optimierung und Simulation) gut ergänzte. Joel ist studierter Wirtschaftsingenieur und wurde über den „Studienfonds OWL“ akquiriert. Weitere Mitarbeiter*innen wurden schließlich aufgrund von Empfehlungen durch Professoren, Mitarbeiter*innen der FH und das vorhandene Netzwerk angeworben. Die Teamerweiterung zahlte sich für uns aus, da wichtige Arbeiten und Zwischenschritte stets gemeinsam erarbeitet werden können.

F Was war für euch bisher besonders motivationsstiftend?

A Über gewonnene Preise, wie den „Innovationspreis“ oder die „Digitale Innovation“ hat sich das gesamte Team sehr gefreut. Aber auch die Verlängerung des Forschungsprojektes ging mit viel Motivation und Erleichterung bei uns allen einher.

F Welche Erkenntnisse habt ihr durch die Corona-Pandemie gesammelt?

A Schwierige Situationen werden bei uns grundsätzlich offen diskutiert und es wird gemeinsam überlegt, wie es weitergehen könnte. In den vergangenen Wochen stellten wir als Team fest, dass uns der natürliche Austausch sehr fehlte. Alle Absprachen über die elektronischen Medien abzuwickeln, war einfach nicht dasselbe. Aus diesem Grund versuchen wir uns unter Berücksichtigung aller Auflagen so oft wie möglich in unseren eigenen Räumlichkeiten zu treffen, um an den Projekten weiterzuarbeiten.

F Wie ist es in einem Start-up zu arbeiten?

A Für mich ist es besonders reizvoll, da jeder Tag anders ist und ich eigenverantwortlich agieren kann. Darüber hinaus gibt es viele Freiheiten und Möglichkeiten. Für mich war auch bereits während des Studiums klar, dass ich in der klassischen Forschung oder als Angestellter nicht glücklich geworden wäre. Im eigenen Unternehmen gibt es neben den Forschungsaufgaben auch direkten Kundenkontakt. Zudem kann man sich strategisch wie organisatorisch miteinbringen.

F Welche Unterstützung habt ihr erhalten?

A Auf unserem Weg haben wir viel Rückhalt und Unterstützung aus dem familiären Umfeld erhalten. Außerdem entstanden während der Gründung die ersten Netzwerke in der Region, durch die wir uns mit anderen Partnern ausgetauscht haben. Die Tipps von anderen Gründerteams waren ebenfalls hilfreich. Durch das Innovationslabor erhielten wir Unterstützung bei diversen betriebswirtschaftlichen und finanziellen Fragen sowie durch Coaching.

Neuen Gründer*innen würde ich mitgeben, dass es immer wichtig ist auf das Feedback aus dem Umfeld zu achten und nicht allzu starr an seiner Grundidee festzuhalten..

UNTERNEHMENSNAME
BitVox connected acoustics GmbH

RECHTSFORM
GmbH

GRÜNDUNGSJAHR
2019

BRANCHE
IT

GRÜNDER*INNEN
Dennis Kaupmann, Timo Kölling, Tobias Lehmann, Joel Sprenger

KONTAKTDATEN
**www.bitvox.de
info@bitvox.de
0521 26 02 57 50**

HOCHSCHULE
FH Bielefeld

LOGO



VAGOLA

Die neuartige
Kamarellschokolade



Lam Son Huynh und Louis Moshage haben mit der Vagola UG eine neuartige Karamellschokolade auf dem Markt gebracht. Die Gründer haben beide den Bachelor Lebensmitteltechnologie mit dem Schwerpunkt Back- und Süßwarentechnologie an der Technischen Hochschule Ostwestfalen-Lippe absolviert. Das technische Wissen half ihnen dabei, die Vagola Karamellschokolade zu entwickeln und zu optimieren. Zur Erweiterung der Kenntnisse absolviert Louis im Augenblick zusätzlich den Master of Life Science. Die gewonnenen Kenntnisse aus dem Studium möchte er direkt in die Praxis umsetzen.

UNTERNEHMENSNAME

Vagola

RECHTSFORM

UG (haftungsbeschränkt)

GRÜNDUNGSJAHR

2020

BRANCHE

Lebensmittel

GRÜNDER*INNEN

Lam Son Huynh,
Louis Moshage

KONTAKTDATEN

info@vagola.de

HOCHSCHULE

TH OWL

LOGO



F Was ist das Besondere an eurem Produkt?

A Vagola ist eine Schokolade mit einem intensiven Karamellgeschmack. Sie bietet eine außergewöhnliche Verknüpfung zwischen dem Karamell- und Schokoladengeschmack. Die Karamellschokoladen, die man kennt, sind geprägt von unterschiedlichen Phasen. Zum Beispiel: Schokolade, Karamell und wieder Schokolade. Unser Produkt unterscheidet sich hiervon, da es einphasig ist. Diese Synergie aus Karamell- und Schokoladenaromen macht Vagola einzigartig, da sie geschmacklich mit kaum einem Produkt auf dem Markt vergleichbar ist. Vagola stellt somit das optimale Produkt für Liebhaber*innen von Karamell und Schokoladen dar. Egal ob jung oder alt: Karamellliebhaber*innen gibt es überall dort, wo gern Süßes gegessen wird. Eine konkrete Zielgruppe sehen wir in den Kaffeetrinker*innen, die gerne zu ihrem Kaffee eine süße Kleinigkeit verzehren. Hierbei lässt sich das süße Karamellaroma perfekt mit dem bitteren Kaffeearoma kombinieren.

F Wie seid ihr auf die Geschäftsidee gekommen?

A Die Idee für die Vagola Karamellschokolade stammt aus einem Wahlpflichtfach während des Studiums. Darin sollte ein innovatives Produkt entwickelt und anschließend vor einer Jury präsentiert und bewertet werden. In der Jury saß – zu unserem Glück – auch Nikolas Rolf vom knOWledgeCUBE der TH OWL. Nikolas war von der Idee begeistert und lud uns im Anschluss zu einem Gespräch ein. Letztendlich haben wir uns nur aus diesem Grund überhaupt mit Thema der Gründung beschäftigt. Von dem positiven Feedback ermutigt, entwickelten wir das Produkt weiter und bewarben uns für das Gründerstipendium.NRW. Auch hier konnten wir die Jury von unserem Vorhaben überzeugen. Das Stipendium konnten wir für die Deckung des privaten Lebensunterhalts als auch für die Finanzierung des Projekts nutzen.

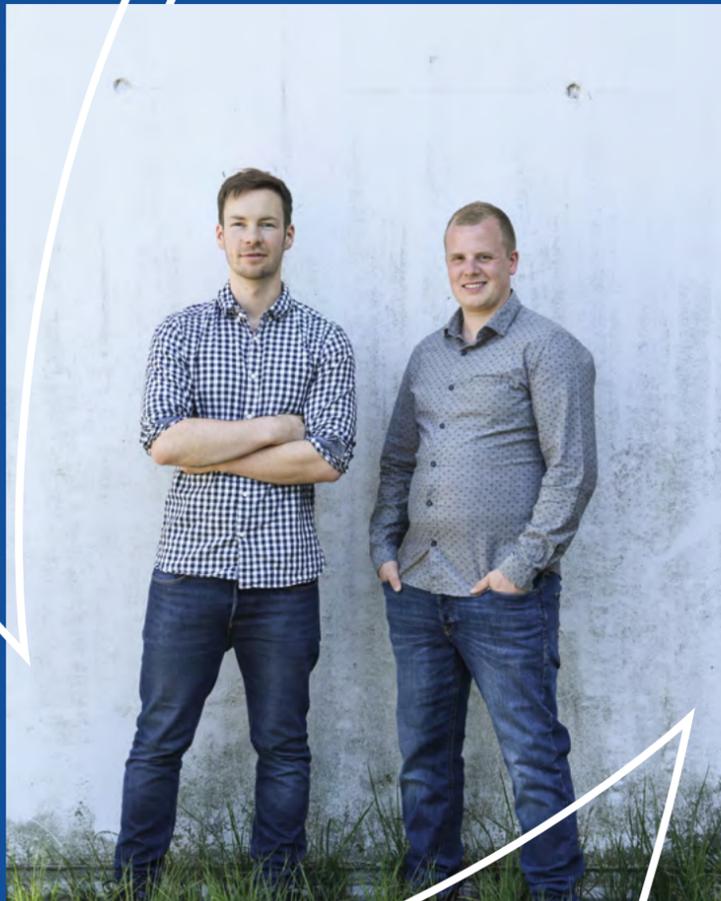
F Habt ihr bereits gegründet? Ist euer Produkt bereits am Markt?

A Wir haben unser Produkt marktreif optimiert und die Vagola UG anschließend Ende März 2020 gegründet. Außerdem bildeten wir uns in vielen Unternehmensaspekten durch das Angebot des Innovationslabor OWL weiter und fühlen uns nun bereit für den Markteintritt. Aufgrund der eingetretenen Corona-Pandemie konnten wir jedoch leider noch nichts produzieren, so dass wir mit einem Markteintritt im Herbst 2020 rechnen.

Zunächst möchten wir die Karamellschokolade in den regionalen Supermärkten, Bäckereien und Cafés anbieten. An diesen Standorten konnten wir bereits einige Kontakte knüpfen, sodass wir gespannt dem Herbst entgegenblicken.

BLICKLABOR

Digitales Assistenzsystem für die Kasse



„Jetzt zu gründen ist angewandte Praxis – das ist das Schönste überhaupt, wie man seine Zeit verbringen kann.“

Nikolaj und Alex lernten sich im Innovationslabor kennen und arbeiten bereits seit acht Monaten zusammen. Alex hat eine Ausbildung im Handel gemacht und dabei das Einsatzpotential von autonomen Systemen identifiziert. Das neuentwickelte blicklabor-System arbeitet wie folgt: Der Kunde nähert sich der Kasse und legt seine Artikel auf das Kassensband. Diese werden gescannt und zum IRM Code (Bar-Code) gematcht. Im Warenwirtschaftssystem prüft das Programm, welcher Artikel und Preis dem IRM zugeordnet sind. Findet keine weitere Erkennung von Waren statt, wird der Vorgang terminiert und der Gesamtpreis zum EC-Terminal gesendet. Anschließend kann der Kunde kontaktlos mit seiner EC-Karte bezahlen und der Warenbestand wird im Warenwirtschaftssystem entsprechend reduziert.

F Wie entstand die Geschäftsidee?

A Wir haben uns dies statistisch angesehen: Das unzufriedenste Erlebnis hat der Kunde beim Warteprozess an der Kasse. Zudem kommt noch die angespannte Corona-Situation hinzu. Jeder Artikel wird momentan noch angefasst. Durch unser System ist es möglich den Scan-Prozess des Artikels zu vereinfachen und durch eine KI zu automatisieren. Das System von blicklabor erzielt bereits eine Erkennung von 99,99%. Langfristig ist geplant, über die optische Erkennung direkt das Gewicht von Obst oder Gemüse angeben zu können.

F Wie würdet ihr eure Teamdynamik beschreiben?

A Wir gehen beide sehr objektiv an die Sache heran und haben ein Ziel: Damit erfolgreich zu sein. Es muss alles mit stimmigen Konzepten funktionieren. Durch externen Input haben sich zudem viele Themen schnell erledigt.

F Von wem werdet ihr bei eurem Vorhaben unterstützt?

A Unterstützung erhält das Team aus dem Familien- und Freundeskreis. „Mein Vater ist Elektrotechniker bei Miele“, erzählt Alex voller Stolz. „Wir haben Relais installiert, die mein Vater zertifizieren kann. Sollten wir auf einer Messe präsentieren, ist es immer ein Pluspunkt, wenn die Anlage von einem Elektrotechniker abgenommen wurde.“

F Was waren bisher wichtige Meilensteine?

A Ein Highlight erlebten wir im Februar 2020 als unser erster Prototyp Artikel erkennen konnte. Jetzt arbeitet wir daran durch Iterationsschleifen das System noch präziser den Vorstellungen der Kunden anzupassen. Dabei nutzt es den Lean Start-up-Ansatz: Build – Measure – Learn. Aber auch der Businessplan spielte eine wichtige Rolle. Wir hatten zu Beginn eine andere Preiskalkulation. In der Zwischenzeit hat sich das Produkt soweit verändert, dass wir anders kalkulieren mussten. Das aktive Aufschreiben von Zahlen und Vergleichen hat uns ungemein geholfen, eine Richtung zu finden. Im Maschinenbaustudium lernt man viel über Maschinenbau. Aber was Wirtschaft angeht, erhält man nur Grundkenntnisse.

Dabei stellt die eigene Selbstständigkeit die richtige Entscheidung dar. Nikolaj berichtet von seiner Arbeitserfahrung: „Für mich ist es wichtig, dass man etwas Eigenes machen kann. Ich habe bereits bei fünf Unternehmen gearbeitet und war ganz zufrieden damit. Aber man muss sich immer danach richten was andere von einem wollen.“ „Auch, wenn ich als Wirtschaftsingenieur später noch mehr verdienen könnte“, ergänzt Alex, „würde ich doch lieber selbstständig sein, da man seine eigenen Ideen umsetzen kann.“

F Welche Tipps habt ihr für neue Gründungsteams?

A Nicht so viel reden, einfach machen. Letztendlich muss man es bauen, testen und immer seine Kunden einbinden.

UNTERNEHMENSNAME

blicklabor

RECHTSFORM

vsI. UG (GmbH)

GRÜNDUNGSJAHR

vsI. 2020

BRANCHE

Handel/Automatisierung

GRÜNDER*INNEN

**Alexander Michels,
Nikolaj Peters**

KONTAKTDATEN

**Nikolaj Peters
nikolaj.peters@
fh-bielefeld.de**

**Alexander Michels
info@dialogplus.nrw**

HOCHSCHULE

FH Bielefeld

LOGO

BLICKLABOR



Alkoholische Cocktails ohne Kohlenhydrate

UNTERNEHMENSNAME
Schellenberg beverages

RECHTSFORM
UG (haftungsbeschränkt)

GRÜNDUNGSJAHR
2018

BRANCHE
Lebensmittel

GRÜNDER*INNEN
Thomas Schellenberg

KONTAKTDATEN
info@halqs.de
0171 345 64 66

HOCHSCHULE
TH OWL

LOGO



Thomas Schellenberg entwickelte während seines Masterstudiums zum Lebensmittel- bzw. Getränketechnologen die Idee, alkoholische Getränke für Sport- und ernährungsbewusste Menschen anzubieten. Zunächst erscheint die Kombination aus „Alkohol“ und „Gesundheit“ ein wenig paradox. Thomas hat es jedoch geschafft hieraus ein funktionierendes Geschäftsmodell aufzubauen.

F Welche Gründe waren für die Umsetzung deines Projekts ausschlaggebend?

A Angefangen hat es in meiner Jugend. Übergewicht und fehlendes Selbstbewusstsein nagten an meiner Zufriedenheit. Durch hohe Selbstdisziplin stellte ich meine Ernährung um und erreichte einen aktiveren Lebensstil. Mein Bewusstsein veränderte sich und ich steigerte meine Leidenschaft zum „healthy living“. Dabei wollte ich auch nicht darauf verzichten am Wochenende auch mal „die Sau rauszulassen“. Der Verzicht auf Alkohol war für mich – selbst während der strengsten Diätzeit – nicht vollkommen Tabu.

Ernährung, Gesundheit und Nachhaltigkeit liegen ganz klar im Trend. Damit einhergehend gibt es immer mehr Lebensmittel, die darauf ausgelegt sind den Körper zu optimieren. Alkoholische Getränke bleiben von diesen Modifikationen bislang unberührt. Gleichzeitig bleibt der Verzehr von Alkohol auch bei Sportler*innen und gesundheitsbewussten Menschen weitestgehend unverändert. Ungefähr 50 Prozent der Deutschen möchten gerne gesünder leben und ihr Körpergewicht reduzieren. Dies soll jedoch ohne Disziplin, Anstrengungen oder irgendeinen Verzicht erfolgen.

F Gesunde Ernährung, Durchhaltevermögen und Business gehören für dich zusammen?

A Wenn jemand zum Beispiel Gewicht verlieren möchte, dann unterwirft sich diese Person zunächst sehr strengen Regeln. Ein kompletter Verzicht auf Schokolade, Alkohol und ähnliche Genussmittel wird geplant. Die Erfahrung zeigt jedoch, dass ein ständiger Verzicht automatisch dafür sorgt, dass das Vorhaben vorzeitig beendet wird. Es gibt Menschen, die ziehen etwas bis zum Ziel durch. Ich selbst war früher auch so. Heute sehen meine Prioritäten anders aus. Es ist mein Sohn, der an erster Stelle steht und nicht mehr der Sport.

Mein Tipp: Wähle geeignete Kompromisse, mit denen du deine Ziele erreichen kannst. Du musst nicht auf alles verzichten, aber langfristig motiviert bleiben. Durchhaltevermögen ist entscheidend. Nur wer beharrlich ist, wird am Ende mit seinem Ergebnis zufrieden sein: Bei der Ernährung, im Privatleben oder im Business.

F Wie sehen deine Geschäftspläne für die Zukunft aus?

A Meine Vision ist es, die alkoholische Getränke-Marke zu werden, für die sich Sport- und ernährungsinteressierte Menschen entscheiden. Das Getränk für jeden, der sich einen Schwipps wünscht, gleichzeitig aber versucht überflüssige Kalorien zu vermeiden.

F Was macht deine Produkte einzigartig?

A Seit Januar 2019 verkaufe ich den Lowjito (Lowcarb Mojito) und seit Juni 2020 den Lowberry (Beerenmix). Beide Sorten haben 10 Prozent Alkohol, sind frei von Zucker und Kohlenhydraten, frei von Farb- oder Konservierungsstoffen, vegan und glutenfrei. Pro Flasche fallen 118 kcal an. Dies entspricht etwa der Hälfte an Gesamtkalorien eines herkömmlichen Spirituosenmixgetränks. Unsere Produkte werden mit kalorienfreien Zuckeraustauschstoffen, wie beispielsweise Stevia gesüßt und in nachhaltigen 200 ml Mehrwegglasflaschen abgefüllt. Abgesehen von den Cocktails sind für die Zukunft auch weitere Getränke in anderen Bereichen der Alkoholika geplant.

F Welchen Tipp hast du für Gründer*innen und Gründer?

A Einfach machen. Etwas Naivität gehört dazu. Wenn man sich im Vorfeld zu viel informiert, ist die Abschreckung zur Gründung eventuell zu groß. Wenn du selbst keine Gründerpersönlichkeit bist, suche dir einen Partner. Rampensau und stiller Analyst bilden eine effektive Synergie. Das Studium ist die beste Zeit zu gründen!

„Auch wenn man zunächst alleine ist, sollte man sich nicht davon abhalten lassen, eine (Geschäfts-) Idee zu verfolgen, vor allem, wenn man noch studiert!“

Der Gründer Florian Unruhe hat als Elektrotechniker bereits während des Studiums an der Universität Paderborn erkannt, dass es bei Küchengeräten noch viel Spielraum bezüglich Energieeffizienz gibt. Daher entwickelt, produziert und verkauft Florian energieeffiziente Küchengeräte. Sein Ziel ist es, mit seinem Unternehmen einen Beitrag zu Umwelt- und Klimaschutz zu leisten.

UNTERNEHMENSNAME
Relity

RECHTSFORM
Einzelunternehmen

GRÜNDUNGSJAHR
2020

BRANCHE
**Haushalts-/
Küchengeräte**

GRÜNDER*INNEN
Florian Unruhe

KONTAKTDATEN
**relityproducts@
gmail.com**

HOCHSCHULE
Uni Paderborn

LOGO



F Wie fühlt es sich an alleine ein Unternehmen zu gründen?

A Ich sehe darin tatsächlich einige Vorteile – ich kann Entscheidungen viel schneller treffen und arbeite sehr effizient. Aber langfristig und bei zunehmendem Wachstum sollen natürlich weitere Teammitglieder hinzukommen. Natürlich birgt eine Einzelgründung auch Herausforderungen. Ich bin Ideengeber und sowohl für die Umsetzung als auch die Vermarktung verantwortlich. Während meines Studiums hatte ich nicht die Möglichkeit, Entrepreneurship-Kurse zu belegen, konnte aber durch die Teilnahme am InnovationslaborOWL verschiedene Workshops nutzen und mir dadurch vieles aneignen.

F Was motiviert dich und wie gehst du mit Herausforderungen um?

A Ich betrachte die Unternehmensgründung als einen andauernden Lernprozess. Es motiviert mich, dass ich mich in neue Fragestellungen einarbeiten kann, zu denen ich während meines Studiums noch keinen Bezug hatte, wie beispielsweise Buchführung und rechtliche Fragestellungen. Dadurch erhalte ich neue Perspektiven, lerne Prozesse zu verstehen und kann sie dann in mein Gründungsprojekt integrieren. Herausforderungen im Gründungsprozess sind für mich nicht demotivierend. Ganz im Gegenteil: Manche Ereignisse spornen mich an, mein Geschäftsmodell immer weiter zu entwickeln.

F Welche Unterstützung hast du erhalten? Was sind die nächsten Schritte?

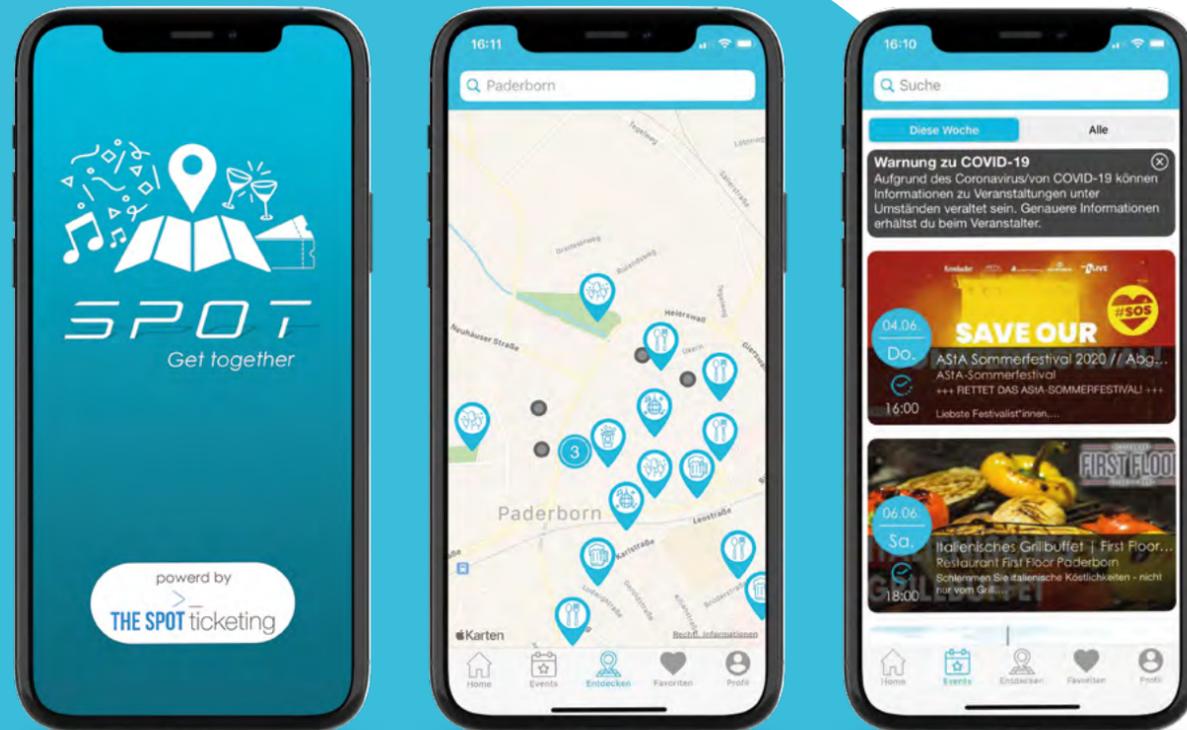
A Das Gründungscoaching und die Angebote des InnovationslaborsOWL haben mir wesentlich weitergeholfen. Seit Mai 2020 bin ich nun auch Stipendiat des Gründerstipendiums.NRW. Neben dem finanziellen Aspekt stellt dies natürlich eine tolle Auszeichnung dar und bringt mich hinsichtlich meiner geplanten Gründung im Juli 2020 einen großen Schritt weiter.

F Was würdest du anderen Einzelgründer*innen mit auf den Weg geben?

A Auch wenn man zunächst alleine ist, sollte man sich nicht davon abhalten lassen, eine Geschäftsidee zu verfolgen. Vor allem wenn man noch studiert! Ein gewisses Maß an Selbstvertrauen, die Bereitschaft, Neues zu lernen und vor allem Spaß am Lernen sind gute Grundlagen, um seine Idee einfach auszuprobieren. Ich möchte Gründungsinteressierte ermutigen, den Schritt auch als Einzelgründer*in zu gehen, denn es ist eine lohnenswerte Erfahrung, die ich nicht mehr missen möchte.

THE SPOT TICKETING

Lokale Veranstaltungsplattform



Alle Veranstaltungen in ihrer Stadt und Umgebung auf einer zentralen Plattform – davon träumt und daran arbeitet das Team von The Spot Ticketing.

F Wie ist die Geschäftsidee entstanden?

A Die Idee für die The Spot Ticketing UG hatten die langjährigen Freunde Benedikt Grewe und Christoph Liu schon 2017. Zusammen mit Chinmay Pingale, Anindya Bhowmik und Malik Ahmed arbeiten sie seit 2018 an ihrem Geschäftskonzept und haben ihr Unternehmen 2019 gegründet. Gemeinsam haben sie eine digitale Veranstaltungsplattform entwickelt, über die lokale Veranstaltungen gefunden und digitales Ticketing auch für kleine Veranstalter ermöglicht werden soll. Kern ihrer Idee ist dabei die benutzerfreundliche Smartphone-App, welche seit Mitte 2020 für Android und iOS verfügbar ist. Die Zielgruppen sind Veranstalter und Besucher*innen von regionalen Veranstaltungen.

F Welche Unterstützungsmöglichkeiten hat das Team wahrgenommen?

A Durch ihre Teilnahme am Innovationslabor-OWL in der ersten Kohorte (2018) hat das Team besonders durch das angebotene Coaching und dem damit verbundenen Feedback profitiert. Dadurch konnte die Idee weiter geschärft werden. Im April 2019 wurde das Gründerstipendium.NRW erfolgreich eingeworben. Auch die Teilnahme an Netzwerkveranstaltungen und der Austausch mit anderen Start-ups empfinden sie als sehr hilfreich und zielführend.

F Wie werden die Aufgaben im Team verteilt?

A Das Team von The Spot Ticketing ist interdisziplinär aufgestellt: Benedikt studiert Wirtschaftsingenieurwesen an der Universität Paderborn und verantwortet die operative Geschäftsführung. Christoph ist Jura-Student an der FU Berlin befasst sich in der Geschäftsführung mit Finanz- und Rechtsangelegenheiten. Chinmay, Anindya und Malik studieren Computer Science an der Universität Paderborn und übernehmen die Entwicklung der App. Für das Team war die Gründung neben dem Studium eine gute Entscheidung, wenngleich dies natürlich auch einige Herausforderungen mit sich bringt, da sowohl Studium, Unternehmensgründung und Privatleben unter einen Hut gebracht werden müssen.

Dennoch überwiegt der Spaß: In gemeinsamen Kreativphasen und Brainstorming werden neue Ideen generiert und Features der App entwickelt, Problemstellungen gelöst und das Geschäftsmodell weiterentwickelt. Natürlich lief nicht immer alles glatt, aber davon ließ sich das Team nicht entmutigen. Das Erreichen von Meilensteinen, wie die Entwicklung des ersten Prototyps, die Pilotphase und der Austausch mit Kunden und schließlich die Veröffentlichung der App motivieren das Team. Kompetenzen, die für sie hierbei einen wichtigen Stellenwert einnehmen und sie voranbringen sind Ausdauer und Teamfähigkeit, Selbstmotivation und Selbstdisziplin.

F Was empfiehlt das Team Gründerinnen und Gründern?

A Zukünftigen Gründer*innen raten Benedikt und Christoph immer am Ball zu bleiben und Neues auszuprobieren. In der Pilotphase der App konnte das Team beispielsweise vieles ausprobieren und hat dabei gelernt, wie wichtig die Priorisierung von anfallenden Aufgaben ist und wie man bei der Entwicklung eines neuen Features Entwicklungsressourcen gut einsetzt.

UNTERNEHMENSNAME
The Spot Ticketing

RECHTSFORM
UG (haftungsbeschränkt)

GRÜNDUNGSJAHR
2019

BRANCHE
Softwareentwicklung / Veranstaltungsbranche

GRÜNDER*INNEN
Benedikt Grewe, Christoph Liu, Chinmay Pingale, Anindya Bhowmik, Malik Ahmed

KONTAKTDATEN
**b.grewe@the-spot.online
0151 61 51 66 41**

HOCHSCHULE
Uni Paderborn

LOGO





„Etwas vom Ansatz her Neues mitzugestalten, zudem in der Qualität, in der wir es machen, passiert einem nicht häufig.“

Das Team notium hat eine innovative Softwarelösung für soziale Einrichtungen und Freiberufler*innen entwickelt. Die Fachkräfte werden persönlich entlastet. Bürokratische Aufgaben werden automatisiert, um wieder mehr Zeit für das Wesentliche zu schaffen – die Arbeit mit den Menschen. Diese Intention drückt bereits der Firmenname (vom lat. nostrorum = unsere, und otium = Muße) des Startups aus.

UNTERNEHMENSNAME
notium

RECHTSFORM
GbR

GRÜNDUNGSJAHR
GmbH (vsI. 2020)

BRANCHE
Soziales und Gesundheit

GRÜNDER*INNEN
**Nicolás Plano,
André Holthusen,
Philipp Poppe**

KONTAKTDATEN
**www.notium.de
info@notium.de
0521 543 675 54**

HOCHSCHULE
Uni Bielefeld

LOGO



F Wie entstand die Geschäftsidee?

A Nicolás: „Ich arbeitete nach meinem Abschluss in Psychologie selbstständig für Familiengerichte sowie in der Jugend- und Eingliederungshilfe. Hier bemerkte ich, dass mich die erforderliche Bürokratie von meiner eigentlichen Arbeit abhielt. Es fängt an mit der differenzierten Dokumentation für die Kostenträger und endet bei Belegen und Abrechnungen. Diese Tätigkeiten haben einfach überhandgenommen, sodass ich den Eindruck hatte, mehr um die Menschen herum zu arbeiten, als mit ihnen. Das war nicht, was ich machen wollte und warum ich mich für diesen Beruf entschieden hatte.“

Aus dieser Not heraus und weil es sonst keine zufriedenstellende Lösung gab, begann ich eine kleine eigene Software zu programmieren. Nach den ersten Erfolgen stellte ich fest, dass ich mich entlastet fühlte. Ich hatte mehr Zeit für Klient*innen und ganz nebenher sogar höhere Umsätze. Nachdem ich Kolleg*innen davon erzählt hatte, stieß meine Lösung auf großes Interesse. Jetzt war ich wiederum so beschäftigt mit der Software, dass weniger Zeit für meine eigentlichen Aufgaben blieb. Durch das gute Feedback entstand die Idee einen Schritt weiterzugehen.“

F Wie habt ihr als Team zusammengefunden? Worin besteht eure Motivation?

A Nicolás: „Auf der Suche nach Unterstützungsformaten stieß ich auf den Gründungsservice der Universität Bielefeld. Bisher hatte ich gar nicht vor ein Unternehmen zu gründen, dazu haben mich erst die Mitarbeiter*innen gebracht und kurze Zeit später stieß so auch André dazu, der das Projekt seitdem mit seinen betriebswirtschaftlichen Kenntnissen ergänzt.“ Er kündigte für notium seine Festanstellung und stürzte sich ins kalte Wasser. Seine Entscheidung stand fest, als ihm klar wurde, dass er seine Fähigkeiten von nun an in den Dienst sozialer Einrichtungen stellen kann. Kurze Zeit später erweiterte auch Philipp als IT-Verantwortlicher das Team. Für ihn war neben dem sozialen Aspekt insbesondere der technologisch neue Ansatz ausschlaggebend, sich dem Projekt voll zuzuwenden: „Meine Motivation ist ganz klar auch die Herausforderung. Etwas vom Ansatz her Neues mitzugestalten, zudem in der Qualität, in der wir es machen, passiert einem nicht häufig.“

F Welche Rolle spielt die Unternehmensplanung? Welche Unterstützung habt ihr erhalten?

A André: „Hilfreich war es für uns, im Rahmen der Bewerbung um das EXIST-Gründerstipendium, einen Businessplan zu erstellen. Hier haben wir das erste Mal alles, was in unseren Köpfen war, systematisch verschriftlicht und uns einen Fahrplan erstellt. Es war zu der Zeit genau richtig, einen roten Faden zu ziehen. Ausschlaggebend war auch die Teilnahme am Programm des InnovationslaborsOWL. Das war unser Eintritt ins Gründernetzwerk. Im Coaching und bei Veranstaltungen haben wir Unterstützung und immer wieder kostbare Impulse erhalten. Dafür sind wir unheimlich dankbar. Ohne diesen Rückhalt gäbe es notium heute nicht. Inzwischen konnten wir nach dem EXIST-Gründerstipendium nun auch das Gründerstipendium.NRW einwerben. Wir planen aktuell weiter zu wachsen und freuen uns, dass uns neue Teammitglieder unterstützen werden. Wir sind seit April 2020 am Markt und echt gespannt auf die weiteren Entwicklungen.“

ZESTUP BEVERAGES



Das Erfrischungsgetränk aus Orangenschalen

Im Spätsommer 2017 haben sich die vier Gründer - Michael, Julian, Rene und Lukas – in der „Lebensmittelwerkstatt“ des Studiengangs Lebensmittel- und Biotechnologie der Technischen Hochschule OWL kennengelernt. Wenige Monate später entstand das Erfrischungsgetränk Zestup, das seinen kompletten Fruchtgehalt aus der Zitruschale gewinnt. 2019 wurde offiziell die Zestup Beverages UG gegründet.

UNTERNEHMENSNAME
Zestup Beverages

RECHTSFORM
UG (haftungsbeschränkt)

GRÜNDUNGSJAHR
2019

BRANCHE
Lebensmittel

GRÜNDER*INNEN
Michael Rademachers,
Julian Hantke,
René Martens,
Lukas Penner

KONTAKTDATEN
info@zestup.de
0176 97 91 18 26

HOCHSCHULE
TH OWL

LOGO



F Was ist das Besondere an eurem Erfrischungsgetränk?

A ZestUp ist ein nachhaltiges Getränk, das durch die Verwendung von Fruchtschalen im ressourceneffizienten Upcycling einen außergewöhnlich bitter-fruchtigen Geschmack erzeugt und gleichzeitig noch Rohstoffe schont.

Die Schalen stammen dabei aus Saftpressen, die immer häufiger in Supermärkten und Bars zu finden sind. Die ausgepressten Früchte werden von unserem Zulieferer gesammelt, in eine Sammelstelle gebracht und dort gereinigt. Bei uns gilt Omas Sprichwort: „Das Gute steckt in der Schale“. Deshalb verwenden wir keine zusätzlichen Geschmacksverstärker oder Farbstoffe, sind vegan und glutenfrei. Die kleine 0,2L- Flasche ist besonders für Bars und Restaurants geeignet. Durch die angepasste Größe sind Longdrinks und Cocktails schnell und einfach gemixt und überzeugen in Kombination mit alkoholischen Spirituosen in einem bitter-fruchtigen Geschmackserlebnis. Durch den markant bitter-fruchtigen Geschmack ordnen wir uns als nachhaltiger „Filler“ ein, der jedoch auch pur auf Eis erfrischt. ZestUp verleiht vielen Drinks, wie beispielsweise Campari, Gin oder Rum, eine völlig neue Note aus Zitruschalenaromen.

F Wolltet ihr euch mit eurem Produkt direkt selbstständig machen?

A Die ersten Forschungen im Oktober 2017 verliefen komplett ohne Hintergedanken einer Gründung. Unser Gruppenleiter der Lebensmittelwerkstatt meldete uns für den „Trophelia Germany“ Wettbewerb an, bei dem innovative Neuentwicklungen vorgestellt werden. Vor Antritt des Wettbewerbs sagten wir uns: „Wenn wir mindestens den dritten Platz machen, machen wir weiter.“ Genau diesen dritten Platz haben wir dann im Frühjahr 2018 auch gemacht. Der Gedanke sich mit der Idee weiter zu beschäftigen, wurde also immer prägnanter. Im Herbst 2019 gründeten wir das Unternehmen und im Januar 2020 wurde die erste industrielle Abfüllung erfolgreich durchgeführt.

Gefördert wurden wir in dieser Zeit durch das Gründerstipendium.NRW, wodurch wir den Schritt vom studentischen Projekt zum Unternehmen geschafft haben. Durch das Stipendium konnten wir unsere Stammeinlage für die UG bezahlen sowie ein kleines Polster für die ersten Schritte sicherstellen.

F Gab es Situationen, in denen ihr alles hinwerfen wolltet?

A Der Alltag als Unternehmer ist von Höhen und Tiefen geprägt. Gerade bei einer Produktneuentwicklung entstehen manchmal Probleme, die unüberwindbar erscheinen. Ich kann mit gutem Gewissen sagen: Ja, ich wollte schon öfters hinschmeißen, bin aber genauso froh, dass ich es nie gemacht habe. Langfristige Arbeit und Beharrlichkeit zahlen sich aus. An meinem Unternehmergeist schätze ich insbesondere die Herausforderung, die Kombination aus Technik und Wissenschaft als auch die große Abwechslung.

SPENDENSCHWEIN



Das gemeinnützige Schneidebrettchen

UNTERNEHMENSNAME
Spendenschwein

RECHTSFORM
**Einzelunternehmer
(Verein geplant)**

GRÜNDUNGSJAHR
2018

BRANCHE
Handwerk

GRÜNDER*INNEN
Jannis Stadtmann

KONTAKTDATEN
**0176 43 31 04 82
kontakt@
spendenschwein.info**

HOCHSCHULE
TH OWL

LOGO

spendenschwein

Jannis Stadtmann startete 2018 das Projekt „Spendenschwein“, das sich mittlerweile, auch durch das InnovationslaborOWL, zu einem spannenden Unternehmenskonzept entwickelt hat.

F Wie wurdest du selbstständig?

A Nach der Ausbildung zum Tischler habe ich ein Bachelor-Studium der Holztechnik abgeschlossen. Aktuell studiere ich Wirtschaftsingenieurwesen im Master und setze meine Geschäftsidee um. Würde mich jemand fragen, wohin die Reise gehen wird, dann ziemlich sicher in Richtung Entrepreneur-Dasein. Ich kann mir zumindest nicht mehr vorstellen in Vollzeit angestellt zu arbeiten.

F Was verbirgt sich hinter dem „Spendenschwein“?

A Die Idee zum Spendenschwein entstand als Freunde von mir an einem Projekt teilnahmen, um ein Schulgebäude in Thailand zu errichten. Zu diesem Zeitpunkt konnte ich sie weder durch meine Anwesenheit, noch durch finanzielle Mittel unterstützen. Ich erhielt daraufhin Holz von einem Freund, woraus ich Frühstücksbrettchen hergestellt und verkauft habe. Dadurch konnte ich meinen Freunden 200 Euro spenden und weiteres Holz für neue Spendenschweine kaufen.

Die Umsetzung der Geschäftsidee zum Spendenschwein ist noch nicht abgeschlossen. Der Start gestaltete sich relativ einfach: Internetseite erstellen, einige Schneidebretter aus Holz anfertigen, diese verkaufen und die Gewinne spenden. Im Geschäftsverlauf habe ich gemerkt, dass die ursprüngliche Idee gar nicht das Ziel der Reise ist. Aus dieser Erkenntnis hat sich eine spannende Weiterentwicklung des Gesamtkonzepts ergeben. Grundsätzlich geht es darum, nicht nur Projektarbeit durch Spenden zu fördern, sondern gesellschaftliches Engagement überhaupt erst zu ermöglichen. In dem Zusammenhang existiert eine Vielzahl neuer Ideen, die ich umsetzen möchte.

F Gab es eine besondere Erkenntnis für dich?

A In den letzten zwei Jahren habe ich vor allem zwei Dinge gelernt: Alles hat seine Zeit und alles hat seinen Preis. Daher ist für einige meiner Ideen die richtige Zeit noch nicht gekommen.

F Hattest du ein Vorbild oder jemanden, der dich motiviert?

A Vor Jahren habe ich die Biografie von Arnold Schwarzenegger gelesen. Darin wird die Geschichte einer Person beschrieben, die als kleiner Junge mit einfachem Schulabschluss in einem kleinen Dorf bei Graz beginnt und sehr unterschiedliche Lebensstationen durchläuft. Dabei gab es immer die Motivatoren „Geht nicht, gibt’s nicht“ und „Wo ein Wille ist, ist ein Weg“. Nur mit fundiertem Wissen, eiserner Disziplin und viel Geduld lassen sich wirklich nachhaltige und beständige Resultate hervorbringen.

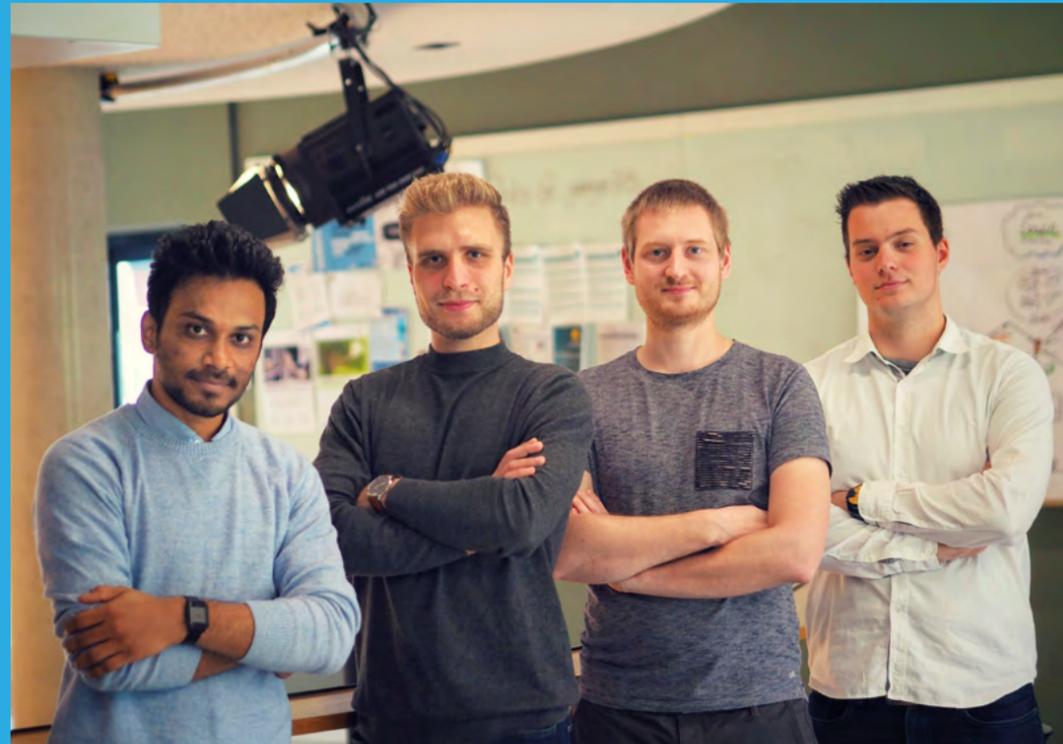
Darüber hinaus sind es die Menschen in meinem unmittelbaren Umfeld, von denen ich lerne. Durch die Ausbildung im Handwerk habe ich viele Freunde, die einfach „Macher“ sind. Bei einer Idee wird nicht lange gezögert, sondern diese einfach umgesetzt. Auf der anderen Seite sind viele meiner Freunde auch Akademiker*innen und richtige Freigeister. Hier wird erstmal alles ordentlich durchdacht und eine angemessene Vorgehensweise erörtert. Ich bin wirklich sehr froh, mich zwischen diesen beiden „Lebenswelten“ bewegen zu können, da es ein vielseitiges Bewusstsein prägt und Möglichkeiten schafft. Zudem hat mich auch das Buch „Kopf schlägt Kapital“ von Günter Faltin sehr inspiriert.

F Hast du einen Tipp für Gründungsinteressierte?

A Mach dir bewusst, wohin die persönliche Reise gehen soll. Dabei hilft es vor allem viele unterschiedliche Dinge auszuprobieren und Erfahrungen zu sammeln. Anschließend sollte man in der persönlichen Vorstellung zunächst ein konkretes Bild davon zeichnen und ohne Kompromisse die Reise beginnen. Sich eines guten Wertesystems bewusst zu werden, ist dabei ebenfalls hilfreich. In Bezug auf die unternehmerische Sicht lohnt es sich dabei die 10 Gebote von Johann Baptist Winkhofer zu beachten. Weiterhin sollte man viele Vorträge vor einem möglichst großen Publikum halten – das hilft auch enorm.

DEVITY

Device Security at Scale



„Im Gründungsprozess spielen Ehrgeiz, Fleiß, Selbstmotivation und Offenheit eine wichtige Rolle.“

DEVITY unterstützt mittelständische Hersteller von IoT-Geräten, die geeignete Lösungen für eine einfache, schnelle und sichere Integration ihrer Geräte in das Internet der Dinge entlang des gesamten Produktlebenszyklus benötigen.

UNTERNEHMENSNAME
DEVITY

BRANCHE
IT-Sicherheit

GRÜNDER*INNEN
Sven Uthe,
Christoph Milder

KONTAKTDATEN
info@devity.eu
0159 01 04 90 52

HOCHSCHULE
Uni Paderborn

LOGO



F Wie ist die Geschäftsidee entstanden? Wie habt ihr als Team zusammengefunden?

A Ich habe mich bereits während meiner Schulzeit für das Thema IT-Sicherheit begeistert. Während meines Informatik-Studiums an der Universität Paderborn habe ich in mehreren Unternehmen als Softwareentwickler gearbeitet und in einer eigens gegründeten GbR erfolgreich Web-Applikationen verkauft. Nach der technologischen Konzeption der Idee, fand ich in Christoph einen Mitgründer mit betriebswirtschaftlichen Kompetenzen. Wir ergänzen uns mit unseren Fähigkeiten optimal, was für den Gründungsprozess unerlässlich ist. Christoph besitzt vielfältige praktische Erfahrung in den Bereichen Strategie, Innovation und Digitalisierung. Während seines MBA-Studiums in den USA eignete er sich Fähigkeiten für die Führung und Gründung eines Unternehmens an. Im Verlauf des Studiums war uns bereits klar, dass wir später ein eigenes Unternehmen gründen werden. Wir gehören zu den Menschen, die eigenverantwortlich, kreativ und intrinsisch motiviert arbeiten wollen.

F Was sind die Besonderheiten eures Produkts?

A DEVITY ermöglicht es vor allem mittelständischen Unternehmen ihre produzierten IoT-Geräte mit Hilfe von kryptographischen Methoden zu schützen. Dafür stellen wir ein Software Development Kit zur Verfügung. Wir entwickeln zudem eine Lösung zur Verwaltung der Eigentumsrechte und Identitäten von IoT-Geräten. Diese Lösung ermöglicht es, Geräte einfach, schnell und sicher bereitzustellen und mit einer beliebigen IoT-Cloud zu verbinden. Eine Besonderheit ist, dass die Geräte vom Nutzer bereits während des Auslieferungsprozesses konfiguriert werden können. Damit kann der Gerätehersteller den Kunden nicht nur ein hochsicheres Gerät, sondern auch einen effizienteren Einrichtungsprozess anbieten.

F Was waren eure bisherigen Erfolge und Herausforderungen?

A Die letzten Erfolge liegen noch gar nicht so lange zurück. Im Januar 2020 haben wir vor der Jury des Gründerstipendium.NRW gepitcht und werden seitdem gefördert. Weiterhin haben wir es unter die Top 11 des Startklar Businessplan Wettbewerbs Ostwestfalen-Lippe geschafft und konnten unsere Technologie auf der BitSTRICT vorstellen. Eine besondere Herausforderung war und ist die Teamerweiterung und Personalakquise, denn Mitstreiter mit IT-Hintergrund werden überall händingend gesucht. Dennoch haben wir inzwischen zwei neue Teammitglieder gefunden, die von unserer Idee und Vision begeistert sind und gemeinsam mit uns weiterentwickeln werden.

F Welche Kompetenzen sollten Gründer*innen aus eurer Sicht mitbringen?

A Eine wichtige Rolle spielen Ehrgeiz, Fleiß, Selbstmotivation und Offenheit. Schon von Beginn an haben wir daraufgesetzt, uns Feedback von Kunden einzuholen, um so unsere Technologie und das Geschäftsmodell iterativ weiterzuentwickeln. Zukünftigen Gründer*innen raten wir ihre Idee schon früh gemeinsam mit Kund*innen zu validieren und am Markt zu testen. Dadurch kann man von Beginn an aus Fehlern lernen und sich weiterentwickeln. Darüber hinaus ist es wichtig, sich zu vernetzen und die Angebote der Region zu nutzen. So haben wir von den vielseitigen Möglichkeiten im Rahmen des InnovationslaborsOWL und der garage33 profitiert.

AXOVISION



„Das Schöne ist, immer wieder zu sehen, wie es vorangeht. Du baust etwas aus dem Nichts auf und merkst dann, wie du Schritt für Schritt deiner Vision näherkommst.“

AXOVISION haben ein Ensemble kooperativer künstlicher Intelligenzen entwickelt, die den Aktienmarkt analysieren. Auf Basis von Fakten werden Anlageentscheidungen getroffen und ein optimiertes Aktienportfolio erstellt. Durch ein Machine-Learning-Modell können dadurch sehr große Datenmengen schneller und gezielter verarbeitet werden, als ein menschlicher Fondsmanager dies je könnte.

UNTERNEHMENSNAME
AXOVISION

RECHTSFORM
GmbH

GRÜNDUNGSJAHR
2020

BRANCHE
IT, Finanzdienstleistung

GRÜNDER*INNEN
**Thomas Kutschera,
Christoph Peter,
Jan Wessling**

KONTAKTDATEN
**www.axovision.de
info@axovision.de**

HOCHSCHULE
Uni Bielefeld

LOGO



F Wie seid ihr auf die Idee für euer Projekt gekommen?

A Alles begann auf Christophs Balkon. Hier hat er seinem Schulfreund Jan die Idee vorgestellt, denn für die Umsetzung brauchten er seine technischen Kompetenzen. Noch am gleichen Nachmittag entwickelten sie zu zweit ein erstes Geschäftsmodell und riefen Christophs Kommilitonen Thomas an, der spontan sagte: „Wenn ihr das wirklich großmachen wollt, dann bin ich dabei.“

F Wie lange arbeitet ihr bereits an AXOVISION?

A Seit fünf Jahren stecken wir drei – sowohl seit dem Studium als auch mittlerweile in Vollzeit – sämtliche freie Zeit in AXOVISION. Wir haben viel experimentiert, ausgewertet und dabei stets neue Erkenntnisse gewonnen. Wir erreichten einen Punkt, wo wir dachten: Es könnte sich lohnen, die Idee wirklich in die Praxis umzusetzen. Geholfen hat uns besonders, dass sich unsere Kompetenzen ergänzen und sich Synergieeffekte ergeben. Auch die fachliche Unterstützung durch das InnovationslaborOWL an der Universität Bielefeld hat uns wesentlich weitergebracht und durch das Gründungsnetzwerk haben wir viele wertvolle Impulse erhalten.

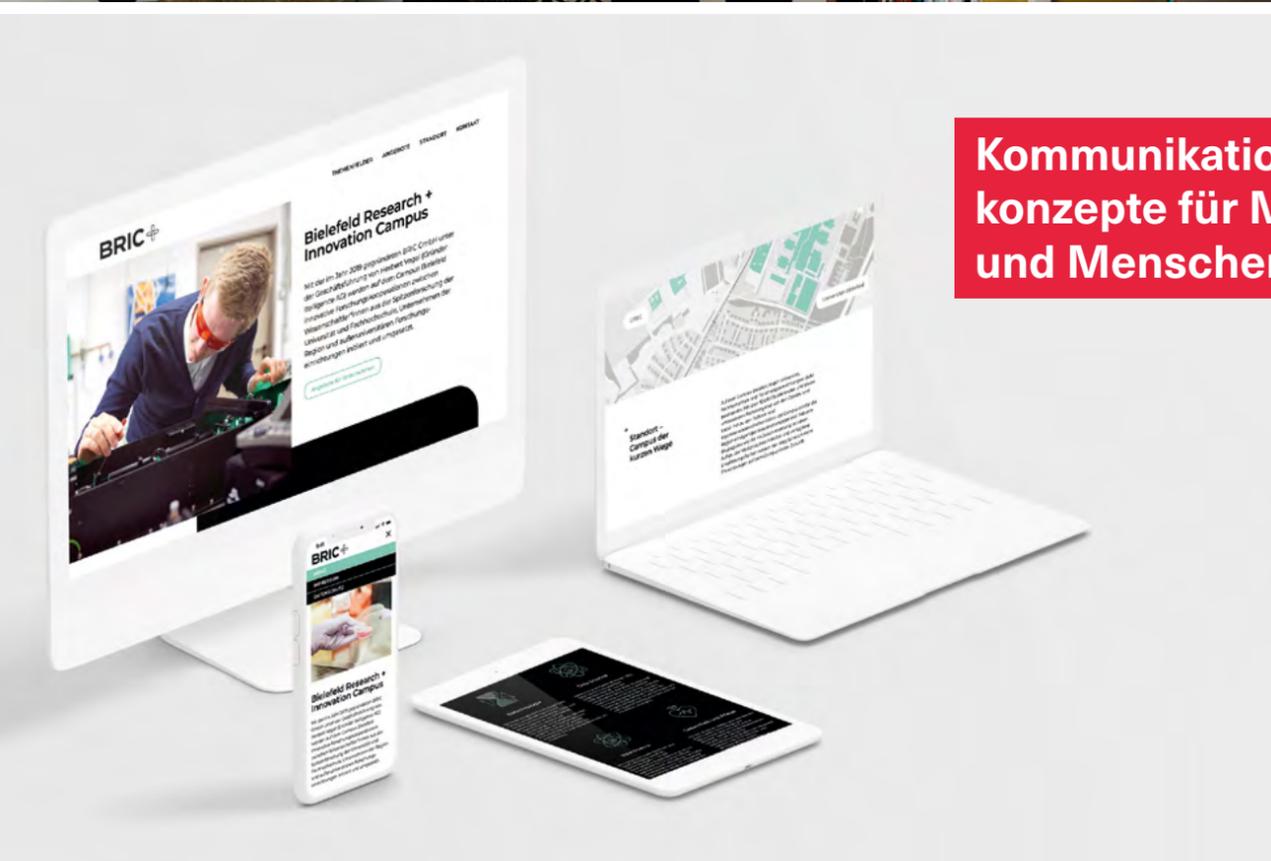
F Woher kommt bei euch die Motivation zu gründen?

A Zum einen gab es in unserem Umfeld, insbesondere bei Jan, mehrere Gründer*innen, die inspirierend waren. Wir hatten vor allem den Wunsch, jenseits von festgetreten Strukturen und Hierarchien etwas Neues aufzubauen. Selbstverwirklichung ist natürlich immer so ein klischeehaftes Schlagwort, aber da ist etwas dran. Wir möchten mit Leuten arbeiten, die wir persönlich und auf professioneller Ebene schätzen und an Themen, für die wir wirklich brennen. Natürlich trägt man dann sowohl Chancen als auch Risiken, hat aber die Möglichkeit, schneller zu agieren, Dinge voranzutreiben und auch die Zukunft selbst zu gestalten. Genau das macht für uns auch den Reiz des Gründungsprojekts aus. Das Schöne ist, immer wieder zu sehen, wie es vorangeht. Du baust etwas aus dem Nichts auf und merkst dann, wie du Schritt für Schritt deiner Vision näherkommst. Natürlich steckst du viel Arbeit rein, aber siehst auch oft direkt den Effekt.

F Was waren eure bisherigen Herausforderungen?

A Die bisher größte Herausforderung und gleichzeitig interessanteste Erfahrung war für uns die Suche nach Investoren. Wir dachten, wir sind ein tolles Team und haben ein super Produkt. Aber Dritte davon zu überzeugen, viel Geld in unsere Idee zu investieren, war doch schwieriger als gedacht. Wir hatten zu keinem Zeitpunkt Angst vor dem Schritt in die Gründung. Die Erfahrungen, die man dabei macht, sind immer eine Bereicherung und selbst wenn man scheitert oder etwas nicht funktioniert, öffnen sich wieder neue Türen. Mit Mitte 20 und gerade aus dem Studium raus, ist es für uns die ideale Grundlage zum Gründen. Wir können uns ausprobieren, erhalten Einblicke in so viele Bereiche und eignen uns so viel Wissen an. Allen Gründungswilligen raten wir, immer wieder Feedback einzuholen, flexibel und gewillt zu sein, jeden Tag dazuzulernen. Aber am Wichtigsten ist die intrinsische Motivation. Davon musst du ein riesiges Budget mitbringen, um Rückschläge zu verkraften. Es bringt einen immer voran, sich mit Gleichgesinnten auszutauschen. Man bekommt in der Regel einen guten Zugang zur Gründerszene, indem man dahingeht, wo Spannendes passiert.

STUDIO BOLDIG



**Kommunikations-
konzepte für Marken
und Menschen**

Sarah und Marcin haben schon neben dem Bachelorstudium Kommunikationsdesign in Dortmund sehr viel Berufserfahrung gesammelt – sowohl als Angestellte als auch als Freelancer für Agenturen und Auftraggeber*innen in Dortmund und Berlin. Sie erkannten, dass ein striktes Agenturleben als Angestellte auf Dauer nichts für sie ist. „Ich bin zwischenzeitlich auch in das Vollzeitmarketing gegangen“, berichtet Marcin, „und habe dann gemerkt: Das ist nicht meine Welt.“ Beide entschlossen sich zusätzlich noch den Master in Bielefeld zu machen. In dieser Zeit ist die Idee gereift, dass sie sich als Team gut ergänzen und unter anderem durch ein gemeinsames Portfolio ihren Auftraggeber*innen eine breitere Palette an Dienstleistungen anbieten können. „Es war ein schleichender Übergang, da wir einige Projekte aus dieser Zeit übernehmen konnten und bereits gut vernetzt waren“, erläutert Marcin, „in der Zeit wurden wir von Professor Andreas Beaugrand bezüglich des Innovationslabors angesprochen.“

UNTERNEHMENSNAME
studio boldig

RECHTSFORM
GbR

GRÜNDUNGSJAHR
2019

BRANCHE
**Design, Marketing,
visuelle Kommunikation**

GRÜNDER*INNEN
**Marcin Krawczyk,
Sarah Schnurbus**

KONTAKTDATEN
**studio boldig
Nahariyastr. 1
33602 Bielefeld**

**www.studio-boldig.de
studio@boldig.de
0521 - 44 81 45 65**

HOCHSCHULE
FH Bielefeld

LOGO

studio boldig

F Wann wurde es mit eurem Business richtig ernst?

A Wirklich ernst in Richtung Business wurde es als die eigene Wohnung in der Bielefelder Innenstadt umgestellt und als Agentur genutzt wurde, um dort auch Auftraggeber*innen empfangen zu können. Dabei wurden wir von unserem eigenen Erfolg überrascht. Sarah erinnert sich: „Wir haben parallel die Masterarbeit angefangen und uns gedacht in der ersten Phase wird ohnehin nicht so viel los sein. Doch dann lief es von jetzt auf gleich, als hätte sich ein Schalter umgelegt.“

Der Zusammenschluss zu studio boldig führte auch dazu, dass ganz unterschiedliche Auftraggeber*innen auf uns aufmerksam wurden und sehr viel größere und umfangreichere Projekte zustande kamen. Die Professionalisierung und Agenturgründung war daher ein großer und wichtiger Schritt für uns.

Unser Ziel war es immer, selbst entscheiden zu können wie, für wen und mit wem wir arbeiten. Sarah betont wie wichtig ihnen diese Freiheit ist, die ihnen den nötigen kreativen Raum gibt und viel Freude bereitet.

F Was bedeutet es für euch konzeptionell zu arbeiten?

A Sarah fasst das Grundkonzept zusammen: „Wir schaffen Kommunikationskonzepte für Marken und Menschen. Wir begreifen ein Unternehmen immer als Marke und es steht immer eine Identität hinter einer Marke. Deswegen ist es entscheidend, diese vorab gemeinsam mit den Auftraggeber*innen zu analysieren und zu definieren. Nur dann können wir diese wiederum visuell sichtbar machen.“

Dabei ist es ihnen – vor allem aufgrund der engen Zusammenarbeit mit ihren Auftraggeber*innen – sehr wichtig, dass die zwischenmenschliche Chemie stimmt und man gemeinsame Werte vertritt. Denn ein respektvolles Miteinander und ein verantwortungsvoller Umgang mit der Umwelt liegen ihnen am Herzen.

F Was habt ihr im Gründungsprozess gelernt?

A Auch bei der Planung des Geschäftsmodells sind klare Strukturen notwendig. „Als Freelancer hat man gerade genug verdient um die Miete zu bezahlen. Als wir weitere Kosten berücksichtigten, stellten wir fest, dass der Stundensatz gar nicht realistisch ist“, erläutert Marcin. In der Praxis stellte sich zudem mit der Zeit immer mehr heraus, welche Arbeiten abgegeben werden konnten – vor allem im Bereich der Buchhaltung. Dadurch bleibt dem Team mehr Zeit für die eigentliche Kreativarbeit.

F Was war für euch ein bisheriges Highlight?

A Als absolutes Highlight beschreiben Sarah und Marcin die Bewerbungen von Praktikant*innen und Freelancer*innen, die in wohlformulierten Texten die Gründe erläutern, weshalb sie im studio boldig arbeiten möchten. Inzwischen haben sie auch schon ihre erste Praktikantin der FH Bielefeld aufgenommen.

F Was würdet ihr angehenden Gründer*innen raten?

A Auf jeden Fall nicht bei der organisatorischen Planung sparen. Zeitmanagement und Buchhaltung sind wirklich Sachen, die man von Anfang an, ganz klar definieren sollte. Es ist ein harter Weg, aber wenn du dir deine Dienstleistung bezahlen lassen willst, dann musst du auch einiges dafür tun. Am Anfang heißt es durchhalten, aber es lohnt sich und wir würden es wieder so machen.

MENTOREN

Dirk Markus

Prof. Dr. Jürgen Sauser



„Leidenschaft bewirkt
als Einziges etwas
zu bewegen oder etwas
Neues zu schaffen.“

Geschäftsleitung
Marketing

bei der Creditreform
Herford & Minden

Der gebürtige Ruhrgebietler ist mittlerweile seit 15 Jahren in Ostwestfalen zu Hause und dies aus Überzeugung. „Inzwischen möchte ich hier nicht mehr weg!“, sagt der 48-jährige, den sein Lebensweg überall hätte hinführen können, der aber Ostwestfalen zu seiner Wahlheimat gemacht hat. Anfangs war es nicht immer ganz einfach. Neuer Job, andere regionale Kultur und keine Kontakte, doch Dirk Markus ist ein Mensch, der die Dinge anpackt! Also raus in die Region und auf Leute zugehen, „das geht am besten über Netzwerke! Ich habe mir ein paar angesehen und dann entschieden, was für mich passt. In einigen Netzwerken bin ich immer noch aktiv und wäre heute ohne diese Erfahrungen und Kontakte nicht dort, wo ich jetzt bin – persönlich und beruflich.“

Dirk sieht es als seine Aufgabe, Menschen fördern und ihnen zu zeigen, dass sie alles können, was sie wollen. Als Studienabbrecher, der es mit viel Engagement, Disziplin und Freude an der Weiterentwicklung in eine Führungsposition gebracht hat, weiß er genau wovon er spricht. Dabei ist er kein Besserwisser und Alleskönner, der weise Mantras von sich gibt, sondern ein authentischer und loyaler Begleiter, der immer ansprechbar ist und auch über das Programm hinaus zu seinen Mentees Kontakt hält.

Netzwerken ist für Dirk ebenfalls ein zentrales Thema im Mentoring, denn Kontakte und Austausch sind für jedes Gründungsprojekt unerlässlich. „Wenn ich mich als Mensch in einem Netzwerk zeige und dort ehrenamtlich gemeinsam mit anderen meine Umgebung aktiv gestalte, dann erzeuge ich auf verschiedenen Ebenen Mehrwert. Ich wachse daran persönlich. Ich gebe etwas an mein Umfeld und ich baue Partnerschaften auf. Wenn man sich so kennengelernt hat – und das ist sehr prägnant für OWL – dann baut sich ein intensives Vertrauen auf und man kann sich 100% aufeinander verlassen.“

Dirk öffnet den Mentees die Türen zu Netzwerken, Unternehmen und Institutionen und reflektiert mit ihnen ihre Erfahrungen und Erlebnisse. Es gibt für das Mentoring, außer einem monatlichen Treffen, nicht viele Regeln. Aber die Grundvoraussetzung für den Umgang miteinander und die gemeinsame Arbeit ist:

„Dass die Leute hinter ihrer Sache stehen und zeigen, dass sie wollen. Wir hören einander zu, sind aufmerksam und zeigen Interesse am Anderen. Mir ist es wichtig, dass die Mentees sich selbst reflektieren und Eigeninitiative zeigen.“

Dirk ist Mentor aus Überzeugung und wer ihn einmal erlebt hat, auf den springt seine Energie förmlich über. Manch einer stellt sich die Frage:

Warum macht jemand sowas und welche Motivation ist damit verbunden? Die Antwort darauf erschließt sich zum einen durch einen Blick auf seine Biografie und lässt sich weiterhin aus seinen Einstellungen sowie Werten ableiten.

Aufgewachsen ist Dirk als ältestes von fünf Kindern. Sein Vater war Steiger im Bergbau und seine Eltern waren noch sehr jung, als Dirk und seine Geschwister geboren wurden. Schon früh musste er sich um diese kümmern und hat gelernt, was Entbehrung aber auch Verantwortung bedeutet. Dirk selbst kann keine eigenen Kinder bekommen und sagt: „Da hat es genau den Richtigen getroffen! Ich mag Kinder und liebe es mit jungen Menschen zu arbeiten und habe aus diesem Grund die Flexibilität und Zeit, genau dies tun zu können!“

Er glaubt an das Potenzial der Jugend und widerspricht vehement der Aussage „die Jugend von heute ist nicht mehr das, was sie mal war bzw. schlechter als früher“. Er will der Welt das Gegenteil beweisen. „Ich bin lieber der, der zuhört, der ermutigt, der sagt: Probier es aus – ich glaube an dich!“

Dirk, als Vertriebs- und Marketingexperte sowie überzeugter Pragmatiker, sieht bei seinen Mentees oftmals noch Hemmungen sowie mangelndes Selbstbewusstsein mit ihrer Idee in den Markt zu gehen, geschweige denn für eine Leistung einen (angemessenen) Wert zu fordern.

„Menschen, die sich auskennen und mit Leidenschaft bei der Sache sind, müssen damit nach draußen gehen und ich kenne den Schlüssel dazu bzw. wie ich sie dazu bringe, sich und ihre Idee in die Welt zu tragen. Keine Angst vor dem Markt und den Menschen zu haben sowie den eigenen Wert erkennen und kommunizieren zu können. Dies möchte ich vermitteln und gemeinsam mit den Mentees erarbeiten.“

Dabei ihre Entwicklung zu sehen und begleiten zu dürfen sowie von den Mentees zu lernen, wie sie die Welt sehen und gestalten, ist sein „return on investment“.

„Diesen Spirit erlebst du sonst nirgendwo und ich empfehle jedem das mal zu machen. Es gibt viel zu wenig Menschen, die das tun – aber wenn ihr es tut, macht es mit Begeisterung!“

Dirk selbst hat ebenfalls in seinem Leben von einem Mentor profitiert den er heute noch anruft, wenn er selbst mal nicht weiterweiß oder einfach mal hören will, wie es ihm so geht: Denn das macht eine Beziehung, die auf Gegenseitigkeit beruht für ihn aus – Interesse am Anderen.

PROF. DR. JÜRGEN SAUSER

Mentor InnovationslaborOWL,
Lehrgebiet Prozess- und Informationsmanagement

FH Bielefeld, Fachbereich Ingenieurwissenschaften und Mathematik

Leiter des Labors für Produktion und Logistik

Jürgen Sauser verbindet Wissenschaft und Wirtschaft und zwar persönlich als auch beruflich. Seit 2012 ist er Professor an der FH Bielefeld und blickt auf eine langjährige Erfahrung in der Industrie zurück, die er in seine aktuelle Tätigkeit in Lehre und Forschung einbringt. Er befasst sich schon mehr als 25 Jahre mit den Themen Innovation, Zukunftstechnologie und Industrie 4.0 und ist fasziniert von dem Entwicklergeist seiner Studierenden.

„Jetzt kann ich mich der Forschung intensiv widmen und mit den jungen Menschen gemeinsam entwickeln! In den Studierenden schlummert ganz viel innovatives Potenzial und viele tolle Ideen!“

Für ihn ist Transfer eine bedeutsame Aufgabe der Hochschulen, derer er sich annimmt und dies sowohl im Rahmen der Lehre, in Projekten als auch in der Forschung. Seine Motivation über das normale Maß hinaus, Studierende zu unterstützen und sie für den Bereich Gründung zu inspirieren lautet: Spaß!

„Wer mich kennt, weiß welche Leidenschaft ich entwickeln kann, wenn mir etwas Spaß macht! Es ist eine große Erfüllung, wenn man merkt, dass die Impulse, die man gegeben hat – ohne gleich ins Lenkrad zu greifen – aufgenommen und weiterentwickelt wurden.“

Studierende, egal in welchem Stadium, finden in Jürgen Sauser einen Professor, der offen für ihre Ideen ist. Für ihn gibt nichts, was zu absurd oder gewöhnlich ist und er ermutigt die Studierenden dazu, immer einen Schritt weiter und über ihre Grenzen hinaus zu gehen.

„Wir müssen zusammenbringen, was zusammengehört.“

Dazu öffnet er auch seine Forschungsanlage, die er als einen Ort betrachtet, in der man Ideen freien Lauf lassen, sich austauschen und ausprobieren kann.

Seine Rolle sieht er darin, Stärken zu intensivieren und Schwächen zu mindern. Er hört den Studierenden aufmerksam zu und arbeitet mit ihnen konstruktiv an ihren Projekten.

„Es ist nicht in meinem Sinne Ideen klein zu reden, sondern sie groß zu machen! Ich arbeite mit den Leuten positiv kritisch und motiviere sie, dran zu bleiben. Die Phase, in der sich die meisten von ihnen befinden, ist optimal. Denn sie sind jung, frei, unabhängig und voller Ideen. Selbst wenn es dann nicht zu einer Gründung kommt, macht man viele Erfahrungen, die dann einen bedeutsamen Baustein im Leben der Studierenden ausmachen.“

Für Jürgen Sauser gibt es so etwas wie ein „Gründer-Gen“, das manche Menschen in sich tragen. Dies sind meistens die Studierenden, die im Unterricht durch Transferleistungen und innovative Beiträge auffallen sowie ein hohes Maß an Problemlösungskompetenz aufweisen. Diese Studierenden spricht er dann auch aktiv an, denn ihm ist wichtig, Menschen, die abends mit einer Idee schlafen gehen zu helfen, diese in die Realität umzusetzen.

Ein Leitgedanke, der sein Engagement prägt lautet: „Wir müssen zusammenbringen, was zusammengehört.“ Sei es Menschen untereinander oder auch Mensch und Maschine.

Er wünscht sich dabei noch mehr disziplinen- und fakultätsübergreifenden Austausch sowie Zusammenarbeit, damit Synergien erzeugt und heterogene sowie kreative Teams entstehen können. „Deswegen ist eine Initiative, wie das InnovationslaborOWL so wichtig, weil da Personen aus unterschiedlichen Bereichen zusammenkommen.“

Jürgen Sauser macht Dinge entweder ganz oder gar nicht und das erwartet er auch von seinen Studierenden, für die er sich dann auch mit voller Energie einsetzt.

„Sie müssen ihre Idee ernst meinen. Sie müssen ihre Idee leben und komplett dahinterstehen. Eine gute Idee, von der man überzeugt ist und an der man intensiv arbeitet, wird einen Markt finden und man kann dann ein solides Unternehmen aufbauen. Wichtig dabei ist, dass das Substanz hat und das können wir entsprechend unterstützen – fachlich, inhaltlich und menschlich. Ich habe selbst die Erfahrung gemacht, dass Menschen etwas in mir gesehen und das gefördert haben – da möchte ich jetzt auch etwas zurück und weitergeben.“



Prof. Dr. Jürgen Sauser (2. v.l.) mit dem Gründer-Team PRODASO.

REFERENT* INNEEN

ANNA KOSCHINSKI



„Verkaufen funktioniert heute nicht mehr über große Worte, sondern über gute Geschichten!“

Zur Person

Geboren 1986, B.A. Linguistik, seit 2014 selbstständige Webtexterin, Bloggerin und Schreib-Coach.

Über meine Tätigkeit für das Innovationslabor OWL

Als „echte Bielefelderin“ mit einem Linguistik-Studium im Rücken war es für mich ganz klar, dass ich Gründer*innen hier in der Region im Marketing unterstützen möchte. Ich zeige ihnen, wie sie zielgerichtet ihre Kunden ansprechen und mit cleveren Kommunikationskonzepten wie Storytelling zusätzlich Aufmerksamkeit generieren. Für mich ist es besonders toll zu sehen, wie Gründer*innen beginnen, die 08/15-Marketingfloskeln abzulegen, um stattdessen mit echten, starken Verkaufsargumenten zu punkten. Mit klarer Sprache und eindeutiger Botschaft.

Die Inhalte meiner Workshops

Wie und wo kann ich Storytelling als Marketingelement einsetzen? Wieso ist Sprache in Marketing und Verkauf so wichtig? Was bedeutet es, den Nutzen und Wert eines Produkts oder einer Dienstleistung zu kommunizieren? Wie kann ich meine Zielgruppe ansprechen ohne abgedroschenes Marketing-Blabla und verbrauchte Schwurbelsprache? Frag mich alles rund um Content Marketing und Webtexte – für deine klare Business-Kommunikation.

KATHRIN WORTMANN



„Mein Ziel: Euch die Möglichkeiten der Neuen Arbeitsweltnäher zu bringen!“

Zur Person

Geboren 1979, Dipl. Kauffrau, Nach vielen Jahren in der Industrie und dem Aufbau eines eigenen eCommerce Unternehmens habe ich die Seiten gewechselt und berate heute andere Unternehmer*innen.

Über meine Tätigkeit für das Innovationslabor OWL

Ich selbst habe an der Fachhochschule Bielefeld 2005 mein Diplom gemacht und begleite seit zwei Semestern mit dem Baustein „Agile Methoden“ die Existenzgründer als Fachreferentin. Das Besondere an der Arbeit mit Euch ist für mich Eure Offenheit und Neugier neue Methoden, Ansätze und Sichtweisen kennen zu lernen und die Dinge einfach mal auszuprobieren.

Die Inhalte meiner Workshops

Welche Methoden bietet uns die Neue Arbeitswelt, was ist Agilität und New Work? Diese Fragen klären wir einfach und auf den Punkt, nicht nur in der Theorie, sondern auch praktisch. Neue Arbeitswelt für Einsteiger!

SASCHA GERHARD



„Euch und Eure Innovation richtig absichern!“

Zur Person

Geboren 1972, Dipl. Wirtschaftsjurist, seit 1991 in der Versicherungsbranche tätig, verheiratet, zwei Kinder.

Über meine Tätigkeit für das Innovationslabor OWL

Ich habe selber an der Fachhochschule Bielefeld studiert und begleite seit einigen Jahren mit dem Baustein „Versicherungen“ die Existenzgründer als Fachreferent. Neben meinen alltäglichen Aufgaben als Versicherungsmakler in Bielefeld macht es mir in den regelmäßigen Workshops Spaß mit interessierten und kreativen angehenden Selbstständigen zusammenzuarbeiten. So habe ich auch heute noch engen Kontakt zu ehemaligen, und heute erfolgreichen Workshop-Teilnehmer*innen. Deshalb freue ich mich auch weiterhin hier die Existenzgründer*innen zu begleiten und zu unterstützen.

Die Inhalte meiner Workshops

Welche Versicherungen sind tatsächlich notwendig und sinnvoll, wenn ich mich selbstständig mache? Welche Versicherungen brauche ich als Privatperson in der Selbstständigkeit und welche für eine Firmengründung? Diese und andere zentrale Fragen sind die wesentlichen Inhalte meiner Workshops.

IMPRESSIONEN

Pitch Night

Generationday

Abschlussveran-
staltung Lemgo

Startup-Day 2019

Hannover Messe

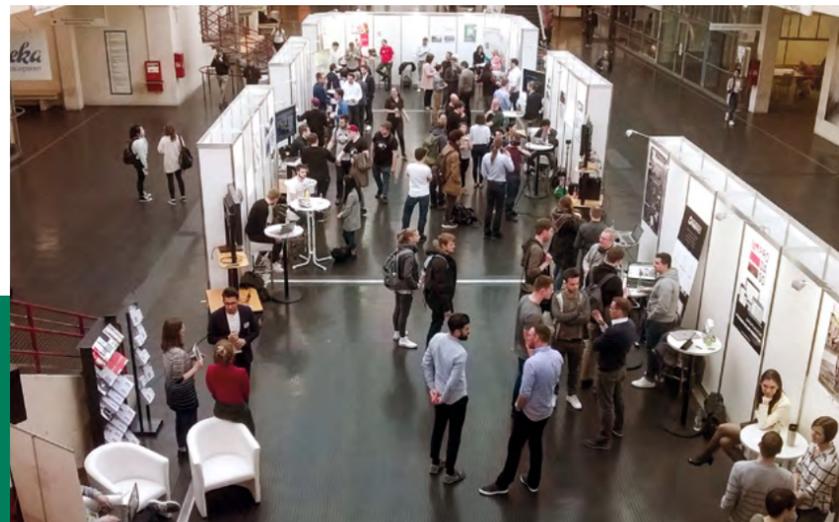
Diverses 2017-2020



Pitch Night



Startup-Day
2019

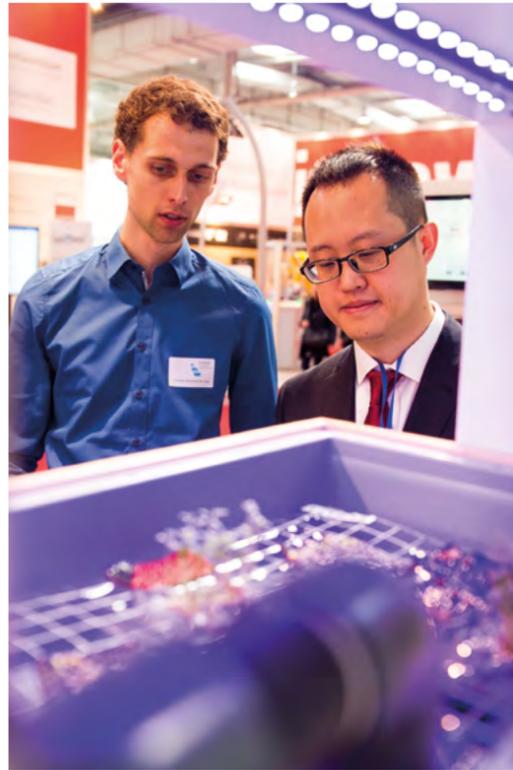


Generation-Day



Hannover
Messe



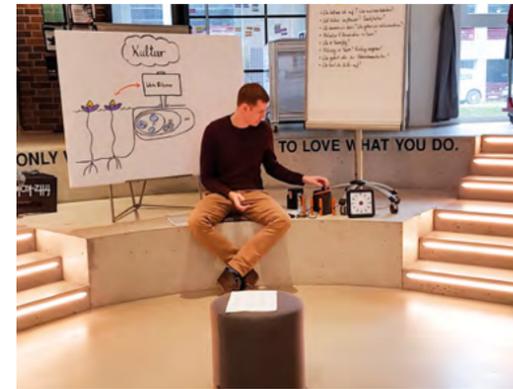




Wrap Up
Event



Diverses
2017-2020



EMPFEHLUNGEN

Empfehlungen von unseren Gründer*innen,
Coaches & Workshopleiter*innen

BÜCHER

Unternehmensgründung

Kopf schlägt Kapital: Die ganz andere Art, ein Unternehmen zu gründen - Von der Lust, ein Entrepreneur zu sein
Von: Günter Faltin; Verlag: DTV

Biografie

Arnold Schwarzenegger (Original auf Englisch)
Von: Marc Hujer; Verlag: Deutsche Verlags-Anstalt; Auflage: 2

Unternehmensgründung

Lean Startup (Original auf Englisch)
Von: Eric Reese; Verlag: Currency

Marktforschung

Testing Business Ideas: A Field Guide for Rapid Experimentation (Strategyzer) (Original auf Englisch)
Von: David J. Bland, Alexander Osterwalder; Verlag: Wiley

Vertriebsliteratur

Handbuch Außendienst
Von: Christine Behle, Renate vom Hofe; Verlag: Vahlen

Prozessoptimierung

Das Ziel
Von: Eliyahu M. Goldratt, Jeff Cox; Verlag: Campus Verlag

Geschäftsentwicklung

Das 4-Stunden Startup - Wie Sie Ihre Träume verwirklichen, ohne zu kündigen
Von: Felix Plötz; Verlag: Econ

Existenzgründung

Die Zeit der Smarten Experten
Von Ehrenfried Conta Gromberg, Brigitte Conta Gromberg; Verlag: Smart Business Concepts

Storytelling

Storytelling: Strategien und Best Practices für PR und Marketing
Von: Petra Sammer; Verlag: O'Reilly

Motivation und Erfolg

Die 7 Wege zur Effektivität: Prinzipien für persönlichen und beruflichen Erfolg
Von: Stephen R. Covey; Verlag: GABAL Verlag

Biografie

Elon Musk: Wie Elon Musk die Welt verändert
Von: Ashlee Vance, Elon Musk; Verlag: FinanzBuch Verlag

Biografie

Frank Thelen: Startup-DNA - Hinfallen, aufstehen, die Welt verändern
Von: Frank Thelen, Josef Vossenkuhl, et al.; Verlag: Murmann Publishers

BÜCHER

Unternehmertum

Zero to One – Mutig denken. Neues wagen. Zukunft bauen (Original auf Englisch)

Von: Peter Thiel, Blake Masters, et al.;
Verlag: Campus Verlag

Weißheitslehren

Die Kunst des Krieges

Von: Sun Tzu; Verlag: Neuer Kaiser

Sprache und Texten

Texten können: Das neue Handbuch für Marketer, Online-Texter und Redakteure. Mit Checklisten und Schreibanleitungen für alle Web-Textarten

Von: Daniela Rorig; Verlag: Rheinwerk Computing

Motivation & Erfolg

The Big Five For Life.

Was wirklich zählt im Leben

Von: John Strelecky, Bettina Lemke;
Verlag: dtv Verlagsgesellschaft

Motivation & Erfolg

Das Leben gestalten mit den Big Five for Life

Von: John Strelecky, Bettina Lemke;
Verlag: dtv Verlagsgesellschaft

Zeitmanagement

simplify your time - Einfach Zeit haben

Von: Lothar Seiwert; Verlag: Campus Verlag

Zeitmanagement

Noch mehr Zeit für das Wesentliche - Zeitmanagement neu entdecken

Von: Lothar Seiwert; Verlag: Wilhelm Goldmann Verlag

Unternehmertum

Der Mom Test: Wie Sie Kunden richtig interviewen und herausfinden, ob Ihre Geschäftsidee gut ist - auch wenn Sie dabei jeder anlügt (Original auf Englisch)

Von: Rob Fitzpatrick; Verlag: CreateSpace Independent Publishing Platform

Unternehmensgründung

Praxishandbuch Unternehmensgründung - Unternehmen erfolgreich gründen und managen

Von: Felix Küssel; Verlag: Gabler Verlag

Pitch-Training

The Startup Pitch - A proven formula to win funding

Von: Chris Lipp; Verlag: SpeakValue Ltd.

PODCASTS

Gespräche mit Start Up's

Startup-DNA

Von: Frank Thelen

Unternehmertum & Innovation

Steve Blank Podcast (Englisch)

Von: Steve Blanck

Business

Business Wars (Englisch)

Von: David Brown

Gründung & Unternehmertum

Startup Hacks - Smarte Growth Hacks, Insights und authentische Interviews mit Startups Unternehmen

Von: Bernhard Kalhammer

Gründung & Unternehmertum

Startup Schule - Der Podcast für dein Business

Von: Natalie Brüne

Marketing

Emotionales Marketing - für Kreative

Von: Nina Schnitzenbaumer

Unternehmertum

Entrepreneur Uiversity Podcast

Von: Robin & Danny Söder

Business & Finanzen

Masters of Scale (Englisch)

Von: Reid Hoffmann

WEITERE TIPPS

Kostenlose Onlinekurse für Universitäten und Studierende (Englisch)

www.coursera.org

Kostenlose Schulungen, Webinare und Trainings

www.learndigital.withgoogle.com/zukunftswerkstatt

Bundes- und Landesprogramme

www.startercenter.nrw/de

www.gruenderstipendium.nrw

www.wirtschaft.nrw/gruendung

www.efre.nrw.de

www.exist.de

IMPRESSUM

Das InnovationslaborOWL ist ein kooperatives Projekt der Universität Paderborn und Bielefeld sowie der Fachhochschule Bielefeld und der Hochschule Ostwestfalen Lippe.

Redaktion

Philipp Korte
Lukas Gawor
Stefanie Pannier

Mitarbeit

Lilian Izsak
Katharina Guth
Thomas Schellenberg

Gestaltung & Satz

studio boldig
Nahariyastr. 1
33602 Bielefeld
studio@boldig.de
www.boldig.de

Druck & Verarbeitung

Sievert Druck & Service GmbH
Potsdamer Straße 220
33719 Bielefeld
info@druck-u-service.de
www.druck-u-service.de

Bildnachweise

Wenn nicht anders angegeben bei:

- Universität Paderborn
- Universität Bielefeld
- Fachhochschule Bielefeld
- Hochschule Ostwestfalen Lippe
- Campus OWL

Dieses Produkt wurde mit 100 % zertifiziertem Naturstrom auf zertifizierten Materialien aus nachhaltiger Forstwirtschaft gedruckt.



201

201