



Bundesministerium
für Wirtschaft
und Energie



GRÜNDER
WETTBEWERB
DIGITALE INNOVATIONEN

Gründerwettbewerb – Digitale Innovationen



Impressum

Herausgeber

Bundesministerium für Wirtschaft
und Energie (BMWi)
Öffentlichkeitsarbeit
11019 Berlin
www.bmwi.de

Text & Redaktion

LoeschHundLiepold Kommunikation GmbH

Gestaltung und Produktion

PRpetuum GmbH, München

Stand

September 2017

Druck

Druck- und Verlagshaus Zarbock GmbH & Co. KG, Frankfurt

Bildnachweis

vgajic – iStockphoto (Titel), rcfotostock – Fotolia (S. 2),
COMPREDICT GmbH (S. 4), DailyDress (S. 5), InnoCow (S. 6),
ALLMOST Film & Foto Mietstudio (S. 7), Anja Schaar-Goldapp
(S. 8 oben), abosch (S. 8 mitte), Dialego (S. 8 unten), VDI/VDE
Innovation + Technik GmbH (S. 9), Userlutions (S. 10 oben),
AmbiGate (S. 10 unten), Philipp Arnoldt (S. 11 oben), dataX (S. 11),
NAVENTIK (S. 12), Kinemic GmbH (S. 13), PHYSEC (S. 14),
Rawpixel.com – Fotolia (S. 15)

Diese Broschüre ist Teil der Öffentlichkeitsarbeit des
Bundesministeriums für Wirtschaft und Energie.
Sie wird kostenlos abgegeben und ist nicht zum
Verkauf bestimmt. Nicht zulässig ist die Verteilung
auf Wahlveranstaltungen und an Informationsständen
der Parteien sowie das Einlegen, Aufdrucken oder
Aufkleben von Informationen oder Werbemitteln.



Das Bundesministerium für Wirtschaft und
Energie ist mit dem audit berufundfamilie®
für seine familienfreundliche Personalpolitik
ausgezeichnet worden. Das Zertifikat wird von
der berufundfamilie gGmbH, einer Initiative
der Gemeinnützigen Hertie-Stiftung, verliehen.



Diese und weitere Broschüren erhalten Sie bei:
Bundesministerium für Wirtschaft und Energie
Referat Öffentlichkeitsarbeit
E-Mail: publikationen@bundesregierung.de
www.bmwi.de

Zentraler Bestellservice:
Telefon: 030 182722721
Bestellfax: 030 18102722721

Inhalt

Wie der Mittelstand und digitale Plattformen zum Aufschwung der IKT-Wirtschaft führen	2
Partner für den Mittelstand	3
Zunehmende Bedeutung digitaler Plattformen	3
Gründerportraits	4
COMPREDICT: „Ehrgeiz und Zielstrebigkeit sind wichtige Gründereigenschaften“	4
DailyDress: Schluss mit der Frage: Was ziehe ich heute an?	5
InnoCow: „Warum nicht Kühe tracken, wenn man auch Busse tracken kann?“	6
CellCore 3D: „Das Team ist das A & O“	7
Zehn Tipps für Gründerinnen und Gründer	8
Von der Jury	8
Von dem Projektteam	9
Von ehemaligen Preisträgern	10
Gründerportraits	12
Naventik: „Selbst Lokalisierungsexperten gehen verloren“	12
Kinemic: „Die Devise lautet: Durchhalten, alle anderen kochen auch nur mit Wasser.“	13
Physec: „Wie es sich für ein IT-Start-up gehört, lag unser erstes Büro im Keller – es gab aber Fenster.“	14
Der Gründerwettbewerb	15

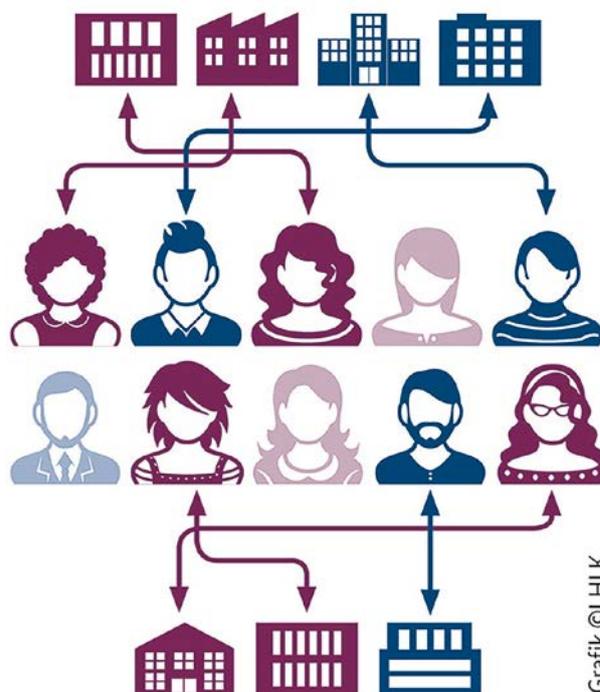


Wie der Mittelstand und digitale Plattformen zum Aufschwung der IKT-Wirtschaft führen

2016 war wieder ein erfolgreiches Jahr für den Gründerwettbewerb. Auf der CeBIT in Hannover wurde der Startschuss für die vierte Edition – den „Gründerwettbewerb – Digitale Innovationen“ – gesetzt. Mit der Neuausrichtung, aufbauend auf den beim Vorläufer „Gründerwettbewerb – IKT Innovativ“ gemachten Erfahrungen, darunter die neue zweiphasige Durchführung des Wettbewerbs, wurde mehr Raum zur Entwicklung innovativer Geschäftsideen und daraus folgende erfolgreiche Unternehmensgründungen geschaffen.

Nichtsdestotrotz ist die Gründungsneigung in Deutschland weiterhin rückläufig. In den letzten Jahren ist ein deutlicher Abwärtstrend zu vermerken. Das liegt an zwei Gründen: Einerseits am guten Angestelltenmarkt, andererseits an der immer wieder erkennbaren Zurückhaltung, eine risikobehaftete Gründung anzugehen. Eine Ausnahme bilden hier IKT-basierte Gründungen, wie etwa im Softwarebereich. Entgegen dem allgemeinen Trend ist die Zahl dieser technologieorientierten Gründungen weiterhin stabil bis zu leicht ansteigend.

Das belegen auch die Ergebnisse des Trendbarometer 2016, das vom Bundesministerium für Wirtschaft und Energie in Auftrag gegeben wurde, um die Herausforderungen rund um die Gründungsförderung aktuell zu erfassen und Einschätzungen direkt aus der Gründerszene zu erhalten. Die Publikation erhebt die Meinungen junger IKT-Unternehmen, die in den Jahren 2011 bis 2015 am „Gründerwettbewerb – IKT Innovativ“ teilgenommen haben.



Grafik ©LHLK

70 PROZENT der Start-ups wünschen sich ein intensiveres Matching mit mittelständischen Unternehmen

Im Allgemeinen haben Gründerinnen und Gründer immer noch mit schwierigen Rahmenbedingungen zu kämpfen, wie beispielsweise mit Hürden bei der Finanzierung – trotz niedriger Zinsen fehlt es an der Bereitschaft, in ausreichender Höhe in Start-ups zu investieren. Die Antworten der befragten Start-ups machen deutlich, dass sich ihre Finanzierungssituation über die letzten Jahre noch nicht nachhaltig verbessert hat. Diese und weitere Herausforderungen bringen das Gründungsgeschehen in Deutschland weiterhin ins Stocken – es fehlt an Dynamik.

Partner für den Mittelstand

Für ein dynamisches und vor allem nachhaltiges Wachstum ist es eine der wichtigen Voraussetzungen, gute Kooperationsbeziehungen zu Kunden und Partnern zu pflegen. Denn die Zusammenarbeit der jungen Unternehmen mit etablierten Mittelständlern ist besonders ertragreich. Um mit der fortschreitenden Digitalisierung Schritt zu halten und sich den verändernden Gegebenheiten anzupassen, sind Mittelständler wiederum auf dynamische Unternehmen wie junge Start-ups angewiesen. Die Jungunternehmen hingegen zeichnen sich durch Eigenschaften wie Flexibilität, Innovationspotenzial und Risikobereitschaft aus, was die Entwicklung neuer Produkte oder Dienstleistungen fördert.

Wenn sich beide Seiten auf Augenhöhe begegnen, entsteht eine Win-Win-Situation: Die Start-ups profitieren von den finanziellen Ressourcen und der Erfahrung der Mittelständler, umgekehrt erhalten die gestandenen Betriebe Zugang zu neuen, innovativen Technologien. Umso wichtiger ist es, solche Kooperationen anzubahnen. Etwa ein Viertel der befragten Jungunternehmerinnen und -unternehmer haben bereits Erfahrung in der Zusammenarbeit mit einem etablierten Mittelständler. Mehr als 70 Prozent wünschen sich sogar ein intensiveres Matching zwischen Start-ups und Mittelstand. Das größte Potenzial wird in den Bereichen Industrie, insbesondere im Maschinenbau und in der Produktion, sowie in der Kommunikationsbranche gesehen.

Zunehmende Bedeutung digitaler Plattformen

Ein weiterer, zukunftsweisender Schwerpunkt, der zum Wachstum der IKT-Start-ups führen kann, ist die sogenannte Plattform-Ökonomie. Die digitalen Plattformen dienen als Schnittstelle zwischen Herstellern und Kunden und sind nach dem Prinzip eines Marktplatzes aufgebaut: Produkte, Dienstleistungen oder Technologien werden angeboten und einem großen Kundenkreis zugänglich gemacht. Neben Plattformen für Privatkunden gibt es auch Angebote für Geschäftskunden, bei denen die User die angebotenen Technologien oder Dienstleistungen zur Weiterentwicklung ihrer eigenen Produkte nutzen. Dass hier bereits eine Nachfrage bzw. ein Markt existiert, davon ist rund die Hälfte der Befragten Start-ups überzeugt.

Außerdem gaben 58 Prozent der Befragten Start-ups an, von bestehenden Plattformen zu profitieren, 53 Prozent schufen sogar ihre eigene digitale Plattform für ihre Produkte. Die Jungunternehmen scheinen für diesen Trend, der sich derzeit noch im Aufbau befindet, sehr gut gerüstet zu sein. Daher könnte sich in naher Zukunft der Anteil noch erhöhen. Denn bereits in der jetzigen Erhebung gaben 71 Prozent an, dass digitale Plattformen in Zukunft eine immer wichtigere Rolle einnehmen und somit in ihren Geschäftsmodellen immer weiter berücksichtigt werden müssen, um erfolgreich zu sein. Fast zwei Drittel der Befragten haben Geschäftsideen entwickelt, die mit digitalen Plattformen kompatibel sind und sich in diese Richtung weiterentwickeln lassen.

„Ehrgeiz und Zielstrebigkeit sind wichtige Gründereigenschaften“

Den Radachsenbruch vorhersehen, bevor es zu spät ist. Den Schaden am Getriebe verhindern, bevor das Auto liegen bleibt. Mit der Softwarelösung der Ende 2016 gegründeten COMPREDICT GmbH ist das möglich.

Die Software-Lösung rekonstruiert zunächst Belastungsgrößen im Fahrzeug während des Betriebs und berechnet so Last- und Nutzungsprofile sowie die Restlebensdauer von Fahrzeugkomponenten. Anschließend werden die in Einzelfahrzeugen generierten Daten anonymisiert auf Server übertragen und tiefgehend analysiert, um neue Erkenntnisse für die gesamte Fahrzeugflotte zu gewinnen. Die Ergebnisse und das generierte Wissen werden dann auf einer Anwenderoberfläche aufbereitet. Das Einzigartige ist, dass keine zusätzliche Hardware benötigt wird, sondern die von COMPREDICT entwickelten Algorithmen nutzen die serienmäßig im Fahrzeug vorhandenen Sensoren. Das Start-up wurde in der Runde 1/2016 des „Gründerwettbewerb – Digitale Innovationen“ mit dem Hauptpreis sowie dem Sonderpreis „Big Data“ ausgezeichnet. Dr.-Ing. Rafael Fietzek, Mitgründer von COMPREDICT GmbH und CEO, stand Rede und Antwort.

➤ **Woher kam die Idee zur Gründung von COMPREDICT?**

Wir sind erfahrene Automobilingenieure und haben tiefgreifende Expertise im Bereich der Fahrzeugtechnik und -dynamik. Die Unternehmensidee entstand während der Promotion von Stéphane Foulard, dessen Masterarbeit ich bereits betreut hatte. Wir hätten uns damals jedoch nie erträumen lassen, dass wir fünf Jahre später gemeinsam ein Unternehmen gründen würden.

➤ **Wie funktioniert die Idee von COMPREDICT?**

Mit unseren Last- und Nutzungsprofilen können wir Zulieferer und Hersteller bei der Planung und Konstruktion unterstützen. Zudem werden Fahrzeughalter genaue Zustandsinformationen und maßgeschneiderte Wartungsmaßnahmen zur Verfügung gestellt. Dabei ist die von uns entwickelte Methodik und Software auch auf andere mechatronische Systeme anwendbar und nicht auf den Automobilbereich beschränkt.



Das Team von COMPREDICT (v. l.): Dr.-Ing. Rafael Fietzek, Dr.-Ing. Stéphane Foulard, Prof. Dr.-Ing. Stephan Rinderknecht

➤ **Welche Rolle spielen Wettbewerbe bei Ihrer Unternehmensgründung?**

Wettbewerbe sind hervorragend dazu geeignet, seine eigene Idee weiter auszuarbeiten und Feedback zum eigenen Geschäftsmodell und der Wirtschaftlichkeit zu bekommen. Der Gewinn des Haupt- und Sonderpreises beim „Gründerwettbewerb – Digitale Innovationen“ war ein sehr großer Erfolg für uns. Als einziges von über 300 Teams wurden wir mit zwei Preisen ausgezeichnet. So ein Gewinn motiviert natürlich ungemein und erzeugt viel Aufmerksamkeit. Das macht es leichter, potenzielle Kunden von unseren Ansätzen zu begeistern und namhafte Automobilhersteller und Zulieferer für Projekte gewinnen zu können.

➤ **Welchen Rat würden Sie Gründungsinteressierten mit auf den Weg geben?**

Immer motiviert bleiben, an sich glauben und große Ziele vor Augen haben! Während der Aufbauphase eines Unternehmens geht es mal bergauf und dann aber auch wieder bergab. Wichtig ist nur, dass der gesamte Trend nach oben zeigt. Deshalb sind Ehrgeiz und Zielstrebigkeit wichtige Gründereigenschaften.

➤ **Und zu guter Letzt: Ihr Lebensgefühl als Gründer in drei Worten?**

Produktiv, herausfordernd, faszinierend.

Weitere Informationen unter: www.compredict.de

Schluss mit der Frage: Was ziehe ich heute an?

Durchschnittlich 17 Minuten verbringen Frauen täglich mit der Überlegung, was sie anziehen sollen. Zeit, die man dank DailyDress einsparen kann. Denn die App nimmt die Entscheidung zur Kleiderwahl ab.

Jeden Tag liefert sie neue und zum Wetter passende Outfit-Inspirationen für verschiedene Anlässe. Dabei orientiert sich DailyDress stets am eigenen Kleiderschrank und kombiniert die vorhandenen Kleidungsstücke mit passenden Neukäufen. Das Potenzial dieser praktischen Alltags-App erkannte auch die Jury vom „Gründerwettbewerb – Digitale Innovationen“ und zeichnete DailyDress in der Runde 1/2016 mit einem Anerkennungspreis aus. Gründungsmitglied Jennifer Schäfer gibt einen Einblick in die Entstehung und die Arbeit von DailyDress.

➤ *Wie und wo entstand die erste Idee für DailyDress?*

Laura und ich kennen uns bereits aus unserer Jugend. Nach dem Studium trafen wir uns nach Jahren in einer Hamburger Bar wieder, wo sie mir von ihrer Promotion in Neurowissenschaften erzählte. In ihrer Arbeit beschäftigte sie sich mit den kognitiven Mechanismen von Entscheidungsprozessen. Dabei kamen wir darauf, wie praktisch doch eine App wäre, die uns jeden Morgen aufs Neue die Kleiderwahl abnimmt. Die Idee, eine solche App selber zu entwickeln, kam allerdings erst mehrere Monate später auf, als wir meinen Arbeitskollegen und Screendesigner Marius mit ins Boot holten.



Das Team von DailyDress: v. l. n. r.: Jennifer Schäfer, Laura Karim, Marius Murtz

➤ *Haben Sie das Gefühl, in einem überwiegend weiblichen Gründerteam mehr Hürden überwinden zu müssen als die männlichen Kollegen?*

Teils, teils. Gerade am Anfang hatten wir oft damit zu kämpfen, als Frauen mit einer Fashion-App ernst genommen zu werden. Andererseits sind wir durch unseren höheren Frauenanteil zu Pitches zugelassen worden, die uns als Männerteam vielleicht verwehrt geblieben wären. Diese Bevorzugung aufgrund des Geschlechts war anfangs etwas befremdlich. Im Laufe der Zeit wurde es uns aber egal. Hauptsache wir können allen zeigen, wie gut unser Konzept ist.

➤ *DailyDress hat die Beta-Phase mit Bravur bestanden. Wo sehen Sie das Start-up in den nächsten fünf Jahren?*

Nach der Marktetablierung in Deutschland werden wir auf jeden Fall in Europa expandieren. Glücklicherweise ist DailyDress extrem skalierbar und die Internationalisierung stellt deshalb keine allzu große Herausforderung dar. Wagt man einen Blick in die weitere Zukunft, kann das Prinzip der Entscheidungsabnahme durch selbstlernende Algorithmen auch noch auf zahlreiche andere Anwendungsfelder übertragen werden – beispielsweise auf die Essenswahl in der Mittagspause.

➤ *Was ist Ihr Tipp an Gründungsinteressierte?*

Willst du es wirklich? Wenn ja, dann kriegst du es auch irgendwie hin! Es gibt so viele Fördermöglichkeiten, wie beispielsweise den Gründerwettbewerb oder EXIST, durch die man finanzielle Ressourcen, Coachings und Netzwerkzugänge bekommt – das ist wirklich klasse in Deutschland. Und wenn es nicht klappt – auch nicht schlimm! Deswegen mein Tipp: *Informieren, machen und keine Angst haben!*

➤ *Und zum Abschluss: Das Lebensgefühl als Gründerin in drei Worten.*

Selbstverwirklichung, Flexibilität, Unabhängigkeit!

Weitere Informationen unter: www.daily-dress.de

„Warum nicht Kühe tracken, wenn man auch Busse tracken kann?“

Mit der Digitalisierung der Milchwirtschaft Geld verdienen und gleichzeitig zum Wohl der Tiere beitragen? „Ja!“, sagt dazu Sebastian Baumbach, Geschäftsführer von InnoCow und Hauptpreisträger in der Runde 1/2016 beim „Gründerwettbewerb – Digitale Innovationen“. Das Gründerteam aus Kaiserslautern entwickelte ein Diagnosesystem zur automatisierten Erfassung von Aktivitäts- und Vitalparametern von Kühen.

„Das Kernelement des Systems ist ein mit Sensoren ausgestattetes Halsband, welches grundlegende Verhaltensweisen und Bewegungsabläufe der Tiere in Echtzeit aufzeichnet. Daraus leitet unser Trackingsystem mittels selbstlernender Algorithmen den Gesundheitszustand der Tiere ab. Landwirte erhalten über eine Webapplikation so frühzeitig alle nötigen Informationen, um beispielsweise paarungsbereites Verhalten und Krankheiten zu erkennen“, erklärt Baumbach die Funktionsweise des Produkts.

Die Idee für InnoCow kam Baumbach vor knapp drei Jahren eher zufällig. Ursprünglich beschäftigte sich der studierte Informatiker im Rahmen eines Forschungsprojektes am Deutschen Forschungszentrum für Künstliche Intelligenz (DFKI) mit dem Tracken der Stadtbusse in Kaiserslautern. Auf verschiedenen Start-up-Veranstaltungen erfuhr er von Gründungsinteressierten aus der Landwirtschaft, dass es

durchaus Produkte zur automatisierten Brunst- und Gesundheitserkennung bei Milchkühen gibt, diese aber sehr teuer seien und die aktuellen technologischen Möglichkeiten nicht ausnutzten. Schließlich dachte sich Baumbach: „Warum die Technologien, die wir zur Verfolgung der Busse zwecks Fahrplanoptimierung entwickeln, nicht für Gesundheitsdiagnosen von Milchkühen nutzen?“ Die Idee für InnoCow war geboren.

Als größte Herausforderung für Start-ups nimmt Baumbach die fehlende Erfahrung im Bereich Unternehmensaufbau und Teamführung wahr. Umso wichtiger sind für ihn Wettbewerbe wie der „Gründerwettbewerb – Digitale Innovationen“: „Neben dem Preisgeld ist die Einschätzung einer erfahrenen Jury zum eigenen Produkt für ein junges Gründerteam Gold wert. Zudem profitieren wir natürlich von der medialen Aufmerksamkeit, die enorm wichtig ist, um Kooperationspartner zu erreichen und Investitionen zu erhalten.“

Gründungsinteressierten, die ebenfalls den Schritt in die Selbstständigkeit wagen möchten, rät Baumbach, sich kontinuierlich Feedback von verschiedenen Experten und Institutionen einzuholen. Das eigene Konzept darauf aufbauend kritisch zu hinterfragen und weiterzuentwickeln, ist für ihn der Schlüssel zum Erfolg.



Das Team von InnoCow: v. l. n. r.: Matthias Wein, Christine Adam, Sebastian Baumbach und Tim Ebert

Weitere Informationen unter: www.innocow.de

„Das Team ist das A & O“

Leichtbauteile für die Industrie, inspiriert von der Natur. Daran arbeitet das Team von CellCore3D und wurde dafür in der Runde 1/2016 mit einem Hauptpreis des „Gründerwettbewerb – Digitale Innovationen“ ausgezeichnet. René Giese, CEO bei CellCore3D, erklärt die Idee hinter dem Projekt und gewährt Einblicke in die Gründerszene.

➤ **Bionisch inspirierte Leichtbaustrukturen. Welche Idee steckt dahinter?**

Der Leichtbau gewinnt für den effizienten und nachhaltigen Umgang mit den bestehenden Ressourcen der Natur in zahlreichen Branchen zunehmend an Bedeutung. Während konventionelle Ansätze, wie etwa Verbundwerkstoffe, also Werkstoffe aus zwei oder mehr verbundenen Materialien, derzeit an ihre physikalischen und ökologischen Grenzen stoßen, zeigt uns die Natur in zahlreichen Beispielen ein alternatives und hocheffizientes Leichtbaukonzept.

Mit dieser Bauweise lassen sich neben massiven Gewichtsersparungen um bis zu 50 Prozent auch verschiedene funktionelle Eigenschaften wie die Schwingungsdämpfung, die Schallabsorption oder auch eine Erhöhung der Schadstoleranz und Sicherheit gezielt einstellen. Die gleichzeitige Nutzung von lasttragenden und funktionalen Eigenschaften in Form eines Multifunktionsbauteils bietet in diesem Zusammenhang ein noch größeres Potenzial für die Verringerung des Gewichts klassischer Konstruktionen und Anlagen. Insbesondere in Branchen wie der Luft- und Raumfahrt oder der Automobilproduktion werden Leichtbauteile benötigt, die trotz geringen Gewichts eine hohe Festigkeit aufweisen müssen.

➤ **Wie sind Sie auf die Idee für ihr Projekt gekommen?**

Durch die Promotion unseres Mitgründers Paul Schüler im Bereich Materialtechnik an der TU Berlin sind wir auf verschiedene Strukturen und deren Eigenschaften aufmerksam geworden. Wir haben überlegt, welche Strukturen für welche Eigenschaften ausgelegt werden können und wie diese genau zu berechnen sind. Die Berechnungsmodelle haben wir soweit weiterentwickelt, dass es nun möglich ist, 3D druckbare Bauteile für industrielle Anwendungen zu erstellen.



Das Gründerteam von CellCore3D: Paul Schüler (links) und René Giese

➤ **Nun haben Sie beim „Gründerwettbewerb – Digitale Innovationen“ einen Hauptpreis gewonnen: Welche Vorteile bringt eine Teilnahme an solch einem Wettbewerb mit sich?**

Zuallererst ist es Aufmerksamkeit. Als junges Start-up ist man ein unbeschriebenes Blatt. Die Teilnahme an und der Gewinn eines solchen Wettbewerbs sorgen aber dafür, dass einen die Öffentlichkeit wahrnimmt. Außerdem zwingt einen die Teilnahme mehr oder weniger dazu, seine eigene Idee nochmals zu präzisieren sowie auf Herz und Nieren zu prüfen. Aber auch das Preisgeld soll nicht unerwähnt bleiben. Das hilft uns sehr.

➤ **Mit CellCore3D sind Sie in Berlin ansässig. Ist die Stadt für Sie ein Mekka der Start-up-Szene?**

Ich denke, dass Berlin vor allem für Start-ups aus dem Bereich E-Commerce großartig ist. Was die Bereiche FinTech oder Hightech angeht, haben andere Städte die Nase vorn, da dort andere Voraussetzungen herrschen.

➤ **Zu guter Letzt und kurz und knapp: Wie fühlt sich Gründen an?**

Aufregend und herausfordernd.

Weitere Informationen unter: www.cellcore3d.com

Zehn Tipps für Gründerinnen und Gründer

Von der Jury



„Gründungen erfordern Beharrlichkeit und sind zudem kostenintensiv. Ich kann allen Teilnehmenden nur raten, Kenntnis des Marktes und optimale User Experience im Fokus zu haben. Mit dem Biss eines Top-Athleten verwandelt sich dann ihr Talent in Können und Erfolg. Das Netzwerk des Gründerwettbewerbs steht den Gründungsinteressierten dabei in allen Bereichen zur Seite und kann gute Impulse geben: mit finanziellen Mitteln, Coachings und Mentorings sowie einem umfangreichen Kontaktangebot zu Akteuren aus der Wirtschaft.“

Anja Schaar-Goldapp ist seit 30 Jahren in der Informations- und Kommunikationstechnologiebranche tätig. Als erfolgreiche Gründerin und Geschäftsführerin des Softwareunternehmens LINEAS Systeme GmbH und Mitglied des Präsidiums der Gesellschaft für Informatik sitzt sie beim „Gründerwettbewerb – Digitale Innovationen“ in der Jury.



„Finanzierungsrunden sollte man bereits in Angriff nehmen, wenn noch kein dringender Bedarf an finanziellen Ressourcen besteht. So kann man frühzeitig ein Netzwerk aufbauen, Pitches trainieren und Feedback zum Konzept einholen, um dann für die entscheidende Präsentation vor den Investoren gut gerüstet zu sein.“

Christian Nagel, Jurymitglied beim Gründerwettbewerb, hat als Mitgründer und Gesellschafter von Earlybird ein sehr gutes Gespür für erfolgreiche Geschäftsideen. Mit einer Fondsumme von über 700 Millionen Euro gehört Earlybird zu den größten Venture Capital-Investoren Europas.



„Jeder Einzelne kann die Welt verändern: im Kleinen, in seinem Umfeld und auch in seinem eigenen Unternehmen. Gründungsinteressierten kann ich daher folgenden Tipp geben: Folgt Eurer Leidenschaft, lasst Eurer Kreativität freien Lauf und überlegt, wie Veränderung gelingen kann. Auch jenseits der Norm. Jenseits dessen, was andere vielleicht von euch erwarten.“

Andera Gadeib, Jurymitglied beim Gründerwettbewerb, ist Seriengründerin (Dialego, SmartMunk und lets-balance.de). Als etablierte Expertin berät sie erfolgreiche börsennotierte Unternehmen sowie öffentliche Institutionen zum Thema Digitalisierung. Zudem engagiert sie sich im Beirat Junge Digitale Wirtschaft im BMWi und als Vorstandsmitglied des bitmi – Bundesverband IT-Mittelstand.

Von dem Projektteam



*„Eine erfolversprechende und damit auch wirtschaftlich tragfähige Gründungs-
idee kann nur im engen Austausch mit den Adressaten, also den zukünftigen Kunden,
aber auch Partnerinnen und Partner in der Wertschöpfungskette, entstehen.
Gründerinnen und Gründer sollten daher jede sich bietende Gelegenheit nutzen,
ihre Idee, ihr Produkt bzw. ihre Dienstleistung vorzustellen und sich ein breites und
vielfältiges Feedback dazu einholen.“*

Wolfram Groß ist seit 20 Jahren Projektleiter im Auftrag des Bundesministeriums für Wirtschaft und Energie (vorher für das Bundesministerium für Bildung und Forschung). Nach mehrjähriger Industrietätigkeit wechselte er 1990 zur VDI/VDE Innovation + Technik GmbH.



*„Wer sich selbstständig machen will, braucht eine Idee und ein Angebot, das die
Kunden überzeugt. Um sich als Startup mit seinem Angebot erfolgreich am Markt
zu etablieren, muss man die Zielkunden und die Zielbranche gut kennen sowie die
Kundenbedürfnisse richtig einschätzen.“*

Seit 2000 ist **Birgit Buchholz** für die VDI/VDE Innovation und Technik GmbH in der Beratung und Unterstützung von technologieorientierten Gründungsteams tätig. Im Team vom „Gründerwettbewerb – Digitale Innovationen“ verantwortet sie das Coaching und Mentoring der Preisträgerteams sowie das Seminar- und Workshop-Programm.



*„Früh Scheitern, schnell Lernen!“ - es ist wichtig, seine Idee zu testen und zu validieren
und das möglichst schnell. Wer sich beispielsweise bei der Entwicklung zu viel Zeit
lässt, wird wahrscheinlich später etwas vorweisen, was am tatsächlichen Bedarf
oder der Akzeptanz der Nutzer und Kunden vorbeientwickelt ist. Daher lieber viele
kleine Fehler machen als wenige große.“*

Stefan Petzolt betreut im Team vom „Gründerwettbewerb – Digitale Innovationen“ die Workshops und weitere Unterstützungsangebote für die Gründerteams. Vor seiner Arbeit bei der VDI/VDE Innovation und Technik GmbH war er als Gründer und COO in der Berliner Start-up-Szene aktiv.

Von ehemaligen Preisträgern



„Im Team zu gründen hat viele Vorteile – man kann sich mit seinen Fähigkeiten & Kenntnissen ergänzen und zusammen durch die erste, anstrengende Phase helfen. Jedoch sollten schon zu Beginn potenzielle Streitpunkte geklärt werden: Wieviel möchten die Team-Mitglieder zukünftig arbeiten? Wem gehören wie viele Anteile? Was passiert, wenn sich die Lebenspläne ändern? Wer ist wofür verantwortlich? Eine frühe Klärung dieser Fragen verhindert, dass das Team in der ersten Phase mit vollständig unterschiedlichen Erwartungen an dem Projekt arbeitet und es später zu Enttäuschungen kommt. Diese Fragen sind zwar sehr unangenehm anzusprechen - wenn Sie sich mit Ihren Kollegen einig werden, können Sie sich aber darauf verlassen, auch in Zukunft mit ihnen schwierige Diskussionen führen zu können.“

Birgit Bärnreuther hat mit ihrem Start-up Userlutions einen Anerkennungspreis in Runde 1/2010 gewonnen. Ihr Service RapidUserTests.com ermöglicht Website- und Appbetreibern, schnell, einfach und preiswert die Nutzerfreundlichkeit ihres Produktes von Testnutzern aus ganz Deutschland überprüfen zu lassen.



„Allen gründungsinteressierten Frauen in der Tech-Szene kann ich nur raten: Lasst euch nicht unterkriegen in einer männer-dominierten Branche! Falls jemand Vorurteile hat, ist das ohnehin schwer zu ändern. Wir Frauen müssen auch nicht wie Männer sein, um in einem bestimmten Job zu überzeugen. Wir und natürlich auch jeder andere sollte selbstbewusst und engagiert für seine Meinung eintreten.“

Caroline Dabels ist Mitgründerin von AmbiGate und Hauptpreisträgerin in Runde 1/2015. Ihr Start-up entwickelte mit eReha ein IT-gestütztes Bewegungstherapiesystem mit Echtzeitfeedback zur Steigerung der Bewegung am Arbeitsplatz und als Ergänzung für die reguläre Physiotherapie. Ihr Aufgabengebiet sind alle betriebswirtschaftlichen Fragestellungen.

Von ehemaligen Preisträgern



„Die beste Gründungsberatung ist, sich mit Gründern zu unterhalten, die den gleichen Weg vor einem selbst gegangen sind. In meinem Beispiel habe ich mit Biotech-Gründern gesprochen, die bereits erfolgreich eine Firma gegründet und aufgebaut haben. Deren Tipps und die Geschichten über Höhen und Tiefen sind extrem wertvoll, gerade im Hochtechnologie-Bereich, in dem Gründungen eher selten sind. Zudem ist es sehr sinnvoll, an offenen Startup-Wettbewerben teilzunehmen – wie beim Gründerwettbewerb. Durch den Wettbewerb mit anderen Startups und die Jurymeinung bekommt man kostenlos hilfreiches Feedback und häufig ein eigenes Coaching.“

Lutz Kloke und sein Team entwickelten einen Bio-3D-Drucker, mit dem kleine menschliche Organe und Gewebe gedruckt werden, die beispielsweise für Medikamententeste eingesetzt werden können. Dafür wurden das Start-up Bloodline in Runde 1/2016 für ihre Technologie mit einem Anerkennungspreis ausgezeichnet.



Als Gründer sollte man so früh wie möglich mit potenziellen Kunden reden und interagieren. Beispielsweise kann es sinnvoll sein einfach für einen gewissen Zeitraum jeden Tag mit mindestens einer Person zu sprechen, die das eigene Produkt oder ein vergleichbares nutzt. So bekommt man wichtige Erkenntnisse über Kunden aber auch wichtiges Feedback zum eigenen Produkt.

Mit dataX Academy gewannen die Gründer **Leo Marose** und **Stefan Berntheisel** in Runde 1/2016 den Sonderpreis zum Thema „Digitale Bildung“. Ihre entwickelte interaktive Lernplattform bietet Schulungsmöglichkeiten für Berufstätige, die Kompetenzen im Bereich Data Science und Big Data erlangen wollen.

„Selbst Lokalisierungsexperten gehen verloren“

Bereits heute können Autos selbständig fahren. Voraussetzung für diesen hochautomatisierten Betrieb ist eine präzise und robuste Umwelterkennung des Fahrzeugs. Doch insbesondere in städtischen Umgebungen kann die Ortung durch zahlreiche Einflüsse beeinträchtigt werden.

Hier setzt die Software des Chemnitzer Start-ups NAVENTIK an, das mit seiner Pathfinder-Technologie in der Runde 1/2016 des „Gründerwettbewerbs – Digitale Innovationen“ mit einem Hauptpreis ausgezeichnet wurde.

Als die Gründer um NAVENTIK bei ihrer Forschungsarbeit an Fahrerassistenzsystemen bemerkten, wie problematisch das Generieren genauer und robuster Daten mittels Satellitennavigation ist, entstand ihr Ansatz zur Pathfinder-Technologie. Die Softwarelösung nutzt neben der Signalverarbeitung von GPS- und anderen Navigationssatelliten auch bestehende Sensordaten des Autos zur Ortsbestimmung. Fehlerquellen werden dabei analysiert und ausgeglichen. Die Technologie ermöglicht somit kostengünstig eine Genauigkeit und Präzision wie Empfänger, die man für mehrere zehntausend Euro kaufen kann.

Trotz innovativer Technologie gestaltete sich die erste Phase nach der Gründung nicht leicht. Immer wieder stand das Chemnitzer Team vor Herausforderungen, wie beispielsweise bei der Finanzierung. Es wurde gepitcht, erklärt und geliefert – und häufig kam von möglichen Kapitalgebern keine Rückmeldung mehr. Umso erfreulicher waren die Momente, in denen ein Investor das Potenzial der Pathfinder-Technologie erkannte und auch die langfristig ansteigende Umsatzkurve akzeptierte, anstatt auf eine kurzfristige, steile Variante zu beharren.

Vor allem durch die Teilnahme an Gründerwettbewerben haben sich einige positive Aspekte für das Jungunternehmen ergeben: Sie erzeugen viel Aufmerksamkeit und sind häufig mit einer finanziellen Förderung verbunden. Die Teilnahme am „Gründerwettbewerb – Digitale Innovationen“ war insbesondere durch die überregionale Ausrichtung, die hochwertig besetzte Jury und den prestigeträchtigen



Das Gründerteam um NAVENTIK: v. l. n. r.: Sven Bauer, Robin Streiter, Michael Jüttner, Peter Kalinowski

Charakter für das junge Start-up ein Muss. Und daraus wurde ein voller Erfolg: Der Gewinn bestärkte sie darin, den richtigen Weg eingeschlagen zu haben und verschaffte ihnen einen Anstoß im Hinblick auf Kunden- und Investorenakquise. Zudem nahm NAVENTIK das detaillierte Feedback des Projektteams als konstruktive Kritik an und setzte es in seinem Konzept um.

Für das Chemnitzer Team ist bei der Gründung viel Leidenschaft im Spiel, getreu dem Lebensgefühl „No Job, Passion“. Interessierten Nachwuchsunternehmern geben sie als Rat weiter, an ihre Idee zu glauben. Sehr gut sollte diese sein, denn Gegenargumente werden immer wieder aufkommen. Wenn man dann bis zum dritten „Warum?“ seine Idee überzeugend verteidigen kann, sollte einer Gründung nichts mehr im Weg stehen.

Dass Lokalisierungsexperten ihre eigene Position nicht immer genau ermitteln können, wissen die Gründer seit ihrem Trip nach Namibia. Das Team, welches sich bereits aus Studientagen kennt, erlebte in der afrikanischen Wildnis eine Teambuildingmaßnahme der ganz besonderen Art: Drei Tage und Nächte verbrachten sie hoffnungslos verloren mit liegengebliebenem Fahrzeug mitten im Nirgendwo.

Weitere Informationen unter: www.naventik.de

„Die Devise lautet: Durchhalten, alle anderen kochen auch nur mit Wasser.“

Computer und Augmented-Reality-Brillen mit Gesten steuern? Notizen in der Luft verfassen? Was bis vor kurzem noch nach Zukunftsmusik klang, wird nun durch Kinemic Wirklichkeit. In der Runde 1/2016 bewarb sich Christoph Amma mit seinem Team aus Karlsruhe für den „Gründerwettbewerb – Digitale Innovationen“. 2017 wurde die Idee von Kinemic auf der CeBIT in Hannover ausgezeichnet.

➤ **Herr Amma, industrielle Prozesse durch Gestensteuerung verbessern. Welche Idee steckt dahinter?**

Die grundlegende Fragestellung lautete: Wie können wir es ermöglichen, Computer zu bedienen oder Notizen zu machen, ohne dafür den gewohnten Arbeitsablauf unterbrechen zu müssen? Die Antwort darauf ist eine Software zur Gestensteuerung, die beispielsweise auch die einfache Bedienung von Augmented-Reality-Brillen ermöglicht. Mithilfe von Wearables, wie zum Beispiel mit Sensoren ausgestatteten Armbändern, werden Gesten erfasst und durch die von uns entwickelte Software an die zu bedienenden Geräte weitergegeben.

➤ **Was genau macht Ihre Idee dabei so einzigartig?**

Während andere Software-Anbieter oft auf ein visuelles Tracking durch Kameras setzen und deshalb nicht so robust sind und viel Rechenkapazität benötigen, verarbeitet unsere Software nur die von den Wearables generierten Bewegungsdaten. Zudem kann unsere ‚Software-only‘-Lösung auf



Das Team von Kinemic: (v. l. n. r.) Christoph Amma, Fabian Winnen, Marcus Georgi, Tomt Lenz



Die Anleitung zur Fahrzeugwartung kann per Gestensteuerung bedient werden.

unterschiedlichen Geräten eingesetzt werden. Unsere Steuerung ist vor allem im industriellen Bereich interessant, wo manuelle Tätigkeiten durch die gelegentliche Nutzung eines technischen Systems unterbrochen werden. Mit unserer Technologie muss der Arbeiter kein Gerät mehr in die Hand nehmen, sondern kann freihändig steuern, was unter anderem beim Tragen von Arbeitshandschuhen oder auch in Reinräumen von großem Vorteil ist.

➤ **Was empfanden Sie beim Gründen als besonders herausfordernd?**

Die größte Herausforderung bestand vor allem darin, von einem wissenschaftlichen Ansatz zu einem marktreifen Produkt zu gelangen. Das ist ein großer Schritt, den man leicht unterschätzt, wenn man aus der Forschung kommt. Der Prozess von einer Idee bis hin zum Produkt dauert meist länger als angenommen.

➤ **Welche Tipps können Sie aus eigener Erfahrung an Gründungsinteressierte weitergeben?**

Zu allererst ist es wichtig, ein starkes Team zu haben, mit dem man offen Probleme angehen kann und in welchem eine konstruktive Feedback-Kultur herrscht. Zudem sollte sich das Team gegenseitig herausfordern und zu neuen Höchstleistungen anspornen. Damit ist ein guter Grundstein gelegt. Wichtig ist aber auch: Ruhe bewahren und durchhalten. Gerade zu Beginn kommen immer wieder andere Firmen oder neue Start-ups mit ähnlichen Ideen, die einen erstmal in eine Abwehrhaltung verfallen lassen. Da sollte man sich nicht verrückt machen lassen und fokussiert an den eigenen Ideen und Zielen arbeiten.

Weitere Informationen unter: www.kinemic.de

„Wie es sich für ein IT-Start-up gehört, lag unser erstes Büro im Keller – es gab aber Fenster.“

Leere Kühlschränke ordern selbstständig Lebensmittelnachschub, Assistenzsysteme helfen beim Einparken und in der smarten Fabrik tauschen Maschinen Daten untereinander aus – das Internet of Things (IoT) ist auf dem Vormarsch. Denn immer mehr Geräte sind mit dem Internet verbunden, können miteinander kommunizieren und sich selbstständig vernetzen.

Doch durch ihre intelligente Verknüpfung erhalten die Geräte zwangsläufig immer tiefere Einblicke in die Privatsphäre der Nutzer und in die Netzwerke von Unternehmen. Um die Daten im IoT sicher verschicken zu können und Sicherheitsrisiken für alle Anwender zu minimieren, müssen universell einsetzbare Sicherheitslösungen für den Datenverkehr entwickelt werden.

Und genau hier setzt PHYSEC an: „Wir bieten eine Technologie, die das Potenzial hat, hohe Sicherheit für sämtliche Systeme im IoT zu gewährleisten“, erklärt Heiko Koepke vom Gründer-Duo, das in der Runde 1/2016 mit dem Hauptpreis ausgezeichnet wurde. „Verlässliche IT-Sicherheit wird die größte Bedeutung für die Akzeptanz und das weitere Wachstum des IoT-Marktes haben.“ Die Plattform IoTree von PHYSEC ermöglicht Herstellern zum einen Gegenstände zu digitalisieren und sie mit dem Internet zu verbinden, zum anderen liefert sie ein einfaches Tool zur sicheren



Das Gründerteam von PHYSEC (v. l.): Dr.-Ing. Christian Zenger und Dr. Heiko Koepke

Verschlüsselung dieser Kommunikation. Im Mittelpunkt der Sicherheitslösung steht die Erzeugung einer authentischen und sicheren Verbindung der beteiligten Gegenstände durch kryptografische Schlüssel. Denn für die Digitalisierung von Produkten oder Prozessen ist die Integrität und Sicherheit der Daten der entscheidende Erfolgsfaktor.

Die Idee kam Gründer Christian Zenger während seiner Promotion am Horst Görtz Institut für IT-Sicherheit (HGI) in Bochum. „Die Nähe zum europaweit einzigen Studiengang ‚IT-Sicherheit‘ und dem damit einhergehenden Angebot an motivierten Studenten sowie das Gründungsnetzwerk der Hochschule bieten Vorteile gegenüber anderen Standorten“, sagt Koepke. Und nach wie vor ist der Hauptsitz der PHYSEC GmbH in Bochum. „Heute liegt unser Büro aber nicht mehr im Keller“, berichtet Koepke augenzwinkernd.

„Fokus auf die Kundenbedürfnisse und die entsprechende Kommunikation.“

Die beiden Gründer des IT-Start-ups wissen heute, dass die größte Herausforderung in der Überführung der Technologie in ein nutzenorientiertes Produkt liegt. „Dabei mussten wir natürlich erst einmal verstehen, wie der Markt im Bereich IT-Sicherheit funktioniert, was die Kundenwünsche sind und wie wir diese mit unserer Technologie optimal adressieren können.“

Die Teilnahme am „Gründerwettbewerb – Digitale Innovationen“ half dem Team, Aufmerksamkeit bei potenziellen Kunden zu schaffen sowie in den Austausch mit erfahrenen Geschäftsleuten und anderen Gründerteams zu kommen. „Der Gründerwettbewerb ist auf Bundesebene der renommierteste Wettbewerb und bietet insbesondere durch das Feedback und die Seminare, an denen wir als Preisträger teilnehmen können, einen über den finanziellen Rahmen hinausgehenden Mehrwert“, erklärt Koepke.

➤ Und wie empfinden die beiden Jungunternehmer das Gründerleben in Deutschland?

„Aufregend, herausfordernd und spannend.“

Weitere Informationen unter: www.physec.de



Der Gründerwettbewerb

Das Bundesministerium für Wirtschaft und Energie unterstützt mit dem „Gründerwettbewerb – Digitale Innovationen“ Unternehmensgründungen im Bereich der Informations- und Kommunikationstechnik (IKT). Ziel ist es, das vorhandene Gründungspotenzial in Deutschland verstärkt auszuschöpfen und die Zahl IKT-basierter Unternehmensgründungen weiter zu steigern.

Was gewinnen?

Feedback

Alle Teilnehmer des Gründerwettbewerbs erhalten eine schriftliche Einschätzung ihrer Gründungsidee hinsichtlich Stärken, Schwächen, Chancen und Risiken (SWOT-Analyse).

Hauptpreise

Bis zu sechs Hauptpreise von jeweils 32.000 Euro

Ein Teilbetrag in Höhe von 7.000 Euro wird nach der Preisverleihung ausgezahlt. Die weiteren 25.000 Euro stehen für eine konkrete Unternehmensgründung in Form einer GmbH oder einer AG mit Sitz in Deutschland innerhalb eines Zeitraums von zwölf Monaten ab der Vergabe des Preises zur Verfügung.

Preise

Bis zu 15 weitere Preise von jeweils 7.000 Euro

Sonderpreise

Zusätzlich wird das BMWi Sonderpreise zu aktuellen Themen der „Digitalen Agenda“ ausschreiben, verbunden mit einem Preisgeld von bis zu 10.000 Euro.

Coaching, Mentoring, Qualifizierung und Vernetzung

Alle Preisträgerinnen und Preisträger erhalten ein auf ihre individuellen Bedürfnisse abgestimmtes Coaching- sowie Qualifizierungsprogramm und werden zu ausgewählten Fachmessen und spezifischen Workshops eingeladen.

Wie bewerben?

Der Gründerwettbewerb ist ein Ideenwettbewerb. Das Gründungskonzept soll auf maximal 15 Seiten beschrieben werden. Die Ausarbeitung eines vollständigen Geschäftsplans ist nicht erforderlich. Die Bewerbungsunterlagen werden online unter www.gruenderwettbewerb.de eingereicht.

Bewerbungsfristen

Es finden jährlich zwei Wettbewerbsrunden statt. Jede Wettbewerbsrunde besteht aus zwei Phasen. Zur zweiten Phase werden die besten 50 Konzepte zugelassen, die damit die Möglichkeit erhalten, ihr Konzept auf Grundlage des Feedbacks aus Phase 1 noch einmal zu überarbeiten.

Termine

Runde 1

Phase 1: 01.01. – 31.03.

Phase 2: 01.06. – 30.06.

Runde 2

Phase 1: 01.07. – 30.09.

Phase 2: 01.12. – 31.12.

Die Abgabefrist endet jeweils um 18.00 Uhr des Stichtags.

Fällt der Tag der Abgabefrist auf einen Samstag, einen Sonntag oder einen gesetzlichen Feiertag, wird die Frist bis zum ersten Werktag des Folgemonats, 18.00 Uhr, verlängert.

Teilnahmevoraussetzungen

Teilnahmeberechtigt sind natürliche Personen mit Wohnsitz in Deutschland. Die beabsichtigte Firmengründung muss in Deutschland erfolgen.

Soweit Teilnehmer auf Grundlage der eingereichten Geschäftsidee bereits eine Kapitalgesellschaft in Form einer GmbH oder einer AG gegründet haben, darf die Gründung bei der Online-Registrierung zu einer Wettbewerbsrunde höchstens vier Kalendermonate zurückliegen. Diese Frist gilt nicht für Unternehmersgesellschaften mit beschränkter Haftung (UG).

Eine Bewerbung beim „Gründerwettbewerb – Digitale Innovationen“ kann unter Nutzung des gegebenen Feedbacks bis zu zwei Mal in den folgenden Wettbewerbsrunden wiederholt werden.

Hotline

Für Interessenten und Wettbewerbsteilnehmer steht an Werktagen von 9.00 bis 17.00 Uhr eine Hotline (Telefon/E-Mail) bereit:

Tel.: 030 310078-123

E-Mail: info@gruenderwettbewerb.de

Wie werden die Preisträgerinnen und Preisträger ausgewählt?

Die Jury

Das Bundesministerium für Wirtschaft und Energie entscheidet mit Unterstützung einer unabhängigen Jury von Vertretern aus Wirtschaft und Wissenschaft über die Vergabe der Preise. Die Mitglieder der Jury werden auf www.gruenderwettbewerb.de bekanntgegeben.

