Ausgabe 02 // Januar 2016

Gründerwettbewerbe in Deutschland

50 Top Start-ups & Kennzahlen aus 145 Wettbewerben

Inkl. umfassendem Wettbewerbs-leitfaden 2016

Eine Publikation von

FÜR-GRÜNDER.DE

FRANKFURT BUSINESS MEDIA
DER F.A.Z.-FACHVERLAG

Hauptpartner

sage One

HISCOX

Hauptmedienpartner

KfW AWARD 2016

FÜR-GRÜNDER.DE

Besser gründen – mit Für-Gründer.de
Das Portal bietet Gründern, Start-ups und jungen Unternehmen ein umfangreiches und praxisrelevantes Angebot für den unternehmerischen Erfolg. An Für-Gründer.de ist unter anderem die Frankfurter Allgemeine Zeitung (F.A.Z.) GmbH über ihren Fachverlag FRANKFURT BUSINESS MEDIA beteiligt.

Liebe Leserinnen und Leser,

die Digitalisierung ermöglicht in vielen Branchen Chancen für Unternehmensgründer wie selten zuvor. Gleichzeitig versuchen viele Konzerne zum Beispiel durch Inkubatoren von den Impulsen der Start-up-Welt zu profitieren. Und nicht erst seit dem TV-Format „Die Höhle der Löwen" erfahren Start-ups eine große mediale Aufmerksamkeit.

Doch was wächst da eigentlich in der Gründerlandschaft heran? Welche Geschäftsmodelle sind besonders vielversprechend? Um dies herauszufinden, haben wir 145 Gründerwettbewerbe analysiert, die aus zehntausenden Bewerbungen die besten Gründer prämierten. Aus den 810 Preisträgern des Jahres 2015 haben wir die Top 50 gekürt. Ob Nervenimplantate aus Spinnenseide, gesünderes Futtermittel für Milchkühe oder Bäume aus Moos gegen Luftverschmutzung und Feinstaub in den Städten, die Geschäftsideen der Start-ups sind innovativ und schaffen Mehrwert. Dabei stehen die Gründer meist noch am Anfang. Ob sie Erfolg haben werden, lässt sich nicht vorhersagen – verdient haben sie es allemal.

Neben den Zahlen, Daten und Fakten zur Wettbewerbsrunde 2015 haben wir einen umfangreichen Wettbewerbsleitfaden für das Jahr 2016 erstellt. So wünschen wir viele spannende Erkenntnisse bei der Lektüre sowie viel Erfolg bei der Wettbewerbsteilnahme. Und wer weiß, vielleicht ist Ihr Start-up dann im nächsten Jahr unter den Top 50 vertreten.

René S. Klein, Geschäftsführer des Portals Für-Gründer.de
Frankfurt am Main, den 28. Januar 2016

Hauptpartner der Publikation

HISCOX

„Gründen bedeutet immer auch, Risiken einzugehen. Gewisse berufliche Risiken kann man jedoch durch Versicherungen absichern. So können finanzielle Auswirkungen im Schadensfall reduziert werden. Hierfür ist Hiscox, der Spezialversicherer für Gründer und Start-ups, Ihr Ansprechpartner."

Marc Thamm, Hiscox
mehr erfahren unter www.hiscox.de

sage One

„Sage One gibt Ihnen die Kontrolle über Ihr Unternehmen und ermöglicht es, mühelos den Überblick über die Finanzen zu behalten. So können Sie sich ganz auf Ihr Geschäft konzentrieren."

Marek Kraus, Sage One
mehr erfahren unter www.sageone.de

Grußbotschaften für Gründer und Start-ups

// Sich mit anderen messen und mit der eigenen Idee überzeugen – Gründerpreise und Businessplanwettbewerbe sind ein wichtiger erster Gradmesser für den späteren Erfolg eines Geschäftsmodells. Für die Gründer sind die Auszeichnungen in verschiedener Hinsicht wertvoll: Sie erhalten wichtige Tipps durch ein Mentoring von Experten oder finanzielle Unterstützung, die in die weitere Entwicklung des Geschäftsmodells investiert werden kann. Außerdem verschaffen die Preise der Gründungsidee Aufmerksamkeit und werben für die Vielseitigkeit des Unternehmertums.

Brigitte Zypries
Parlamentarische Staatssekretärin beim Bundesminister für Wirtschaft und Energie

// Fast alle Märkte werden sich durch „disruptive" Technologien in den nächsten Jahren grundlegend verändern. Für Start-ups bieten diese Veränderungen die Chance, zum Champion von morgen zu werden. Es gab nie einen besseren Zeitpunkt, um zu gründen!

Frank Thelen
Seriengründer und Investor

// Wenn man ein Unternehmen gründet, verfolgt man voller Inbrunst die eigene Idee. Es ist die Eigenmotivation, die einen vorantreibt – und kein Chef. Man ist sein eigener Herr. Es gibt niemanden, der einem reinredet – und es gibt niemanden, der einem zuredet. Gründerwettbewerbe sind wertvoll, weil sie jungen Gründern Anerkennung und Wertschätzung schenken und das nötige Selbstbewusstsein für das weitere Handeln mitgeben. Darüber hinaus sind sie gut für das Geschäft, denn sie verhelfen zu einer ersten PR.

Nicolas Lecloux
Gründer und Geschäftsführer des Smoothie-Marktführers true fruits

// Werdet glücklich, gründet! Unternehmer sind glücklicher als Menschen, die für andere arbeiten – das hat der Deutsche Startup Monitor 2015 herausgefunden. Erfolgreiche Gründer sind dabei sicherlich noch mal glücklicher als erfolgslose. Auf dem Weg zum Erfolg helfen Netzwerk, konstruktives Feedback, gute Mitarbeiter, öffentliche Wahrnehmung und Kapital. Gute Gründerwettbewerbe bieten Zugang zu allem. Nutzen Sie also die Chancen der hier vorgestellten Wettbewerbe möglichst gut für sich aus. Nehmen Sie aber bitte nicht an allen teil.

Sascha Schubert
Stellvertretender Vorsitzender des Bundesverbands Deutsche Startups e.V.

Businessplan- und Gründerwettbewerbe 2015

Fakten auf einen Blick

145 Wettbewerbe

944 Auszeichnungen

591 Geldpreise

2,9 Mio.€ Preisgeld

810 Prämierte Start-ups

1	4x
11	3x
39	2x

Start-ups, prämiert bei mind. 2 Wettbewerben

Höchste Einzelpreisgelder

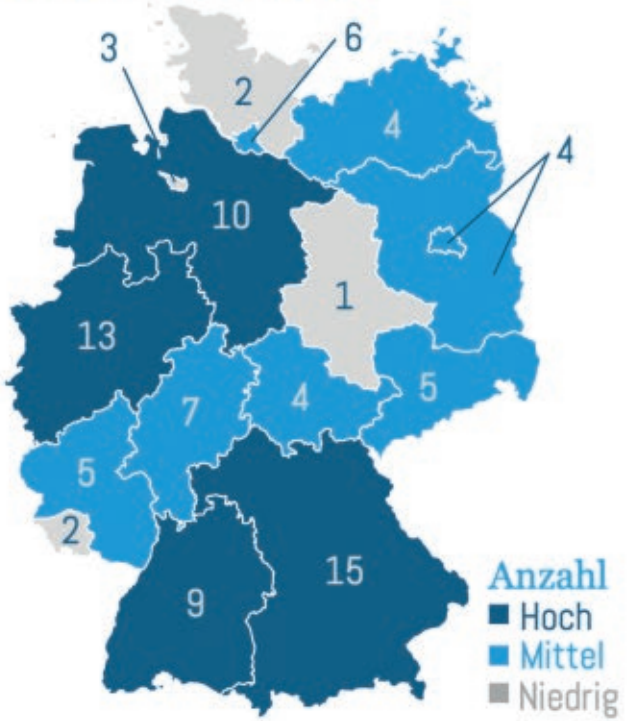
CeBIT Innovation Award
Darboven IDEE-Förderpreis
IKT Gründung des Jahres
STEP Award **50.000€**

Act for Impact **37.000€**

Code_n Award **30.000€**

Gründerwettbewerb IKT Innovativ
2. Platz IKT Gründung des Jahres
2. Platz CeBIT Innovation Award

Verteilung regionale Wettbewerbe



Meistes Preisgeld

1. Baden-Württemberg
2. Bayern
3. Niedersachsen

Vorgestellt: 9 Wettbewerbe im Porträt

BayStartUP
Die Initiative BayStartUP bietet Gründern in mehreren mehrstufigen Bayerischen Businessplan Wettbewerben hilfreiches Feedback zur Geschäftsidee und Chancen auf Geldpreise von insgesamt fast 100.000 Euro.
www.baystartup.de/bayerische-businessplan-wettbewerbe

DFV-Awards
In fünf Kategorien, u.a. auch DFV-Gründerpreis für Franchisenehmer und Green Franchise Award, werden Franchiseunternehmer ausgezeichnet. Teilnehmen können Mitgliedsunternehmen des Deutschen Franchise-Verbandes.
www.franchiseverband.com/forum/dfv-awards

Green Alley Award
Green Alley ist eine Anlaufstelle für Gründer der Green Economy und kürt innovative Konzepte für die Kreislaufwirtschaft. Dem Gewinner winken Geld- und Sachleistungen von bis zu 20.000 Euro.
www.green-alley-award.com

KfW-Award GründerChampions
Der Wettbewerb richtet sich an Gründer und Unternehmer in den ersten fünf Jahren. Es werden Gesamtpreisgelder bis zu 31.000 Euro ausgeschüttet. Die feierliche Auszeichnung findet im Rahmen der Deutschen Gründer- und Unternehmertage statt.
www.kfw.de/award

promotion Nordhessen
Ein bundesweiter Businessplanwettbewerb für Gründer aus allen Branchen. Es gibt Preisgelder bis zu insgesamt 60.000 Euro. Die Teilnehmer profitieren von Coachings, Seminaren und einem Netzwerk-Zugang.
www.promotion-nordhessen.de

Science4Life Venture Cup
Ein dreistufiger Wettbewerb für Geschäftsideen aus den Bereichen Life Sciences (von Agro über Medizintechnik bis Umwelttechnologie) oder Chemie. Die Preisgelder belaufen sich auf insgesamt 66.000 Euro.
www.science4life.de

start2grow
Offen für Gründer aus ganz Deutschland und aus allen Branchen. Geboten werden kostenfreies Coaching, interaktive Events und Preisgelder in Höhe von 37.000 Euro sowie ein Sonderpreis Technologie über 10.000 Euro.
www.start2grow.de

Thüringer Gründungsideenwettbewerb
Thüringens Gründer und Gründungswillige werden in mehreren Wettbewerben dabei unterstützt, aus ihrer Idee ein tragfähiges Unternehmen zu machen. Es gibt Geld- und Sachpreise in mehreren Kategorien zu gewinnen.
www.thex.de/innovativ/wettbewerbe

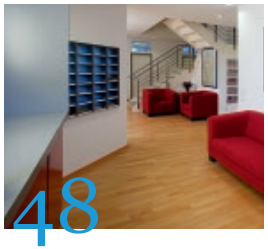
WECONOMY
Ziel des Wettbewerbs ist es, Tech-Start-ups mit etablierten Unternehmen zu vereinen. Am WECONOMY-Wochenende treffen die Gewinner auf Top-Manager großer Konzerne und werden für ein Jahr von Mentoren begleitet.
www.weconomy.de

Inhaltsverzeichnis

2 **Vorwort**
3 **Grußworte**
4 Infografik: wichtigste Ergebnisse der Analyse
5 Wettbewerbe im Porträt
62 **Kontakt und Impressum**

Start-ups im Interview

27 ioxp: Anleitung per Datenbrille
30 Nephila Silk Innovation: Spinnenseide gegen Nervendefekte
33 Barzahlen: Online-Einkäufe bar zahlen
36 Green City Solutions: Der Baum 2.0 für saubere Luft
39 PerformaNat: Gesünderes Futter für Milchkühe



Partner für Start-ups

11 So funktioniert digitaler Vertrieb
13 Für Gründer: Online Lohn- und Finanzbuchhaltung
14 Versicherungen für Gründer
21 Die Finanzierung sichern
36 Außenauftritt: How to start up?
40-42 10 Berater und Dienstleister auf einen Blick
48 Business Center für Start-ups

Analyse des Wettbewerbsjahres 2015

8 10 Fakten zum Wettbewerbsjahr 2015
15 Top 50 Start-ups
20-21 Ranking der Top 50 Start-ups
25-26 Gründerwettbewerbe im Zeichen der IKT-Branche
28-29 Life Sciences dominieren Top 50 Start-ups
31-32 Fintechs (noch) nicht in den Top 50 vertreten
34-35 Green Economy im Aufwind
37-38 Gründerinnen deutlich in der Minderheit

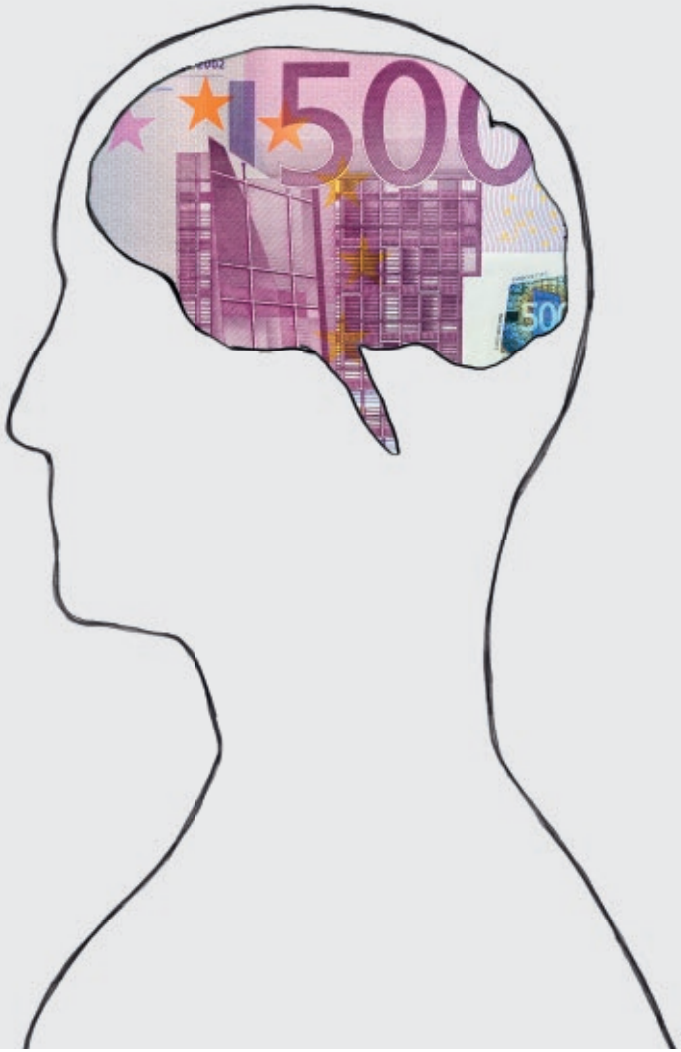
Wettbewerbsleitfaden 2016

44-46 Kalender: ausgewählte Wettbewerbe des Jahres 2016
47 KfW-Award GründerChampions
49 10 Vorteile von Gründerwettbewerben
51 Den passenden Wettbewerb auswählen
53 Tipps für die Wettbewerbsteilnahme
55 PR-Effekte des Wettbewerbs nutzen
57-61 Übersicht aller Gründerwettbewerbe

INVEST – Zuschuss für Wagniskapital

Ohne Geld bleibt eine Idee nur eine Idee.

*In Start-ups investieren und 20 % **Förderung** sichern – **steuerfrei**.*



Bundesministerium
für Wirtschaft
und Energie

Mit INVEST erhalten Business Angels 20 % ihrer Investition steuerfrei erstattet, wenn sie sich mit mindestens 10.000 Euro an Start-ups beteiligen. Dadurch verringert sich ihr Risiko, an mutige Ideen zu glauben. Für innovative Unternehmen verbessert INVEST die Chancen, einen privaten Investor zu finden. So profitieren alle von der staatlichen Förderung.

Mehr unter **www.bmwi.de/go/invest**

INVEST
Zuschuss für Wagniskapital

10 Fakten zum Wettbewerbsjahr 2015

Wie viele Gründerwettbewerbe gibt es? Wie hoch sind die Preisgelder? Wie viele Start-ups wurden ausgezeichnet? In welchen Bundesländern finden die meisten Wettbewerbe statt, und auf welche Branchen fokussieren sich die Wettbewerbe? Antworten auf diese und weitere Fragen haben wir für Sie zusammengestellt.

// 172 deutsche Gründerwettbewerbe haben wir recherchiert. Davon haben 145 Wettbewerbe im Jahr 2015 eine Preisverleihung vorgenommen. Die Ergebnisse dieser Prämierungen sind in die Datenerhebung für das Wettbewerbsjahr 2015 eingeflossen. Die übrigen 27 Wettbewerbe haben entweder 2015 ausgesetzt, führen erst 2016 die Preisvergabe durch oder werden per se nicht jährlich, sondern nur alle zwei oder drei Jahre ausgeschrieben. Im Jahr 2014 basierte unsere Analyse noch auf den Ergebnissen von 124 Wettbewerben. Der Anstieg der Zahl der Wettbewerbe ist einerseits auf neue, im Jahr 2015 ins Leben gerufene Wettbewerbe sowie andererseits auf weitere ausfindig gemachte Wettbewerbe zurückzuführen.

Die Datenerfassung erfolgte auf öffentlich zugänglichen Informationen. Waren die Angaben unzureichend oder widersprüchlich, haben wir versucht, diese nochmals zu verifizieren, was allerdings nicht immer möglich war. Sollten wir zudem einen Wettbewerb übersehen haben, freuen wir uns ebenfalls über Ihr Feedback.

#1: Preisgelder in Höhe von 2,9 Mio. Euro

105 der 145 Wettbewerbe schütteten Preisgelder an die prämierten Teilnehmer aus. Insgesamt summierten sich die ausgeschütteten Geldpreise auf 2,9 Mio. Euro. Bei 40 Wettbewerben gab es hingegen kein Geld zu gewinnen. Dies bedeutet jedoch nicht, dass Teilnehmer leer ausgingen. So wurden auch Sachpreise wie beispielsweise Medienleistung, kostenfreie Büroräume oder Coachings vergeben. Und grundsätzlich profitieren die Teilnehmer bei den Wettbewerben in der Regel ohnehin vom Feedback der Wettbewerbsjury, von Mentoringmaßnahmen oder von der medialen Aufmerksamkeit.

Folglich gehen die Fördereffekte von Gründerwettbewerben deutlich über die 2,9 Mio. Euro Preisgelder hinaus, auch wenn die Sachpreise, die Know-how-Vermittlung und die PR-Effekte schwer zu quantifizieren sind.

#2: Die höchstdotierten Wettbewerbe

Die Höhe der je Wettbewerb ausgezahlten Preisgelder variiert sehr stark. So gab es 38 Wettbewerbe, die jeweils 25.000 Euro oder mehr unter den Gewinnern verteilten. 19 Wettbewerbe schütteten sogar 50.000 Euro oder mehr an die bestplatzierten Unternehmen aus. Und selbst dabei ist noch Luft nach oben, denn die höchstdotierten Wettbewerbe wie zum Beispiel der Gründerwettbewerb IKT Innovativ (künftig „Gründerwettbewerb Digitale Innovationen"), der CeBIT Innovation Award oder der Innovationspreis Thüringen loben 100.000 Euro oder mehr für die Gewinner aus. Das Preisgeld der zehn größten Wettbewerbe betrug 2015 1,2 Mio. Euro. Dies ist bereits ein Anteil von 42 % aller Preisgelder. Die Tabelle in der rechten Spalte zeigt die 20 Wettbewerbe mit den höchsten Gesamtgeldpreisen auf.

#3: Einzelpreisgelder bis zu 50.000 Euro

Neben dem Gesamtvolumen sind für die Teilnehmer natürlich die Einzelpreise interessant, die sich für die Sieger auf bis zu 50.000 Euro belaufen können. Diese Summe wurde jeweils an den >>

Höchste Gesamtgeldpreise

Wettbewerb	Preisgeld
Gründerwettbewerb IKT Innovativ 2/2014	252.000 €
Gründerwettbewerb IKT Innovativ 1/2015	222.000 €
CeBIT Innovation Award	100.000 €
IKT Gründung des Jahres	100.000 €
Innovationspreis Thüringen	100.000 €
STEP Award	100.000 €
Umwelttechnikpreis	100.000 €
start2grow	96.000 €
StartUp-Impuls	80.000 €
IQ Innovationspreis Mitteldeutschland	68.500 €
Science4Life Venture Cup	67.500 €
Darboven IDEE-Förderpreis	65.000 €
promotion Nordhessen	60.000 €
Innovationspreis des Landes Baden-Württemberg	57.500 €
Businessplan-Wettbewerb Berlin-Brandenburg	53.000 €
Senkrechtstarter	51.000 €
1,2,3, GO	50.000 €
Meggle-Gründerpreis	50.000 €
VR-InnovationsPreis Mittelstand	50.000 €
Act for Impact	45.000 €

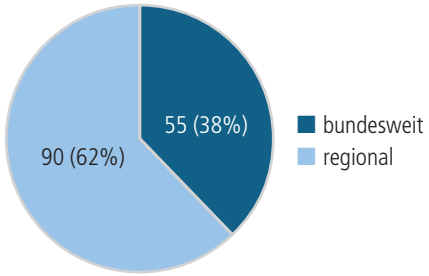
2015 haben 145 Wettbewerbe rund 2,9 Mio. Euro an Gründer und Start-ups ausgeschüttet. Zusammen mit vielen weiteren Vorteilen für die Teilnehmer leisten sie einen wichtigen Beitrag zur Gründungsförderung.

Bestplatzierten bei den Wettbewerben CeBIT Innovation Award, Darboven IDEE-Förderpreis, IKT Gründung des Jahres sowie beim STEP Award verliehen. 37.000 Euro erhielt der Sieger bei Act for Impact. Der Code_n Award und der Gründerwettbewerb IKT Innovativ zeichneten die Gewinner mit 30.000 Euro aus. Ein Preisgeld von 30.000 Euro gab es ebenfalls für die Zweitplatzierten bei der IKT Gründung des Jahres sowie beim CeBIT Innovation Award. Der made in.de-Award, der Science4Life Venture Cup sowie der Meggle-Gründerpreis prämieren die Hauptpreisträger jeweils mit 25.000 Euro. Insgesamt waren es 2015 damit elf Wettbewerbe, die Einzelpreise von 25.000 Euro oder mehr vergaben.

#4: 38 % der Wettbewerbe sind überregional

55 der 145 analysierten Wettbewerbe stehen Teilnehmern aus dem gesamten Bundesgebiet offen. 90 der Wettbewerbe (62 %) richten sich an Bewerber aus bestimmten Bundesländern oder eines noch enger gefassten Gebietes und haben damit eine regionale Ausrichtung. Trotz ihrer geringeren Zahl stehen die bundesweiten Wettbewerbe mit 1,6 Mio. Euro für über 50 % der vergebenen Preisgelder.

Bundesweite vs. regionale Wettbewerbe



Zwar sind nur 55 der 145 Gründerwettbewerbe deutschlandweit ausgeschrieben. Allerdings sind sie höher dotiert als ihre regionalen Pendants und stehen für über 50 % aller Preisgelder.

#5: Bayern hat die meisten Wettbewerbe

15 der 90 regionalen Wettbewerbe richten sich an Gründer und Unternehmen mit Sitz in Bayern. Damit liegt das Bundesland an der Spitze, gefolgt von Nordrhein-Westfalen mit 13 Wettbewerben, Niedersachsen mit zehn sowie Baden-Württemberg mit neun Wettbewerben. Die wenigsten regionalen Wettbewerbe finden in Bremen (drei), dem Saarland (zwei), Schleswig-Hol- >>

stein (zwei) und Sachsen-Anhalt (einer) statt. Im Durchschnitt fanden sechs Wettbewerbe pro Bundesland statt.

#6: In Baden-Württemberg gibt es das meiste Preisgeld

In Bezug auf die ausgeschütteten Prämien steht Baden-Württemberg an der Spitze der regionalen Wettbewerbe. Auf den Plätzen zwei und drei folgen Bayern und mit einigem Abstand Niedersachsen. In der nachfolgenden Tabelle fassen wir die Preisgelder und die Anzahl der Wettbewerbe je Bundesland zusammen.

Preisgelder in den Bundesländern

Bundesland/Region	Preisgeld	# Wettbewerbe
Baden-Württemberg	286.250 €	9
Bayern	209.000 €	15
Niedersachsen	139.750 €	10
Nordrhein-Westfalen	125.350 €	13
Thüringen	123.000 €	4
Berlin-Brandenburg	90.500 €	4
Rheinland-Pfalz	72.750 €	5
Hessen	62.000 €	7
Sachsen	62.000 €	5
Saarland	53.000 €	2
Mecklenburg-Vorpommern	30.500 €	4
Bremen	27.700 €	3
Hamburg	23.000 €	6
Schleswig-Holstein	18.500 €	2
Sachsen-Anhalt	6.000 €	1
deutschlandweit	1.596.750 €	55
	2.929.050 €	145

In Bayern gibt es die meisten regionalen Wettbewerbe, in Baden-Württemberg sind dafür die Preisgelder am höchsten.

#7: 944 Auszeichnungen wurden vergeben

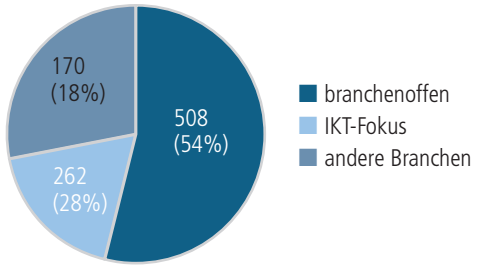
Über alle 145 Wettbewerbe hinweg wurden 944 Auszeichnungen vergeben. Dies resultiert aus einem zum Teil mehrstufigen Prozess bei den Wettbewerben. Zudem variiert die Zahl der Preisträger bei den einzelnen Wettbewerben stark und reicht von ausschließlich einer Prämierung über die Top 3 bis hin zu einer Anzahl an Preisträgern im teils deutlich zweistelligen Bereich. 591 der Auszeichnungen waren mit einem Geldpreis dotiert. In Bezug auf das vergebene Preisgeld in Höhe von 2,9 Mio. Euro liegt die durchschnittliche Dotierung damit bei rund 5.000 Euro.

#8: Die Hälfte aller Auszeichnungen wurde branchenunabhängig vergeben

Ein großer Teil der Gründerwettbewerbe ist branchenoffen. Allerdings gibt es auch zahlreiche Wettbewerbe, die den Bewerberkreis einschränken und die besten Konzepte sowie Unternehmen aus bestimmten Branchen suchen. Dazu zählen die Bereiche IKT, Life Sciences, Handwerk oder Handel. In Bezug auf die zu vergebenden Auszeichnungen erfolgte mehr als jede zweite Prämierung an Gründer ohne Einschränkung der Branche. Die Gesamtsumme der Preisgelder belief sich hierfür auf rund 1,3 Mio. Euro, also etwa 44 % aller Preisgelder. Das durchschnittliche Preisgeld branchenoffener Wettbewerbe lag bei 3.400 Euro pro Auszeichnung.

In puncto Branchenfokus liegt ein deutlicher Schwerpunkt auf dem IKT-Umfeld. Mit 18 % der zu vergebenden Auszeichnungen liegen Wettbewerbe für IKT-Gründer an erster Stelle der branchenbezogenen Wettbewerbe. Und der Anteil in Höhe von 30 % der vergebenen Preisgelder unterstreicht zusätzlich die

Auszeichnungen nach Branchenfokus



>>

Anzeige

BAYERISCHE BUSINESSPLAN WETTBEWERBE 2016

BayStartUP

Verbessern Sie Ihre Startposition mit Jury-Feedback & Geldpreisen!

MÜNCHENER Businessplan Wettbewerb
Businessplan Wettbewerb NORDBAYERN
Businessplan Wettbewerb IDEENREICH
Businessplan Wettbewerb SCHWABEN

Navigationshilfe für innovative Startups & Finanzierung: www.baystartup.de

Bedeutung des IKT-Fokus innerhalb der Wettbewerbslandschaft. Gleichzeitig betrug das durchschnittliche Preisgeld fast 11.000 Euro. Damit war es mehr als dreimal so hoch wie der Durchschnitt bei den branchenoffenen Wettbewerben.

#9: Ideen- und Start-up-Phasen stehen im Fokus

Bei der Auswahl des geeigneten Wettbewerbs sollten Gründer auch stets darauf achten, an welche Unternehmensphase sich der jeweilige Wettbewerb richtet (mehr Tipps dazu finden Sie ab **Seite 51**). Zwei Schwerpunkte sind in unserer Analyse besonders auffällig. So werden 38 % aller Auszeichnungen bzw. 26 % der Preisgelder mit einem Fokus auf die Ideenphase oder den Businessplan verliehen. Allerdings sind die Geldpreise in diesen Phasen niedriger als im Durchschnitt: 2.800 Euro vs. 5.000 Euro.

Die zweite große Gruppe bilden Wettbewerbe mit Prämierungen in der Kategorie Start-ups/Newcomer: 31 % aller Auszeichnungen entfallen hierauf. Und mit einem Anteil von 44 % aller Preisgelder fällt auch der durchschnittliche Gewinn mit fast 6.800 Euro deutlich höher aus als in der Ideenphase.

#10: 12 Start-ups konnten bei mindestens drei Wettbewerben überzeugen

Die 944 Auszeichnungen der Wettbewerbsrunde 2015 gingen an 810 Gründer, Start-ups und Unternehmen. 86 aller Preisträger konnten mehrfach gewinnen: Sei es, dass sie sich in den mehrstufigen Wettbewerben in unterschiedlichen Runden gegen die Konkurrenz durchsetzen konnten oder, dass sie durch Mehrfachbewerbungen bei verschiedenen Wettbewerben prämiert wurden. 24 der 86 Preisträger erhielten sogar mehr als drei Auszeichnungen im Wettbewerbsjahr 2015. Vierfach wurden vier Bewerber gekürt, und zwei Start-ups heimsten gleich fünf Preise ein.

Betrachtet man ausschließlich Prämierungen bei unterschiedlichen Wettbewerben reduziert sich die Zahl der Mehrfachgewinner etwas. So konnten im Jahr 2015 insgesamt 51 Unternehmen Auszeichnungen bei mindestens zwei unterschiedlichen Wettbewerben entgegennehmen. Elf Kandidaten gelang der Coup, bei drei Wettbewerben auf das Siegerpodest zu steigen. Der Spitzenreiter des Wettbewerbsjahres 2015 konnte sogar Preise bei vier Wettbewerben für sich verbuchen (mehr ab **Seite 15**). \\

Partner für Start-ups

Mit dem digitalen Vertrieb Kunden gewinnen

// **Herr Marini, was zeichnet digitalen Vertrieb aus?** Digitaler Vertrieb zielt auf die Akquisition neuer Kunden und auf den Verkauf an Bestandskunden. Beide Aktivitäten müssen aufeinander abgestimmt sein. Die Kosten für die Akquisition eines Neukunden sind vor allem dann gerechtfertigt, wenn er regelmäßig wieder kommt.

// **Können Sie ein paar Beispiele nennen?** Erstkunden kann ich gut über Suchmaschinen gewinnen, aber danach sollte ich weitere Käufe über andere, günstigere Kanäle initiieren, beispielsweise über E-Mail-Marketing. Zudem kauft nicht jeder Erstbesucher meiner Webseite gleich. Idealerweise kann ich ihn aber über Re-Marketing wieder erreichen.

// **Warum sollten junge Unternehmen das nicht selbst machen?** Viele Unternehmer probieren es, unterschätzen aber die Komplexität, die benötigte Zeit und die technischen Anforderungen. Das Ergebnis sind mitunter gute, aber eben keine exzellenten Lösungen. Besser ist es, wenn sie sich auf ihr Kerngeschäft konzentrieren und mit Profis arbeiten. Die können kanalübergreifende und regelbasierte Systeme aufbauen, die schneller und günstiger Leads aufbauen und ausschöpfen. Wenn wir beispielsweise für 20 % höhere Kosten 90 % mehr Leads in der Hälfte der Zeit erreichen, dann ist das ein riesiger Mehrwert für unsere Kunden.

// **Für welche Zielgruppen eignet sich diese Vertriebsform?** Mittlerweile wird fast jede Zielgruppe über digitale Kanäle erreicht. Selbst wenn der Abschluss offline erfolgt, können wir Leads online erzeugen und dann an nachgelagerte CRM-Systeme übergeben. Hierfür haben wir eigene Business-Solutions, die bezahlbar sind und vielen unserer Kunden schon geholfen haben.

// **Wie viel Erfahrung weisen Sie im digitalen Vertrieb auf?** Wir helfen gegenwärtig über 120 Kunden aus allen Bereichen und Branchen, darunter auch mehrere DAX-Konzerne.

// **Wie sieht ein typisches Projekt bei Ihnen im digitalen Vertrieb aus?** Zunächst studieren wir mit unseren Kunden deren Business-Modell und den Markt. Welchen Mehrwert schafft unser Kunde für welche Zielgruppe und was macht er besser als der Wettbewerb? Die Antworten und die daraus resultierenden Ziele bilden das Fundament für unsere Aktivitäten. So identifizieren wir die richtigen digitalen Kanäle und Maßnahmen, die wir dann umsetzen. Wir erfassen softwaregestützt viele Daten, die vor allem dann die Personalisierung ermöglichen und für die wir wissenschaftlich erprobte Methoden und Ansätze einsetzen. Entscheidungen treffen wir ausschließlich auf Basis der daraus gewonnenen Informationen. Das ist komplex, jedoch auch ein Wettbewerbsvorteil, zielführend und rentabel. Bei Kampagnen, die wir übernommen haben, konnten wir schon häufig die Anzahl der Leads bei gleichbleibenden Budgets um über 20 % steigern.

// **Was kostet digitaler Vertrieb?** Digitaler Vertrieb kann sehr erfolgreich und, wenn die von uns herbeigeführten Effizienzsteigerungen berücksichtigt werden, auch günstig sein. Wir messen alle unsere Leistungen und rechnen dem Kunden konkret vor, welche Verbesserungen erzielt wurden.

MARINI MEDIA

Marini Media GmbH
Kaiserstraße 57
60329 Frankfurt am Main

Branche: Digitaler Vertrieb, Business Solutions
Gründung: 2011
Telefon: +49 69 271 396 49 0
E-Mail: hallo@marini-media.de
Web: www.marini-media.de

Manuel Marini

Prof. Dr. Bernd Skiera

Erfolgreich als Gründer & Unternehmer –
auch eine Frage der richtigen Partner

sage One

13 Online-Buchhaltung und Lohnabrechnung

HISCOX

14 Risiken im Unternehmen absichern

Interviews und Beiträge

11

Marini Media: So funktioniert digitaler Vertrieb

21

gral Das BeraterTeam: Die Finanzierung sichern

36

Nuisol: How to start up?

48

ecos office center: Warum Business Center für Start-ups ideal sind

40-42 10 Berater und Dienstleister für Start-ups

Für Gründer: Online Lohn- und Finanzbuchhaltung

sage One

Sage One ist eine global entwickelte Anwendung für die Online-Rechnungslegung, -Buchhaltung und -Lohnabrechnung. Über 173.000 Kunden weltweit vertrauen bereits auf unseren Onlinedienst, der speziell auf die Bedürfnisse von Kleinunternehmern, Freiberuflern, Selbstständigen und Start-ups zugeschnitten ist.

„Ich habe das Gefühl, mit Sage One Lohn & Gehalt sehr viel schneller die Lohnabrechnung zu machen, als wenn ich wie früher alle Daten selbst erfasse und die Lohnabrechnung über Sv.net machen würde."

Anja Galvao
Geschäftsführerin InterCultural Elements

Online-Buchhaltung und Lohnabrechnung:
www.sageone.de

// **Warum sollten Gründer Sage One einsetzen?** Sage One gibt Ihnen die volle Kontrolle über Ihr Unternehmen und ermöglicht es, mühelos den Überblick über alle Finanzen oder Lohnzahlungen zu behalten. So können Sie sich vollkommen auf Ihr Geschäft konzentrieren. Ferner ist für Start-ups der Preis ein sehr interessanter Gesichtspunkt – fair, transparent und planbar.

// **Was umfasst das Buchhaltungs-Modul im Detail?** Sage One Finanzen & Buchhaltung ist unsere Komplettlösung und bietet alles rund um die Themen Angebote, Rechnungen, Finanzen, Artikel- und Dienstleistungsverwaltung, Kontakte sowie eine Vielzahl von hilfreichen Auswertungen und Berichten. Das größte Highlight an Sage One ist allerdings die Online-Banking-Funktion mit der automatisierten Buchhaltung. Außerdem erledigen Sie Ihre Umsatzsteuervoranmeldung fortan mit wenigen Klicks einfach online.

// **Können Gründer mit Sage One die Lohnabrechnung komplett selbst erledigen?** Ja, den Großteil der Arbeit erledigt ohnehin der Arbeitgeber. Denn alle Informationen wie Gehalt der Mitarbeiter, Krankenkassen, Arbeitszeiten und so weiter mussten auch bisher für das Lohnbüro aufbereitet werden. Bei Sage One Lohn & Gehalt kann alles direkt im Browser eingeben werden, und fertig. Lohnabrechnung ist in Deutschland wirklich schwierig, doch Sage One erstellt und versendet alle benötigten Dokumente automatisch mit der Abrechnung. Vorkenntnisse braucht man nicht. Und wenn es doch mal Fragen gibt, hilft unser Support durch die erste Abrechnung. Das geht schnell und ist eine gern angenommene Absicherung.

// **Was sind aus Ihrer Sicht die wichtigsten Vorteile von Sage One?** Unabhängig und flexibel zu sein. Denn egal was sie brauchen, wann und wo, mit Sage One haben Sie alle Informationen zur Hand. Zu jeder Tages- und Abendzeit. Sie wissen immer wo Ihr Business steht. Zudem gibt es viele Assistenten und automatisierte Prozesse, die wirklich Arbeit abnehmen, anstatt Arbeit zu machen. Naja, und dann ist da ja noch der unschlagbare Preis.

Versicherungen für Gründer und Selbstständige aus IT, Marketing und Beratung

HISCOX

Der internationale Spezialversicherer Hiscox hat sich auf die Absicherung von beruflichen Risiken von Gründern und Unternehmern spezialisiert, die im Bereich IT, Marketing und Unternehmensberatung tätig sind.

Interview mit **Marc Thamm,** Produktverantwortlicher für IT, Media & Marketing bei Hiscox.

Risiken im Unternehmen absichern: **www.hiscox.de**

// **Herr Thamm, warum brauchen IT-Gründer eine Berufshaftpflicht?** Grundsätzlich sollte sich jeder Gründer fragen, welches Risiko er als Unternehmer selbst tragen kann und wofür er lieber eine Versicherung abschließen sollte. Unsere Erfahrung zeigt, dass besonders Vermögensschäden sehr schnell sehr hohe Summen erreichen können. Sei es weil Bild- oder Urheberrechte verletzt wurden, Datenverlust oder Programmierfehler eine verzögerte Leistungserbringung zur Folge hatten, eine fehlerhafte Beratung stattfand oder der Kunde berechtigt vom Auftrag zurücktritt. In all diesen Fällen würde die Berufshaftpflichtversicherung von Hiscox greifen.

// **Was unterscheidet die Berufshaftpflichtversicherung von Hiscox von anderen Anbietern?** Hiscox hat sich seit über 20 Jahren in Deutschland auf die Absicherung von Gründern und Selbstständigen aus der IT-, Beratungs- und Marketingbranche spezialisiert und bietet eine All-Risk-Deckung an. Das heißt, dass alles versichert ist, was nicht explizit im Vertrag ausgeschlossen wurde. Außerdem bietet Hiscox einen weltweiten Versicherungsschutz, der sowohl vertragliche als auch gesetzliche Leistungspflichten umfasst, wie z.B. entgangenen Gewinn oder vergebliche Projektaufwendungen. Auch Schäden, die in der Vergangenheit verursacht wurden, sind versichert durch die sogenannte Vorumsatz-Deckung. Alles in allem sollte man darauf achten, dass die Vermögensschadenversicherung genau die Risiken absichert, die ich als Unternehmer habe.

// **Was kostet eine Berufshaftpflichtversicherung?** Die Berufshaftpflichtversicherung berechnet sich aus der gewünschten Deckungssumme sowie dem Jahresumsatz und kostet ab 29 Euro im Monat. Außerdem bietet Hiscox für Neugründer, bei denen die Gründung nicht länger als zwölf Monate zurückliegt, einen Rabatt von 15 % an, der, je nachdem für welche Zahlungsperiode man sich entscheidet, bis zu zwei Jahre dauern kann.

Schadenbeispiele

Verletzung von Urheberrechten

Eine Agentur bekommt von ihrem Kunden den Auftrag, eine neue Webseite zu launchen. Da die Deadline ziemlich sportlich war, beauftragte die Agentur einen Freiberufler, der das Design entwickeln sollte. Der Freiberufler lieferte zwei Bilder für die Webseite, für die er nicht die Urheberrechte innehatte. Das Unternehmen, das den Auftrag erteilt hatte, wurde daraufhin als Domain-Inhaber verklagt und musste zudem Betriebsunterbrechungs- und Reputationsschäden in Kauf nehmen, die es von der Agentur bzw. vom Freiberufler zurückforderte. Der Schaden im sechstelligen Bereich wurde von Hiscox übernommen.

Diskriminierung in der Stellenanzeige

Ein Start-up auf Wachstumskurs hat ein neues Teammitglied gesucht. Mehrere Anzeigen wurden in Print und Online geschaltet. Es gab viele Bewerber, aber auch mehrere ernstzunehmende Klagen wegen Verstößen gegen das Gleichbehandlungsgesetz. Durch die Formulierung „junges Team" fühlten sich ältere Bewerber diskriminiert. Das Start-up sah sich mit negativer Presse konfrontiert und musste immense PR-Aktivitäten aufbringen. Die Kosten von 125.000 Euro für alle Aktivitäten hat Hiscox übernommen.

Ein Erklärvideo zur Haftpflichtversicherung sowie weitere Praxisfälle finden Sie unter **www.hiscox.de/geschaeftskunden/it-berufshaftpflicht/**

Green City Solutions

Fovea

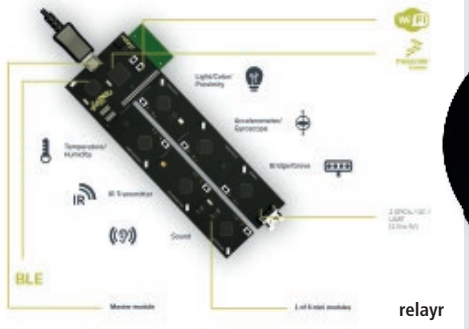
Conbox

Die Top 50 Start-ups des Jahres 2015

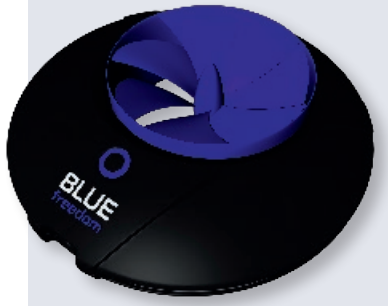
Wildling Shoes

aquila biolabs

ioxp



relayr



Aquakin

810 Gründer und Unternehmer wurden 2015 in 145 Gründerwettbewerben ausgezeichnet und haben sich damit gegen zehntausende Bewerber durchgesetzt. Die Besten unter ihnen haben mehrfach Auszeichnungen erhalten, bei verschiedenen Wettbewerben gewonnen und hohe Preisgelder kassiert. Wir haben ein Ranking der Top 50 erstellt. Dabei teilen sich zwei Start-ups mit gleicher Punktzahl Platz 50, so dass die Liste insgesamt 51 Unternehmen umfasst.

Bereits im Vorjahr haben wir unter allen Preisträgern die erfolgreichsten Start-ups herausgefunden. Waren es damals 77 der 673 Preisträger, die mindestens zwei Auszeichnungen verbuchten, erreichten dies 2015 86 der 810 Prämierten. Davon wurden 62 Gründer und Unternehmen zweifach ausgezeichnet, während 18 Bewerber drei Auszeichnungen erzielen konnten. Vier Prämierungen heimsten die Geschäftsideen von aquila biolabs, ioxp, neomicra und SAIS ein. Die am häufigsten, nämlich fünf- >>

Start-ups mit den höchsten Preisgeldern

Die höchstprämierten 25 Start-ups des Wettbewerbsjahres 2015 haben im Durchschnitt 34.000 Euro gewonnen. Insgesamt kamen sie auf 851.000 Euro und damit auf 29 % aller Preisgelder.

Start-up	Summe Geldpreise
MEMBRASENZ	71.000 €
Fovea	51.000 €
va-Q-tec	50.000 €
Zertisa	50.000 €
ioxp	49.500 €
Hotel Utopia	37.000 €
Teraki	36.000 €
Mynigma	30.500 €
Chromosome Industrial	30.000 €
ENIT	30.000 €
GraphHopper	30.000 €
Innsystec	30.000 €
LowoTec	30.000 €
MiCROW	30.000 €
relayr	30.000 €
Sensape	30.000 €
Sicoya	30.000 €
Toposens	30.000 €
VMRay	30.000 €
COLDPLASMATECH	27.500 €
TolerogenixX	26.000 €
Camba Bavaria	25.000 €
carzapp	25.000 €
IP Gloves	21.500 €
Nephila Silk Innovation	21.000 €

mal, ausgezeichneten Start-ups waren Aquakin und COLDPLASMATECH. Die Gründer von COLDPLASMATECH führten dieses Ranking bereits in der Analyse des Wettbewerbsjahres 2014 mit neun Auszeichnungen an.

Wer hat bei den meisten Wettbewerben gewonnen?

Da mehrere Auszeichnungen auch innerhalb ein und desselben Wettbewerbs in den aufeinanderfolgenden Stufen möglich sind, stellt die Anzahl der Prämierungen bei verschiedenen Wettbewerben eine weitere Komponente in unserer Analyse dar. 51 Start-ups aus dem Topf der 810 erfolgreichen Teilnehmer konnten Erfolge bei mindestens zwei unterschiedlichen Wettbewerben erzielen. 39 Teams erhielten bei zwei Wettbewerben Auszeichnungen. Bei gleich drei Wettbewerben waren elf Unternehmen erfolgreich: Alethia-Wood, Aquakin, aquila biolabs, Conbox, COLDPLASMATECH, Desaia, Green City Solutions, IDEALearning, MEMBRASENZ, PerformaNat sowie SAIS. Als Spitzenreiter in dieser Kategorie brachte es das Start-up ioxp sogar auf vier prämierte Wettbewerbsteilnahmen im Jahr 2015.

2014 lagen die Unternehmen COLDPLASMATECH mit sieben und pixolus mit fünf erfolgreichen Wettbewerben auf den vordersten Plätzen.

Wer hat das meiste Preisgeld erhalten?

Wie unsere Analyse der Wettbewerbsrunde 2015 gezeigt hat, schütteten die Wettbewerbe 2,9 Mio. Euro an Preisgeldern aus. Geldpreise wurden insgesamt 591 Mal vergeben (weitere Details finden Sie im Kapitel „10 Fakten zum Wettbewerbsjahr 2015" ab **Seite 8**). Die Spanne der Preisgelder ist dabei immens. Während der durchschnittliche Gewinn bei 5.000 Euro lag, konnten 96 Gründer und Start-ups ein Preisgeld ab 10.000 Euro verbuchen. Davon erzielten 23 prämierte Geschäftsmodelle sogar 25.000 Euro und aufwärts. Vier Unternehmen gewannen 50.000 Euro oder mehr. Die Top 25-Gewinner in Bezug auf das erhaltene Preisgeld zeigt die Tabelle in der linken Spalte. >>

Start-ups.
Unternehmen.
Innovationen.

WECONOMY
START-UPS. UNTERNEHMEN. INNOVATIONEN.

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

Mehr unter: www.weconomy.de

Eine Initiative von:
Wissensfabrik
Unternehmen für Deutschland

In Kooperation mit:
unternehmertum
Center for Innovation and Business Creation at TUM

Handelsblatt
Substanz entscheidet

50 JAHRE DATEV
Schnitt: zeitlos.
Kaufmännische Prozesse: up to date.
Mit Software von DATEV.
Für perfekt geschneiderte Kleidung muss man sein Handwerk verstehen. Genau wie für die Unternehmensführung. Ihr Steuerberater und die kaufmännische Software von DATEV sorgen für einfache und zuverlässige Prozesse in Ihrem Unternehmen – vom Angebot über die Rechnung bis zur fertigen Buchhaltung. So können Sie sich ganz auf Ihren Erfolg konzentrieren.
Informieren Sie sich auf www.datev.de/up-to-date oder unter 0800 1001116.
DATEV
Zukunft gestalten. Gemeinsam.
Spezielle Lösungen für Existenzgründer finden Sie unter www.datev.de/existenzgruender

Die erfolgreichsten Start-ups der Wettbewerbsrunde 2015

Um die Top 50 zu ermitteln, haben wir folgende drei Faktoren herangezogen:

- Anzahl an Auszeichnungen
- Prämierungen bei verschiedenen Wettbewerben
- Höhe des gewonnenen Preisgeldes

In der entsprechenden Formel wurden diese Faktoren gewichtet. Der auf diese Weise für jedes der 810 prämierten Unternehmen ermittelte Score führt zu einer Rangliste. Die Top 50 dieses Rankings stellen wir Ihnen auf **Seite 20** vor. Die besten fünf Unternehmen sind:

- ioxp (Score: 14,95)
- MEMBRASENZ (Score: 14,60)
- COLDPLASMATECH (Score: 11,25)
- Fovea (Score: 10,10)
- SAIS (Score: 10,00)

Die Top 50 Start-ups haben wir dann noch etwas genauer im Hinblick auf folgende Kriterien untersucht:

- Größe des Gründerteams
- Frauenanteil im Gründerteam
- Unternehmensalter
- Branche
- Herkunft

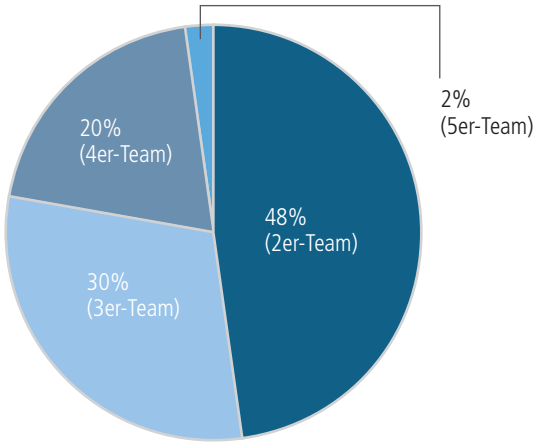
Gründerteam: im Schnitt 2,75 Gründer

Insgesamt umfassen die Top 50 Start-ups 140 Gründer. Dabei reicht die Größe des Gründerteams von zwei bis hin zu fünf Gründern. Das heißt, dass kein Gründer dieser Unternehmen alleine den Sprung in die Selbstständigkeit wagte. Die Hälfte der Gründungen erfolgte hingegen durch ein Zweierteam. Die durchschnittliche Größe des Gründerteams beträgt 2,75, der Median liegt bei 3.

Anteil der Gründerinnen bei niedrigen 18 %

Lediglich 25 Gründerinnen konnten wir unter den 140 Gründern der Top 50 Start-ups ausmachen. Dies ist ein Anteil von lediglich 18 %. In Bezug auf die Anzahl der Unternehmen sind zumindest

Größe der Gründerteams der Top 50



bei 37 % (19 Unternehmen) der Top 50 Gründerinnen im Team vertreten. PerformaNat führt mit drei Gründerinnen die Top 50 in puncto Frauenanteil an. Auch das Unternehmen UVIS UV-Innovative Solutions hat mit zwei Gründerinnen ein ausschließlich weibliches Gründerteam. Bei elf weiteren Unternehmen aus der Top 50-Liste weist das Gründerteam einen Frauenanteil von 50 % auf.

Keine Gründung der Top 50 Start-ups erfolgte als Sologründung, sondern stets im Team. Der Anteil der Gründerinnen liegt allerdings bei unter 20 %.

Zehn Konzepte noch vor der Gründung

41 der Top 50-Unternehmen der Wettbewerbsrunde 2015 haben bereits gegründet. Für zehn der erfolgreichsten Teilnehmer des Jahres 2015 steht die Gründung noch an. 17 Gründungen entfielen auf das Jahr 2015. Zwölf der Unternehmen wurden 2014 gestartet. Keines der Top 50 Start-ups wurde vor 2010 gegründet.

Medizin- und Gesundheitstechnologie im Fokus

In welchen Branchen sind die Top 50 tätig? Diese Frage ist nicht leicht zu beantworten, gerade in Zeiten der Digitalisierung verschwimmen die Grenzen zwischen den Branchen mehr und mehr. Unsere Branchenaufteilung innerhalb der Top 50 zeigt mit 15 Konzepten einen großen Schwerpunkt an Lösungen im Medtech- und Healthtech-Bereich, also Medizin- und Gesundheitstechnologie. Start-ups aus dem IKT-Umfeld zählen neun Vertreter. Aber auch der Trend Industrie 4.0 spiegelt sich in der Bestenliste wider: neun Unternehmen sind der Industrie zuzuordnen. Hochkomplexe Querschnittstechnologien sind von uns unter dem Stichwort Hightech subsumiert und mit sieben Start-ups ebenfalls stark vertreten.

In diesem Ranking ist Berlin nicht Spitzenreiter. Die meisten Top 50 Start-ups kommen aus Bayern und NRW.

Auf der anderen Seite fällt auf, dass Start-ups aus dem Bereich E-Commerce nicht unter den Top 50 zu finden sind. Auch Fintech-Vertreter tauchen unter den 50 erfolgreichsten Unternehmen des Jahres 2015 nicht auf.

Bayern führend unter den Top 50

Aus Bayern kommen elf der Top 50-Unternehmen. Damit ist das Bundesland am stärksten vertreten. Zehn Start-ups stammen aus Nordrhein-Westfalen und neun Vertreter kommen aus der Region Berlin-Brandenburg. Das restliche Feld führt Mecklenburg-Vorpommern mit vier Start-ups aus der Bestenliste an. Aus Bremen, dem Saarland und Thüringen ist kein Unternehmen in den Top 50 vertreten.

Herkunft der Top 50

Bundesland/Region	Anzahl
Bayern	11
Nordrhein-Westfalen	10
Berlin-Brandenburg	9
Mecklenburg-Vorpommern	4
Hessen	3
Niedersachsen	3
Sachsen	3
Baden-Württemberg	2
Hamburg	2
Schleswig-Holstein	2
Rheinland-Pfalz	1
Sachsen-Anhalt	1

>>

TOP 50 Start-ups
aus 810 Preisträgern

Höchstscores

ioxp	14,95
MEMBRASENZ	14,60
COLDPLASMATECH	11,25

ioxp

Häufigste Branchen

Medtech/ Healthtech	IKT und Industrie	High-tech
15	9	7

Häufigste Herkunft

Bayern	NRW	Berlin-Brandenburg
11	10	9

Teamgröße

2,75

48% = 2-er Teams

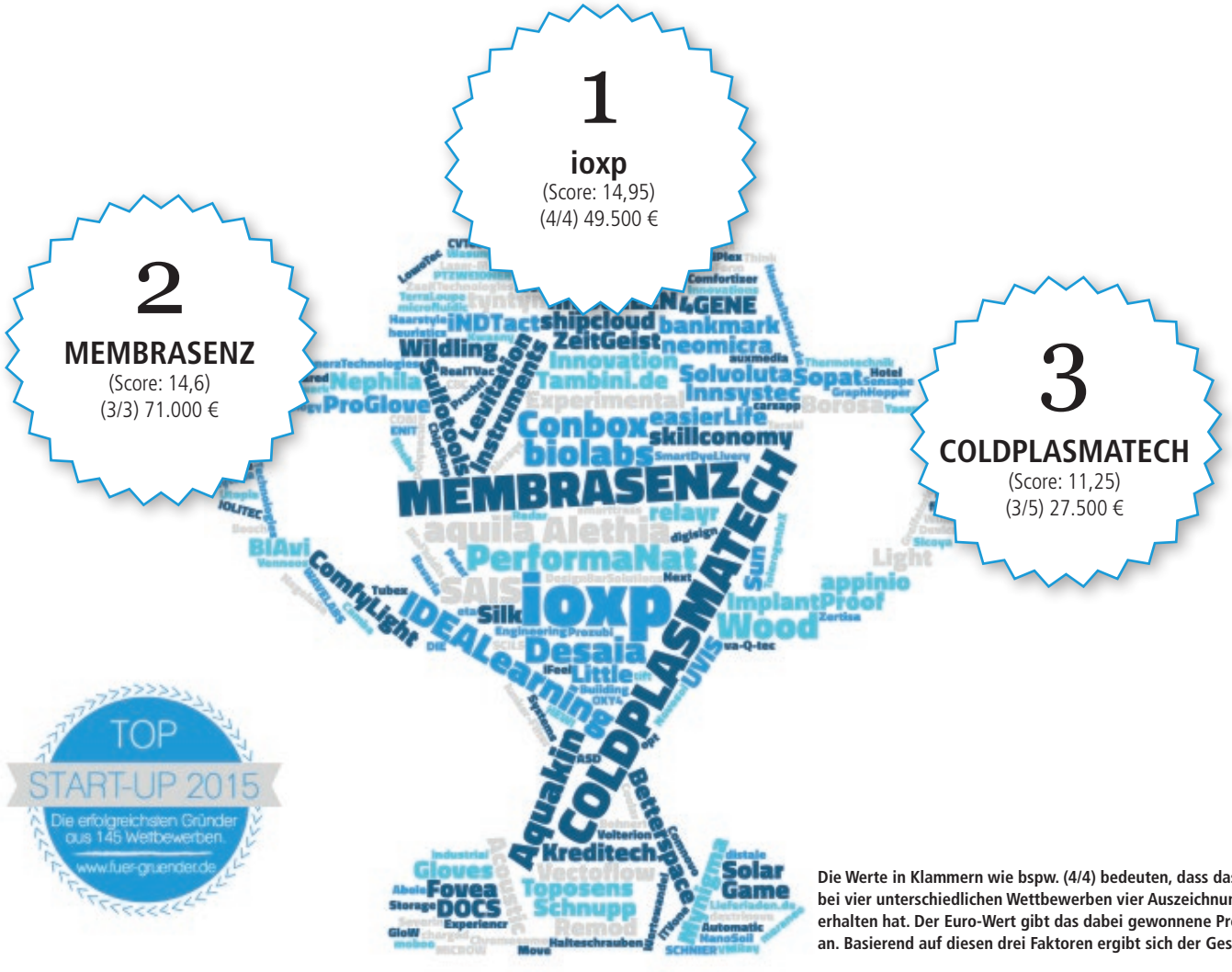
Gründerinnen

18%

Gesamtanteil

Bei 19 der 50 Start-ups ist mindestens eine Gründerin im Team.

Die Top 50 Start-ups aus 810 Preisträgern von 145 Gründerwettbewerben



Die Werte in Klammern wie bspw. (4/4) bedeuten, dass das Start-up bei vier unterschiedlichen Wettbewerben vier Auszeichnungen erhalten hat. Der Euro-Wert gibt das dabei gewonnene Preisgeld an. Basierend auf diesen drei Faktoren ergibt sich der Gesamtscore.

4 Fovea (Score: 10,1)
(2/2) 51.000 €

5 SAIS (Score: 10)
(3/4) 20.000 €

6 Aquakin (Score: 9,65)
(3/5) 11.500 €

7 aquila biolabs (Score: 9,4)
(3/4) 14.000 €

8 Conbox (Score: 9,1)
(3/3) 16.000 €

9 Desaia (Score: 8,6)
(3/3) 11.000 €

10 IDEALearning (Score: 8,4)
(3/3) 9.000 €

10 PerformaNat (Score: 8,4)
(3/3) 9.000 €

12 Alethia-Wood (Score: 8,25) (3/3) 7.500 €	22 ZeitGeist (Score: 6,65) (2/3) 11.500 €	28 Wildling Shoes (Score: 6) (2/2) 10.000 €	41 Light Instruments (Score: 5,5) (2/2) 5.000 €
13 Mynigma (Score: 8,05)(2/2) 30.500 €	23 Teraki (Score: 6,6) (1/2) 36.000 €	33 BIAvi (Score: 5,95) (2/3) 4.500 €	43 TerraLoupe (Score: 5,45) (1/3) 19.500 €
14 Green City Solutions (Score: 8) (3/3) 5.000 €	24 Borosa Acoustic Levitation (Score: 6,53) (2/3) 10.300 €	34 skillconomy (Score: 5,9) (2/2) 9.000 €	44 ComfyLight (Score: 5,3) (2/2) 3.000 €
14 Innsystec (Score: 8) (2/2) 30.000 €	25 ReMoD (Score: 6,2) (2/3) 7.000 €	35 iNDTact (Score: 5,75) (2/2) 7.500 €	44 shipcloud (Score: 5,3) (2/2) 3.000 €
14 relayr (Score: 8) (2/2) 30.000 €	26 Sopat (Score: 6,1) (2/2) 11.000 €	35 UVIS (Score: 5,75) (2/2) 7.500 €	44 Solvoluta (Score: 5,3) (2/2) 3.000 €
14 Toposens (Score: 8) (2/2) 30.000 €	27 4GENE (Score: 6,05) (2/2) 10.500 €	37 Betterspace (Score: 5,63) (2/3) 1.300 €	47 CADS AND DOCS (Score: 5,2) (2/2) 2.000 €
18 IP Gloves (Score: 7,65) (2/3) 21.500 €	28 Comuny (Score: 6) (2/2) 10.000 €	38 easierLife (Score: 5,6) (2/2) 6.000 €	48 Little Sun (Score: 5,1) (2/2) 1.000 €
19 Nephila Silk Innovation (Score: 7,1) (2/2) 21.000 €	28 Experimental Game (Score: 6) (2/2) 10.000 €	38 TolerogenixX (Score: 5,6) (1/2) 26.000 €	48 mySCREEN (Score: 5,1) (2/2) 1.000 €
19 Sulfotools (Score: 7,1) (2/3) 16.000 €	28 ProGlove (Score: 6) (2/2) 10.000 €	40 ImplantProof (Score: 5,53) (2/2) 5.250 €	50 bankmark (Score: 5,05) (2/2) 500 €
21 neomicra (Score: 6,75) (2/4) 7.500 €	28 tyntyn (Score: 6) (2/2) 10.000 €	41 appinio (Score: 5,5) (2/2) 5.000 €	50 Vectoflow (Score: 5,05) (2/2) 500 €

Partner für Start-ups

Die Finanzierung sichern

Thomas Katmann
Mobil: 0151-42424088
tk@gral-beraterteam.de
www.gral-beraterteam.de

// **Kurz zusammengefasst: was zeichnet ein bankfähiges Geschäftskonzept aus?** Die Darstellung der fachlichen und persönlichen Kompetenzen, die das unternehmerische Know-how aufzeigen, realistische und nachvollziehbare Planzahlen sowie eine wohl überlegte Marketingstrategie zur Kundengewinnung sind relevante Faktoren für ein zu finanzierendes Geschäftskonzept. Eine entsprechend erarbeitete Positionierungsstrategie mit einer belastbaren Markt-, Branchen- und Zielgruppenanalyse erhöhen außerdem die Chancen, einen Förderkredit zu erhalten.

// **Was sind wesentliche Eckpunkte einer erfolgreichen Finanzierungsstrategie?** Zu berücksichtigen sind vor allem die persönliche Ausgangsituation z.B. der Einsatz von Eigenkapital, die Branche und das Geschäftsmodell. Und natürlich ist es wichtig, die Höhe des Kapitalbedarfs genauestens zu ermitteln. Zudem sollte die Strategie eine langfristige Zahlungsfähigkeit in der Aufbauphase durch die Einplanung ausreichender Betriebsmittel sichern. Auch der Umfang der Marketingkosten, insbesondere derer in der Anlaufphase, darf nicht unterschätzt werden.

// **Welche Finanzierungsinstrumente setzen Sie in der Beratungspraxis häufig ein?** Neben Förderkrediten der einzelnen Bundesländer nutzen wir in den meisten Fällen die KfW Förderkredite. Insbesondere das ERP Startgeld für Gründer. Als direkter Partner der GRENKE Bank können wir hier für die Gründer Finanzierungen direkt und schnell über unser Büro beantragen.

6 aus 50: Unser Team stellt ausgewählte Top Start-ups vor

Aus 810 Preisträgern der 145 Gründerwettbewerbe im Jahr 2015 haben wir die erfolgreichsten Wettbewerbsteilnehmer ermittelt.

Aus der Liste der Top 50 Start-ups stellt unser Team seine Favoriten vor.

Duft auf Bestellung

„4GENE stellt natürliche Aromastoffe her, die an Zucker gebunden und damit zunächst inaktiv sind. Ändert sich der pH-Wert oder die Temperatur, werden die Aromastoffe aktiviert und Düfte freigesetzt. Dieser Vorgang kann es beispielsweise einem Deodorant ermöglichen, Duftstoffe erst dann freizusetzen, wenn sie gebraucht werden."

Ana Julia Alexandru

Smarter Handschuh für die Industrie 4.0

„ProGlove hat einen intelligenten Handschuh entwickelt, der zum Beispiel Barcodes scannen kann und dem Träger konstant Feedback für den richtigen Arbeitsablauf gibt. Damit hält man die Prozessoptimierung im wahrsten Sinne des Wortes in der Hand – insbesondere für Fabrikarbeiten ein echter Fortschritt."

René Klein

Unterdrückung der Immunreaktion

„Das TolerogeniX Verfahren kann Patienten mit Spenderorgan mehr Lebensqualität verschaffen. Durch das Zelltherapieverfahren soll es in Zukunft möglich sein, dass Autoimmunerkrankungen geheilt werden und das Risiko einer Abstoßung von Organen bei Transplantationen verringert wird."

Jens Schleuniger

Big Comfy is watching you

„ComfyLight ist eine smarte LED-Lampe, die nicht nur einfach Licht verbreitet, sondern durch einen integrierten Bewegungsmelder auch Einbrecher aufspüren kann. Via Smartphone wird dann der Besitzer gewarnt. ComfyLight ist also Glühbirne und Alarmanlage in einem – eine wirklich gute Idee."

Katja Vogt

Starterkit für das Internet der Dinge

„Mit dem Baukastensystem Wunderbar bietet relayr verschiedene Hardwarekomponenten, die von anderen Unternehmen nach Wunsch direkt für Produkte und Lösungen rund um das Internet der Dinge eingesetzt werden können."

Alexander Walz

Wasserstoff der Zukunft

„MEMBRASENZ hat eine innovative Membran entwickelt, die bei der alkalischen Elektrolyse eine sichere Trennung zwischen Wasserstoff und Sauerstoff herbeiführt. Als Resultat erhält man einen umweltfreundlicheren Wasserstoff, der als alternativer Energieträger zunehmend wettbewerbsfähiger wird."

Helge Wils

Weitere prämierte Start-ups des Wettbewerbsjahrs 2015 stellen wir im Interview vor: ioxp **(Seite 27),** Nephila Silk Innovation **(Seite 30),** Barzahlen **(Seite 33),** Green City Solutions **(Seite 36),** PerformaNat **(Seite 39).**

SCOPEVISIO

Cloud Unternehmenssoftware

Für Mac, PC und Tablet

SMART DURCHSTARTEN

Von der smarten Idee zum Unternehmer

Damit Ihr Business das Ziel erreicht,
liefern wir den passenden Brennstoff!

Kontaktverwaltung · Angebots- und Rechnungserstellung · Einnahmenüberschussrechnung · mobiles Arbeiten

www.scopevisio-smart.com

Themenspecials:
IKT, Life Sciences, Fintech, Green Economy & Gründerinnen

Und fünf Start-ups im Interview

25-26 Gründerwettbewerbe im Zeichen der IKT-Branche

27 ioxp im Interview

28-29 Life Sciences dominieren Top 50 Start-ups

30 Nephila Silk Innovation im Interview

31-32 Fintechs (noch) nicht in den Top 50 vertreten

33 Barzahlen im Interview

34-35 Green Economy im Aufwind

36 Green City Solutions im Interview

37-38 Gründerinnen deutlich in der Minderheit

39 PerformaNat im Interview

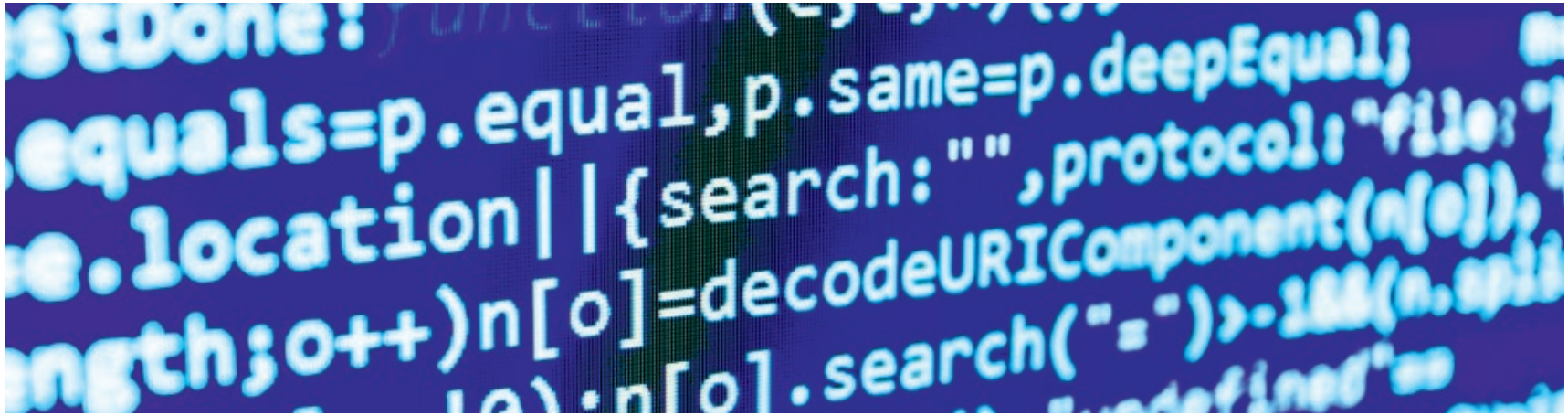
Gründerwettbewerbe im Zeichen der IKT-Branche

Der Bereich Informations- und Kommunikationstechnologie hat sich in den letzten Jahren als globaler Innovationsmotor bewiesen. Auch bei den deutschen Gründerwettbewerben dominiert der Branchenfokus IKT. Beim Blick auf die Top 50 Start-ups führen jedoch Gründer aus einem anderen Bereich.

Dieses Kapitel wird unterstützt von

SCALE 11 CeBIT

Start-ups treffen Weltkonzerne, Kreativität trifft auf Know-how: Bei SCALE11 lernen sich Jungunternehmer und erfahrene Entscheider kennen. Hier entstehen gewinnbringende Partnerschaften, die sich für Sie auszahlen.
www.cebit.de/scale11



// Mit 221 Milliarden Euro Umsatz zählte die deutsche Informations- und Kommunikationstechnologie-(IKT)-Branche laut dem Bundesministerium für Wirtschaft und Energie (BMWi) im Jahr 2014 nach den USA, China, Japan und Großbritannien zu den fünf größten IKT-Märkten weltweit. Über eine Million Beschäftigte in der IKT-Branche erzielten einen Anteil von knapp 5 % an der gewerblichen Wertschöpfung in Deutschland. Damit liegt der IKT-Sektor selbst vor der deutschen Traditionsbranche des Maschinenbaus.

Im Jahr 2014 wurden rund 6.700 Unternehmen im IKT-Umfeld gegründet, was einer im Branchenvergleich überdurchschnittlichen Gründungsrate von rund 7 % bezogen auf den Unternehmensbestand entspricht. Das Voranschreiten der Digitalisierung und die damit verbundenen Innovationsaussichten machen die Gründung in der IKT-Branche attraktiv.

Gründerwettbewerbe für IKT-Start-ups

Unsere Analyse des Wettbewerbsjahres 2015 unterstreicht die besondere Rolle, die IKT bei den deutschen Gründerwettbewerben innehat: 18 % aller vergebenen Auszeichnungen, nämlich 170 von 944, waren ausschließlich Start-ups mit IKT-Bezug vorbehalten. Dies markiert den größten Branchenfokus innerhalb der Wettbewerbslandschaft. Noch deutlicher wird dieser Umstand bei den für die IKT-Auszeichnungen ausgeschütteten Preisgeldern, die sich sogar auf 30 % der Gesamtsumme aller Preisgelder in Höhe von 2,9 Mio. Euro belaufen.

Als wohl wichtigster Wettbewerb im IKT-Umfeld hat sich der vom BMWi ausgerichtete Gründerwettbewerb IKT Innovativ etabliert, der seit 2010 zweimal jährlich vielversprechende IKT-Start-ups mit jeweils über 200.000 Euro prämiert. Ab 2016 wird der Wettbewerb unter dem Namen „Gründerwettbewerb – Digitale Innovationen" in neuer Form präsentiert. Ebenso mit IKT-Fokus wird der CeBIT Innovation Award im Gesamtwert von 100.000 Euro an Gründer verliehen, die innovative Konzepte für die benutzerfreundliche Anwendung von IT-Systemen entwickelt haben. Als weiteres Beispiel für einen Gründerwettbewerb mit IKT-Fokus dient der CyberChampions Award, der neben seiner Branchenfokussierung auch einen regionalen Schwerpunkt auf das Gebiet rund um Karlsruhe legt.

Sieger-Start-ups mit IKT-Fokus

Die IKT-Branche ist ein weites Feld, was sich in den unterschiedlichen Geschäftskonzepten der prämierten Start-ups aus dem >>

IKT-Bereich zeigt: von Desktopanwendungen über mobile Geschäftsmodelle bis hin zu Cloud-Lösungen.

So entwickelte beispielsweise das Start-up Zertisa ein Softwaretool für Hardwarehersteller von Endgeräten mit Android-Betriebssystem, mit dem Android-Updates einfacher und schneller auf das Endkunden-Endgerät aufgespielt werden können. Dadurch können der häufig mehrere Monate andauernde Updateprozess deutlich verkürzt, Sicherheitslücken geschlossen und neue Features implementiert werden. Für diese Software wurde Zertisa 2015 als IKT Gründung des Jahres ausgezeichnet und erhielt 50.000 Euro.

Die mit 50.000 Euro prämierte IKT Gründung des Jahres ging an das Softwaretool von Zertisa.

Mit Auszeichnungen bei drei verschiedenen Gründerwettbewerben gehört das Start-up Conbox zu den erfolgreichsten Wettbewerbsteilnehmern im Jahr 2015. Das Unternehmen unterstützt TV-Sender und deren Contentlieferanten dabei, Fernsehen interessanter und aktiver zu gestalten, indem die von Conbox entwickelte Cloudplattform Werkzeuge für die Synchronisation von Inhalten zwischen Fernseher und Smartphones oder Tablets bereitstellt.

Mit Auszeichnungen beim Gründerpreis der Berliner Sparkasse sowie dem CeBIT Innovation Award konnte das IKT-Start-up Mynigma mit seiner App „M" einen Platz in unserer Top 50-Liste erreichen. Die App ermöglicht den Versand von fast komplett automatisch verschlüsselten E-Mails und soll mit ihrer einfachen Handhabung auch Nicht-IT-Fachleuten eine sichere digitale Kommunikation ermöglichen.

IKT vs. Med- und Healthtech

Es gibt insgesamt neun Vertreter aus der IKT-Branche, die es in unser Ranking der Top 50 der erfolgreichsten Start-ups bei Gründerwettbewerben geschafft haben. Übertroffen werden sie dabei allerdings von Gründern aus der Medizin- und Gesundheitstechnologie (Med- und Healthtech), die mit 15 Start-ups in den Top 50 präsent sind. Diese Unternehmen setzen damit neue Trends in der deutschen Gründerlandschaft und sind dabei, der IKT-Branche den Rang in puncto Innovation abzulaufen. Allerdings ist gleichzeitig zu berücksichtigen, dass die Informations- und Kommunikationstechnik ebenfalls Wegbereiter für Innovationen in anderen Branchen ist, da klassische Branchengrenzen immer mehr verschwimmen. \\

ioxp GmbH
c/o DFKI Kaiserslautern
Trippstadter Strasse 122
67663 Kaiserslautern
Telefon: +49 631 20575 3540
E-Mail: kontakt@ioxp.de
Web: www.ioxp.de

Anleitungen per Datenbrille

Ein Interview mit **Alexander Lemken** von ioxp

// **Bitte stellen Sie Ihre Idee und das Team vor.** Wir haben eine Software entwickelt, die technische Dokumentationen und Assistenzsysteme aus Videobeobachtungen erstellt. Damit lassen sich Bedienungs- und Serviceanleitungen sehr effizient aus einem Video – mit Datenbrille während der Arbeit aufgenommen – erstellen und Schulungen von Mitarbeitern realisieren. Es wird im industriellen Umfeld, vor allem im produzierenden Gewerbe eingesetzt um die dort auftretenden Arbeitsvorgänge, wie Inbetriebnahme oder Wartung zu unterstützen. Zur Darstellung für den Werker verwenden wir Smartphones, Tablets oder Datenbrillen.

Unser Team besteht aus vier Personen. Dr.-Ing. Nils Petersen hat mit seiner Dissertation die Technologie entwickelt und leitet die Entwicklung. Alexander Lemken ist für die kaufmännische Seite des Unternehmens zuständig. Philipp Hasper entwickelt die Software für mobile Endgeräte und Jan Hirzel ist für den Bereich des Projektmanagements und der Softwarearchitektur verantwortlich.

// **Wie sind Sie bei der Auswahl der Wettbewerbe vorgegangen?** Ganz grob in der Reihenfolge: Reputation und Relevanz der Ausschreiber und Ausschreibung, Art des Auswahlprozesses – wie wird gewertet und wer ist in der Jury, Aufwand der Bewerbung und Attraktivität des Preises.

// **Was waren die größten Herausforderungen bei den Wettbewerben?** Die Idee bzw. das Geschäftsmodell in völlig verschiedenen Längen und für verschiedene Zielgruppen aufzubereiten.

// **Wovon haben Sie bei den Teilnahmen am meisten profitiert?** Im Vordergrund stand bei uns die Möglichkeit, dass der Businessplan in Gänze oder in Auszügen eine Revision erhält. Die Kommentare, Kritiken und Anregungen von Juroren haben die Entwicklung maßgeblich beeinflusst. Zum anderen ist der Gewinn an sich interessant, seien es Coachingmaßnahmen oder Preisgelder. Diese Preise haben uns stark geholfen.

// **Welche wesentlichen Schritte stehen für das Unternehmen im Jahr 2016 an?** Wir streben eine Vergrößerung des Teams um mindestens zwei Personen an. Darüber hinaus wird die bisher im Rahmen von Pilotprojekten vertriebene Software als Produkt auf den Markt kommen.

„Last but not least ist es die Sichtbarkeit, die man als Teilnehmer oder sogar Gewinner erhält. Diese wurde deutlich erhöht, und wir konnten einige Multiplikatoren gewinnen."

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

Mit dem Hessen-Mikrodarlehen bietet die WIBank Existenzgründern zinsgünstige Förderkredite bis 25.000 Euro. Damit können Sie Finanzierungslücken bei Ihrer Unternehmensgründung oder -übernahme schließen. Oder Sie nutzen das Darlehen für anstehende Investitionen – einfach und ohne Sicherheiten. Sprechen Sie mit uns, wir beraten Sie gern.

Mehr Informationen unter: **www.wibank.de**

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

WI Bank
Wirtschafts- und Infrastrukturbank Hessen

Life Sciences dominieren Top 50 Start-ups

Der Begriff Life Sciences umfasst eine ganze Reihe an Forschungsfeldern, legt jedoch einen Schwerpunkt auf Biologie und Chemie. Vielfach wird auch von Bio- oder Lebenswissenschaften gesprochen. Warum? Das zeigen drei der im Jahr 2015 prämierten Life Science-Start-ups.

// Gemäß einer Studie der Beratungsunternehmens Deloitte aus dem Jahr 2015 wird Deutschland zukünftig weiterhin zu den größten vier Life Science-Märkten nach den USA, Japan und Frankreich gehören – sicherlich bedingt durch große Konzerne wie Merck oder Bayer. Doch auch in der Welt der Start-ups spielen Life Sciences keine Nebenrolle mehr. So verbuchte die Life Science-Branche in der ersten Jahreshälfte 2015 nach Angaben des Bundesverbands Privater Kapitalgesellschaften Seed-/Start-up oder Later Stage Venture Capital-Investitionen in Höhe von 86,6 Mio. Euro. Mit einem Anteil von knapp 20 % liegen Life Sciences damit an dritter Stelle, nur knapp hinter der Kommunikationstechnologie sowie der Computer/Unterhaltungselektronik. Bei der Zahl der Investments rangieren Life Sciences mit 85 Unternehmen sogar auf Position zwei. Auch etablierte Großunternehmen wie Evonik oder Merck sind mit einem eigenen Corporate Venture-Arm oder Accelerator-Programmen aktiv.

Wettbewerbe mit einem Fokus auf Life Sciences

Der wohl prominenteste Vertreter der Gründerwettbewerbe mit einem Fokus auf Life Sciences dürfte der Science4Life Venture Cup sein. Für die Teilnehmer des Wettbewerbs steht die Entwicklung eines Businessplans im Fokus, der insbesondere Kapitalgeber überzeugen soll, schließlich ist die Entwicklung von Geschäftsideen im Bereich Life Sciences oft mit hohen Investitionen verbunden. Zusätzlich ermöglicht der Wettbewerb wertvolle Branchenkontakte und schüttete 2015 Gesamtpreisgelder in Höhe von 67.500 Euro aus. Zur Teilnahme aufgerufen sind Gründer mit Ideen aus Feldern wie Biotechnologie, Chemie, Nanotechnologie, Medizintechnik, Pharma oder auch Umwelttechnik.

Der Bio-Gründer Wettbewerb sucht Gründer und junge Unternehmen aus den Bereichen Agrar- und Ernährungswirtschaft, Biotechnologie und Biochemie. Voraussetzung für die Teilnahme ist die Einreichung einer maximal sechsseitigen Ideenskizze. Neben Geld- und Sachpreisen von insgesamt 7.000 Euro für die drei Bestplatzierten steht Feedback zur Weiterentwicklung im Fokus des Wettbewerbs.

Auch die Medizin- und Gesundheitswirtschaft zählt zu den Life Sciences und steht gänzlich im Mittelpunkt des Business- >>

Life Sciences umfasst wissenschaftliche Themenfelder rund um Biologie und Chemie, aber auch Bereiche wie Umwelt- und Medizintechnik werden hierzu gezählt.

plan Wettbewerbs Medizinwirtschaft. Angehende Gründer und Start-ups bis zu einem Jahr nach der Gründung können hieran teilnehmen und in zwei Wettbewerbsphasen über jeweils drei Monate Geschäftskonzepte und Businesspläne entwickeln.

Hoher Anteil an Life Science-Unternehmen in den Top 50

Start-ups aus den Feldern Medizin- und Gesundheitswirtschaft sind mit 15 Vertretern in den Top 50 unserer Analyse besonders stark repräsentiert. Zu diesen gehört zum Beispiel TolerogenixX. Das Unternehmen arbeitet an einem Verfahren, das eine spezifische Unterdrückung der Immunreaktion ermöglichen soll. Ziel ist es, vor allem Transplantationen ohne die bislang generell üblichen Immunsuppressionen und oft hochproblematischen Nebenwirkungen durchzuführen. TolerogenixX erhielt hierfür zwei Auszeichnungen beim Science4Life Venture Cup sowie ein Preisgeld in Höhe von 26.000 Euro.

Gleich bei drei Wettbewerben (Science4Life, start2grow und Businessplan Wettbewerb Medizinwirtschaft) war das Start-up SAIS Substance Application and Irradiation System erfolgreich. SAIS verfolgt ein augenchirurgisches System zur Behandlung von Myopie, einer zur Erblindung führenden Augenerkrankung.

Das aus Aachen stammende Unternehmen aquila biolabs entwickelt Produkte für die bessere Analyse von Schüttelkolbenfermentationen. Zielkunden von aquila biolabs sind Unternehmen der biotechnologischen und pharmazeutischen Industrie. Für das Konzept erhielt das Gründerteam im Jahr 2015 vier Auszeichnungen bei drei unterschiedlichen Wettbewerben: NUK Businessplan-Wettbewerb, Science4Life Venture Cup und dem AC²-Businessplanwettbewerb.

Life Sciences bleiben weiter im Trend

Start-ups mit Geschäftsmodellen aus den Life Science-Bereichen konnten 2015 somit nicht nur bei den Wettbewerben überzeugen, die einen speziell zugeschnittenen Branchenfokus hatten. Auch bei vielen branchenoffenen Wettbewerben fanden sich viele dieser Konzepte unter den 944 Auszeichnungen wieder. Dieser Trend wird sich aus unserer Sicht im Wettbewerbsjahr 2016 nochmals verstärken. \\

15 der 50 Top Start-ups zählen in die Kategorie Life Sciences. Die Branche liegt damit auf Platz 1, gefolgt von IKT.

Nephila Silk Innovation GmbH
Krausenstr. 39
30171 Hannover
Telefon: +49 511 2354286
E-Mail: info@nesi.enterprises
Web: www.nesi.enterprises

Spinnenseide gegen Nervendefekte

Ein Interview mit **Prof. Dr. Christine Radtke** von Nephila Silk Innovation

// **Bitte stellen Sie Ihre Idee kurz vor.** Wir haben einen Nervenstent aus natürlicher Spinnenseide entwickelt. In der Nervenregeneration hat sich das Implantat bereits bewährt, und erste Nervenstents wurden erfolgreich eingesetzt. Unsere besondere Effektivität liegt in der schnellen Stimulation der Heilung von Nerven. Darüber hinaus können durch den Nervenstent Verletzungen behandelt werden, die bisher keiner Therapie zugänglich waren.

// **Wie sind Sie bei der Auswahl der Wettbewerbe vorgegangen?** Wichtig ist es, zu beachten, dass Wettbewerbe zur Geschäftsidee und zum Stadium des Unternehmens passen. Hilfreich war es auch, zu eruieren, welche Preisträger in den Jahren zuvor ausgezeichnet wurden.

// **Was waren die größten Hürden bei den Wettbewerben?** Die Wettbewerbe haben oft mehrere hundert Bewerbungen, und sich hier hervorzuheben ist die größte Herausforderung. Dazu müssen die Unterlagen sehr gut vorbereitet und die eigene Idee, das Team und die Marktstrategie klar dargestellt sein. Das Ziel ist es, den Businessplan zu perfektionieren, was sich in mehreren aufeinander aufbauenden Schritten vollzieht.

// **Wovon haben Sie bei den Teilnahmen am meisten profitiert?** Insbesondere haben wir von den Beratungs- und Schulungsangeboten profitiert und uns ein gutes Netzwerk aufbauen können. Auch die Berichterstattung im Rahmen der Gewinne half weiter, interessante Kontakte zu knüpfen und den Bekanntheitsgrad zu steigern. Erhaltene Preisgelder konnten für notwendige administrative Prozesse genutzt werden. Darüber hinaus ermöglichte uns das erhaltene Feedback aus den Wettbewerben eine kontinuierliche Optimierung des Businessplans.

// **Welche wesentlichen Schritte stehen im Jahr 2016 an?** Nächstes Ziel ist die CE-Zertifizierung und die standardisierte Produktion, um die klinischen Tests weiter voranzutreiben. Vorrangig wollen wir potenzielle Investoren ansprechen, um einen Investor zu finden. Somit sollen mittelfristig die Implantate dann auch weltweit für den alltäglichen Einsatz in der Medizin bereitstehen, um gelähmte Arme und Beine wieder zu aktivieren.

„Ziel ist es, den Nervenstent aus nativer Spinnenseide in ein Produkt für den alltäglichen klinischen Einsatz in der Medizin zu übertragen."

Fintechs (noch) nicht in den Top 50 vertreten

Financial Technology (kurz Fintech) ist seit gut zwei Jahren sicherlich eines der heißesten Themen der Technologieszene. Immer mehr Kapital fließt in die digitalen Finanzdienstleister, die mit ihren innovativen Lösungen schrittweise die klassischen Bank- und Versicherungsdienstleistungen ablösen möchten. Interessant ist allerdings, dass es bei der Auswertung des Jahres 2015 kein Fintech Start-up unter die Top 50 geschafft hat. Ob sich dies 2016 ändern wird?

Dieses Kapitel wird unterstützt von

FIN LAB

Finlab ist einer der ersten und größten Company Builder für Fintechs in Deutschland. Das börsennotierte Unternehmen startete 2014 mit knapp 35 Mio. Euro und hat seitdem drei Investments getätigt. Finlab bietet Fintechs neben Kapital und Infrastruktur auch Lösungen für die regulatorischen Anforderungen.

Finlab AG
Grüneburgweg 18
60322 Frankfurt am Main
Telefon: +49 69 7191280-00
Web: www.finlab.de

// Die deutsche Fintech-Szene boomt. Gab es vor gut fünf Jahren nur eine Handvoll Fintechs, so ist die heutige Fintech-Landschaft deutlich größer und vielfältiger geworden. Der Fintech-Blog paymentandbanking.com zählte Anfang Januar 2016 beispielsweise bereits knapp 150 Fintechs, die jeweils in 17 unterschiedlichen Bereichen aktiv sind.

Das Ziel der modernen Finanzdienstleister: die alteingesessenen Anbieter der Finanz- und Versicherungsindustrie abzulösen. Viele Banken und Versicherungen tun sich mit der zunehmenden Digitalisierung schwer. Dies offenbart Chancen, die Fintechs für sich nutzen wollen. Ob als hochintelligenter Robo Advisor eines Online-Anlageberaters, mit einem kostenfreien Online-Konto, einem sekundenschnellen Kreditrating oder mithilfe der Finanzierung durch die Crowd. Der Mehrwert, den Fintechs im Vergleich zu Banken und Versicherungen bieten, ist für viele Kunden meist deutlich erkennbar.

Fintech im Fokus – auch Peter Thiel mischt mit

Obwohl Tech-Guru Peter Thiel, PayPal-Gründer und Facebook Investor, in seinem 2014 erschienen Buch die deutsche Gründerkultur teils heftig kritisierte, scheinen es ihm die deutschen Fintechs angetan zu haben: Neben Kreditech und Number26 hat sich Thiel Anfang Januar 2016 auch bei der Series A-Finanzierung der Deposit Solutions, Betreiber der Plattform Zinspilot, mit einer Million Euro beteiligt.

Fintechs sind en vogue. Neben den hiesigen Venture Capital-Branchengrößen wie Earlybird, Target Partners, Capnamic oder >>

Holtzbrinck Ventures, die alle bereits ihr Portfolio um Fintechs erweitert haben, ziehen die modernen Finanzdienstleister Deutschlands auch immer mehr ausländisches Kapital an. So schloss Kreditech im September 2015 eine Series C-Finanzierungsrunde in Höhe von 82,5 Mio. Euro ab. Unter den Investoren waren auch bekannte angelsächsische Investoren, wie die milliardenschwere Private Equity-Gesellschaft J.C. Flowers und Amadeus Capital Partners.

Daneben blüht aber auch die Landschaft der Inkubatoren und Acceleratoren auf. Neben den unabhängigen Inkubatoren Finlab und Hitfox ziehen immer mehr Banken mit eigenen Fintech-Inkubatoren bzw. -Acceleratoren nach: Zu dem bereits 2013 gegründeten Digital Accelerator der Allianz gesellte sich 2014 der MainIncubator der Commerzbank. 2015 gab dann auch die ING DiBa bekannt, dass man mit dem FinTech Village ein eigenes Accelerator-Programm ins Leben ruft.

Bis dato gibt es noch keinen klassischen Gründerwettbewerb, der sich nur an Fintechs richtet.

Ausgezeichnete Fintechs: Wo sind sie?

Trotz des Fintech-Hypes findet man unter den 810 prämierten Geschäftsmodellen erstaunlich wenige Fintechs. Unter die Top 50 hat es sogar kein einziges Fintech geschafft, wenngleich Kreditech mit dem Rang 51 dicht dran war. Ausgezeichnet wurden unter anderem:

- **Barzahlen.de:** Gewinner des Digital Banking Awards
- **Kreditech:** Ausgezeichnet mit dem Preis Digital Innovation of the Year Preis (FOCUS Digital Star Award) und zum FinTech StartUp des Jahres 2014 gekürt
- **figo:** Gewinner des Innovators' Pitch 2015 (Bitkom-Gründerwettbewerb)

Dies mag auf der einen Seite erstaunen, da eine relativ hohe Innovationskraft sowie zumeist auch überdurchschnittliche Managementkapazitäten in den Fintechs stecken und beide Faktoren bei der Bewertung eine wichtige Rolle spielen sollten.

Auf der anderen Seite muss man jedoch auch konstatieren, dass viele Fintechs den Beweis für ein wirtschaftlich nachhaltiges Geschäftskonzept noch nicht erbracht haben, was bei relativ vielen Wettbewerben eine wichtige Voraussetzung für eine erfolgreiche Teilnahme ist.

Hinzu kommt, dass es bis jetzt noch keinen „klassischen" Gründerwettbewerb für Fintechs gibt, bei dem das jeweilige Start-up ein dezidiertes Feedback zum Geschäftskonzept erhält. Beim Fintech StartUp des Jahres beispielsweise bestimmt das Publikum die Top 10. Aus diesen zehn ausgewählten Fintechs kürt die Jury dann die Top 3.

2016 ein spannendes (Fintech-)Jahr

Die Vorzeichen für 2016 stehen für Fintechs grundsätzlich gut, auch wenn die Branche langsam erwachsen(er) wird und nun zeigen muss, ob wirklich ein valides Geschäftsmodell aufgebaut wird oder ob man die hohen Erwartungen vielleicht nicht erfüllen kann.

Was die Teilnahme und Auszeichnungen bei Wettbewerben angeht, so erwarten wir für 2016 eine deutliche Zunahme der prämierten Fintechs. Die Grundvoraussetzung für eine erfolgreiche Teilnahme ist bei vielen Fintechs gegeben. Entsprechend ist davon auszugehen, dass insbesondere B2C orientierte Fintechs 2016 die Chance nutzen werden, um bei einem renommierten Gründerpreis qualifiziertes Feedback zu erhalten und von der Medienpräsenz zu profitieren. \\

Partner für Start-ups

Finlab hilft Fintech-Ideen auf die Sprünge

Stefan Schütze, Finlab
info@finlab.de
www.finlab.de

// **Herr Schütze, welche Fintechs sind für Sie besonders spannend?** Generell bevorzugen wir Ideen, die von einem Plattformgedanken ausgehen und nachhaltig in der Lage sind, bestehende Angebote und Prozesse grundlegend zu verbessern oder neue Strukturen zu schaffen. Der Fokus liegt dabei nicht auf bestimmten Themenschwerpunkten. Wir suchen vielmehr Ansätze bei denen wir im Idealfall in einem sehr frühen Stadium investieren können, um unser Know-how und Netzwerk von Beginn an einbringen zu können. Dies kann entweder durch ein Investment in ein bestehendes Start-up erfolgen oder durch Neugründung eines Start-ups mit einem Team, welches wir für ein bestimmtes Produkt lokalisiert haben. Idealerweise soll das Geschäftsmodell geeignet sein, nach Einführung in Deutschland auch europaweit und gegeben falls weltweit ausgerollt zu werden.

// **Wie unterscheidet sich Finlab zu Inkubatoren der Banken?** Finlab bietet nicht nur Kapital, sondern steht Start-ups partnerschaftlich von der Konzeption bis hin zur Umsetzung mit Ressourcen und Know-how aus allen erforderlichen Bereichen, wie Infrastruktur, Regulierung, rechtliche Rahmenbedingungen, Finanzen und Marketing zur Seite. Wir beraten nicht nur, sondern packen mit an und fördern Fintech-Innovationen in einem strukturierten Prozess. Aus diesem Grund können die Start-ups auf uns wie einen „Mitarbeiter" zugreifen. Ein wichtiger Punkt ist hier auch die Geschwindigkeit. Durch unsere Expertise und unser breites Netzwerk können wir den Prozess „from idea to business" stark beschleunigen. Nicht zuletzt können wir unseren Start-ups einen Zugang zum Endkunden herstellen.

// **Was sind Ihrer Meinung nach die größten Herausforderungen für Fintechs?** Produktentwicklung und Market-Entry ist für Fintech Start-ups deutlich anspruchsvoller als für andere Start-ups. Wir bewegen uns in einem hoch regulierten Markt, so dass schon beim Aufsetzen des Produkts viele Faktoren berücksichtigt werden müssen, die die spätere Zulassung und Kommunikation betreffen. Insgesamt ist der Prozess teurer, komplexer und zeitaufwendiger als in vielen anderen Branchen. Dazu kommt, dass die Banken die Gefahr durch die Fintechs mittlerweile erkannt haben und selbst viele Millionen in diesen Bereich investieren. Fintechs sollten demnach nicht die bestehenden „Big Player" unterschätzen. Eine solide Finanzplanung und das rigorose Managen der vorhandenen Finanzmittel sind essenziell.

Online-Einkäufe bar zahlen

Barzahlen

Cash Payment Solutions GmbH
Wallstraße 14a
10179 Berlin
Deutschland
Telefon: +49 30 346 46 16 -00
E-Mail: info@barzahlen.de
Web: www.barzahlen.de

// **Bitte stellen Sie Ihre Idee und das Team kurz vor.** Barzahlen ist Zahlungsanbieter für Bargeldzahlungen. Kunden nutzen Barzahlen für Online-Einkäufe, Reisebuchungen oder Rechnungen verschiedenster Art, wie z.B. Stromrechnungen. Außerdem kann Geld auf das Girokonto ein- oder vom Konto ausgezahlt werden. Der Kunde erhält einen Barcode, der an der Kasse einer Einzelhandelspartnerfiliale von Barzahlen gescannt und bezahlt wird.

// **Wie sind Sie bei der Auswahl der Wettbewerbe vorgegangen?** Wir halten immer Ausschau nach passenden Wettbewerben aus dem Finanzsektor, aber auch den Branchen für die wir tätig sind. Wenn die Zulassungskriterien sowie Aufwand und Nutzen stimmen, bewerben wir uns.

// **Was waren die größten Herausforderungen bei den Wettbewerben?** Die größte Herausforderung ist es immer, die geforderten Unterlagen an das gewünschte Format der Einreichung anzupassen. Im Laufe der Jahre haben wir alle möglichen Arten von Unterlagen, Businessplänen und Präsentationen erstellt, die wir jeweils für den aktuellen Wettbewerb individuell anpassen.

// **Wovon haben Sie bei den Teilnahmen am meisten profitiert?** Am meisten profitiert man von den Kontakten, die man vor Ort macht. Wir haben zum Beispiel 2015 den Digital Banking Award des Handelsblatts gewonnen und direkt auf der Award-Verleihung noch erste Geschäftskontakte angebahnt. Auch wenn man mal nicht gewinnt, wie beim Deutschen Innovationspreis, wo wir unter den Top 3 waren, lernt man interessante Menschen kennen, die zu Mentoren, Wegbegleitern oder Kunden werden.

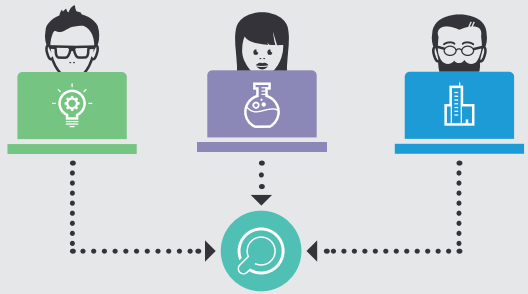
// **Welche wesentlichen Schritte stehen für das Unternehmen im Jahr 2016 an?** Insgesamt ist Barzahlen derzeit in neun Branchen mit namhaften Kunden wie E.ON, ERGO Direkt und der Telekom tätig. 2016 werden wir die verschiedenen Industrien, in die wir im letzten Jahr vorgestoßen sind, umfassend erschließen und das Produkt weiterentwickeln, um den spezifischen Anforderungen einzelner Branchen noch besser gerecht zu werden.

Interview mit **Florian Swoboda** von Barzahlen

„Barzahlen ist deutschlandweit in über 9.000 Filialen von REWE, PENNY, real,-, den dm- und Budni-Drogerien, Telekom- und mobilcom-debitel Shops und in Bahnhofskiosken möglich."

Innovation Meets Industry

Die innovativsten deutschen Hightech-Unternehmen auf einer Plattform. Ist Deins dabei? Präsentiere Deine Technologie auf **www.spotfolio.com**



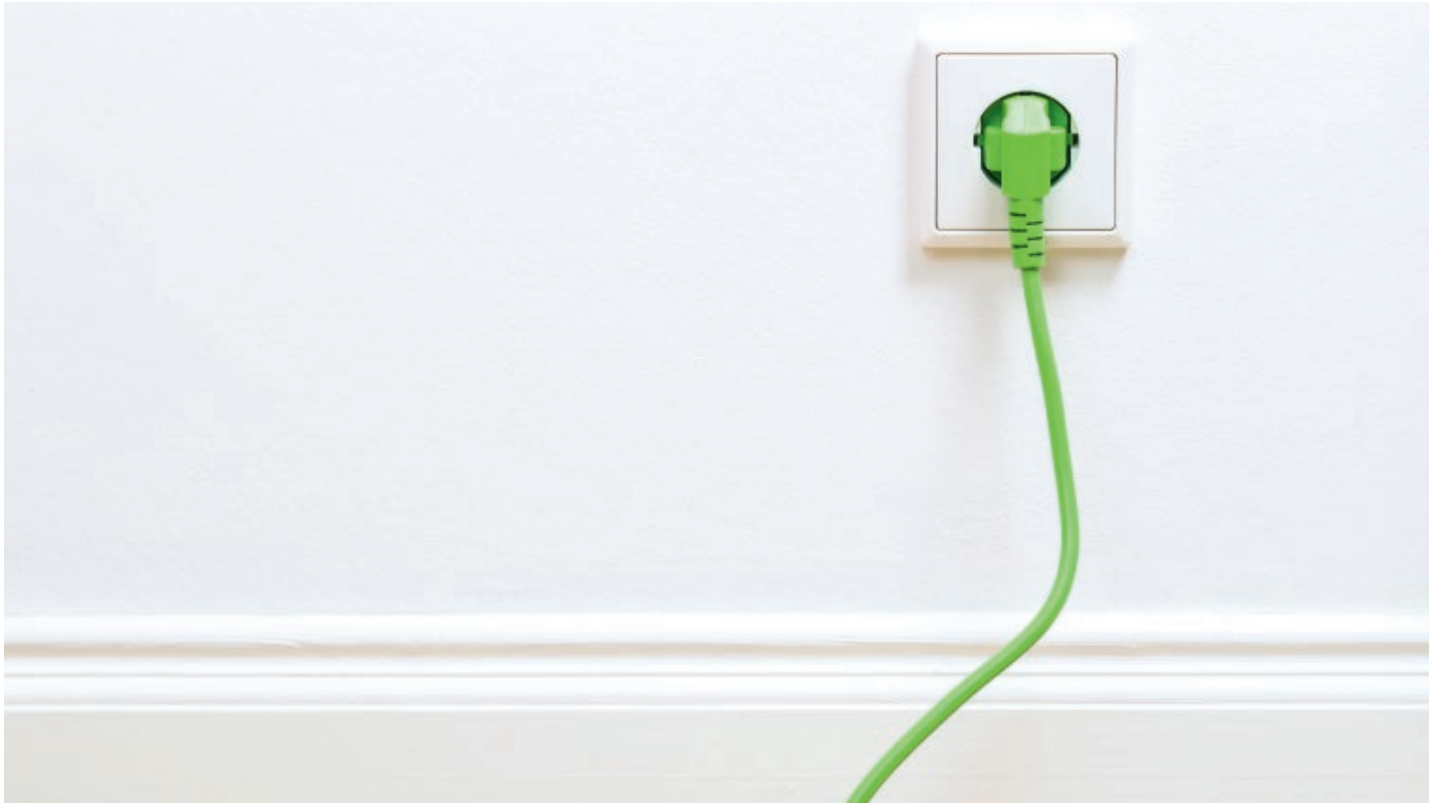
Spotfolio ist die Such- und Matchingplattform für Technologie-Innovationen, die Technologie-Akteure zusammenbringt.

Kostenlose 30-Tage-Vollversion auf www.spotfolio.com

Jetzt testen

spotfolio GmbH

Green Economy im Aufwind



Sie wollen die Umwelt schonen, Energie einsparen und die Ressourcen effizienter nutzen: Start-ups der Green Economy. Mehr als jedes zehnte Unternehmen der Top 50 Start-ups aus dem Wettbewerbsjahr 2015 hat den Schwerpunkt „green". Wir stellen drei Wettbewerbe und drei der erfolgreichsten Start-ups einer rasant wachsenden Branche vor.

// Bereits seit vielen Jahren stehen Maßnahmen gegen den Klimawandel und die globale Erderwärmung hoch oben auf der Agenda der Politik. Dass neue Geschäftsmodelle gemeinsam einen großen Teil zu den angestrebten Zielen beitragen können, haben Start-ups längst für sich erkannt. Erneuerbare Energien, Ressourceneffizienz und Kreislaufwirtschaft sind Kernthemen für Unternehmen aus dem Bereich der wachsenden Green Economy. Laut einer Studie des Borderstep Instituts in Zusammenarbeit mit der Universität Oldenburg wurden im Zeitraum von 2006 bis 2013 in Deutschland rund 170.000 Unternehmen mit dem Schwerpunkt Green Economy gegründet. Das entspricht rund 14 % aller Gründungen in diesem Zeitraum. Damit fördern die Start-ups nicht nur die Innovationskraft in Deutschland, sondern dienen auch als Jobmotor: Über 1,1 Millionen Arbeitsplätze wurden durch sie in diesem Zeitraum neu geschaffen.

Grüne Gründer gesucht

Gründerwettbewerbe aus dem Bereich Green Economy würdigen die Arbeit dieser Unternehmen öffentlichkeitswirksam und unterstützen sie dabei, sich weiterzuentwickeln. Vor diesem Hintergrund ist beispielsweise 2014 der Green Alley Award entstanden, der in Zusammenarbeit zwischen Green Alley Investment und der Crowdinvesting-Plattform Seedmatch ins Leben gerufen wurde. Bewerben können sich Teilnehmer nicht nur aus Deutschland, sondern aus der ganzen Welt, sofern sie den europäischen Markt als Ziel haben. Mit insgesamt 20.000 Euro an Geld- und Sachleistungen werden grüne Gründungsideen beim Green Alley Award belohnt, die innovative Lösungen zum Thema Kreislaufwirtschaft liefern.

Zu den größten deutschlandweiten Wettbewerben im Bereich grüne Wirtschaft zählt der Next Economy Award, der im Jahr 2015 erstmals Start-ups auszeichnete, die mit innovativen Geschäftsmodellen für soziale und ökologische Verbesserungen in der Gesellschaft sorgen. Der Wettbewerb ist unter anderem in >>

Zusammenarbeit mit dem Bundesministerium für Wirtschaft und Energie entstanden. Zu gewinnen gibt es ein Paket aus Kommunikations- und Sachleistungen im Wert von 25.000 Euro.

„Mit dem StartGreen Award stärken wir Gründerinnen und Gründer der Green Economy den Rücken und ermutigen die grüne Gründer-Community, sich zu vernetzen", so beschreibt sich der StartGreen Award, welcher vom Borderstep Institut für Innovation und Nachhaltigkeit ausgerichtet wird, auf seiner Website. Der Award ist mit insgesamt 20.000 Euro sowie Sachpreisen dotiert und zeichnet neben Gründern auch Gründungsförderer aus dem Bereich der Green Economy aus.

Gründer mit einem grünen Daumen

Unter den besten Start-ups aus allen Wettbewerben des Jahres 2015 ist in etwa jedes zehnte Start-up dem Bereich Green Economy zuzuordnen. Die meisten davon setzen sich mit dem Thema Energie auseinander. Hierzu zählen auch Aquakin, Betterspace und Little Sun.

Aquakin ist ein Start-up aus Fürth, das 2013 gegründet wurde. Als Anbieter von Kleinwasserkraftwerken setzt das Unternehmen dort an, wo etablierte Anbieter von Wasserkraftwerken keine Lösungen finden können. So haben die Gründer von Aquakin beispielsweise ein tragbares Kleinwasserkraftwerk entwickelt, das überall dort Energie erzeugt, wo Wasser fließt, also beispielsweise in einem Fluss in freier Natur. Bereits bei geringen Fallhöhen kann damit elektrische Energie erzeugt werden und zwar von allen Menschen – egal, wo sie gerade auf der Welt sind. Vor allem für Outdoor- und Campingfans kann das hilfreich sein: egal, ob zum Betrieb von Beleuchtungsmitteln, technischen Geräten wie Handys oder Tablets oder aber auch für kleinere Camping-Kühlboxen.

Im vergangenen Wettbewerbsjahr haben sich die Gründer von Aquakin in drei Wettbewerben mit fünf Auszeichnungen durchgesetzt und ein Preisgeld von 11.500 Euro erarbeitet. So gewannen sie in allen drei Wettbewerbsrunden des Businessplan Wettbewerbs Nordbayern sowie beim Next Economy Award und beim Gründerwettbewerb WECONOMY.

Betterspace ist ein System, das die Heizungsnutzung in Hotels optimiert. Die externe Steuerung soll die Umwelt entlasten und zugleich Heizkosten senken. Das Start-up aus Kassel hat in seinem Gründungsjahr 2015 zwei Auszeichnungen im Rahmen des KUER Gründungswettbewerbs und eine im UNIKAT-Ideenwettbewerb ergattert. Das damit verbundene Gesamtpreisgeld betrug 1.300 Euro.

Little Sun soll in Ländern, in denen es keinen stabilen Zugang zu Strom gibt, teure und umweltschädliche Kerosinlampen ersetzen. Die LED-Solarlampe in Form einer kleinen gelben Sonnenblume ist von einem dänischen Künstler gestaltet worden. Das Material ist recycelbar sowie wasser- und UV-resistent. Jeder Verkauf in den USA, Australien, Kanada, Japan oder Europa subventioniert einen vergünstigten Kauf in der Dritten Welt. 2015 wurde das Berliner Start-up beim GreenTec Award in der Kategorie Lifestyle ausgezeichnet und hat als Sonderpreisträger des KfW-Awards GründerChampions ein Preisgeld von 1.000 Euro erhalten.

Höhepunkt längst noch nicht erreicht

Die Analyse verdeutlicht, dass mit der wachsenden Anzahl an grünen Start-ups auch das Interesse von Institutionen und damit verbunden Wettbewerben an diesem Bereich in Deutschland steigt. Die Green Economy boomt, hat ihren Höhepunkt aber wohl längst noch nicht erreicht. Aufgrund der anhaltenden Brisanz des Themenfeldes ist davon auszugehen, dass auch in den kommenden Jahren der Anteil der grünen Start-ups immer höher wird und damit auch die Bedeutung von Gründerwettbewerben in diesem Bereich weiter wächst. Wir sind gespannt auf die grünen Konzepte des Jahres 2016. \\

Aquakin liegt mit einem Preisgeld von 11.500 Euro und drei Wettbewerbsgewinnen auf Platz 6 der Top Start-ups 2015.

Green City Solutions
GmbH & Co. KG
Andreas-Schubert-Straße 23
01069 Dresden

Telefon: +49 351 4622833
E-Mail: info@mygcs.de
Web: www.greencitysolutions.de

Der Baum 2.0 für saubere Luft

Ein Interview mit **Dénes Honus** von Green City Solutions

// Bitte stellen Sie Ihre Idee kurz vor. Unser CityTree kombiniert Internet-der-Dinge-(IoT)-Technologie mit der natürlichen Fähigkeit spezieller Mooskulturen, Feinstaub, Stickoxide und dadurch große Mengen an CO_2-Äquivalenten aus der Luft zu filtern. Vertikal an einer freistehenden Wand angebracht und durch die IoT-Technologie optimal versorgt, filtert das Moos 275-mal effektiver die Luft als alle anderen biogenen Lösungen am Markt. Auf der Grünfläche können analoge Informationen, wie Schriftzüge, Logos, dargestellt und durch die Implementierung eines QR-Codes, von iBeacon oder NFC auch digitale Daten übertragen werden.

// Wie sind Sie bei der Auswahl der Wettbewerbe vorgegangen? Wir schauen immer nach neuen Herausforderungen – ob im Netz oder in Publikationen. Zuerst prüfen wir, ob die Themen zu unserer Philosophie passen und im Anschluss, ob wir alle Kriterien erfüllen.

// Was waren die größten Herausforderungen bei den Wettbewerben? Die erste Hürde besteht darin, in die zweite Runde zu gelangen. Häufig sind dafür kreative Bewerbungen und Präsentationen vonnöten. In einem weiteren Schritt stehen dann oftmals persönliche Gespräche oder Pitches an. Auch diese sind höchst verschieden und herausfordernd.

// Wovon haben Sie bei den Teilnahmen am meisten profitiert? Vor allem helfen sie, Vertrauen in junge Unternehmen und deren innovative Produkte aufzubauen und stärken die Aufmerksamkeit sowie Bekanntheit. Auch der Kontakt zu Kooperationspartnern erwies sich als hilfreich, ebenso wie die Preisgelder.

// Welche wesentlichen Schritte stehen für das Unternehmen im Jahr 2016 an? Wir wollen weiter wachsen und an unserer Produktpalette arbeiten. Zukünftig sind auch Weiterentwicklungen oder Kombinationen denkbar. Diese können beispielsweise andere Stoffe filtern, Nahrungsmittel oder Energie erzeugen, Fahrkarten- oder Parkscheinautomaten genauso wie Paketstationen in Produkte von Green City Solutions implementieren. 2020 wollen wir die erste Megacity flächendeckend mit unserer Infrastruktur ausgestattet haben.

„2020 wollen wir die erste Megacity fächendeckend mit unserer Infrastruktur ausgestattet haben."

Partner für Start-ups

Außenauftritt: How to start up?

Christian Kuhn
team@nuisol.com
www.nuisol.com

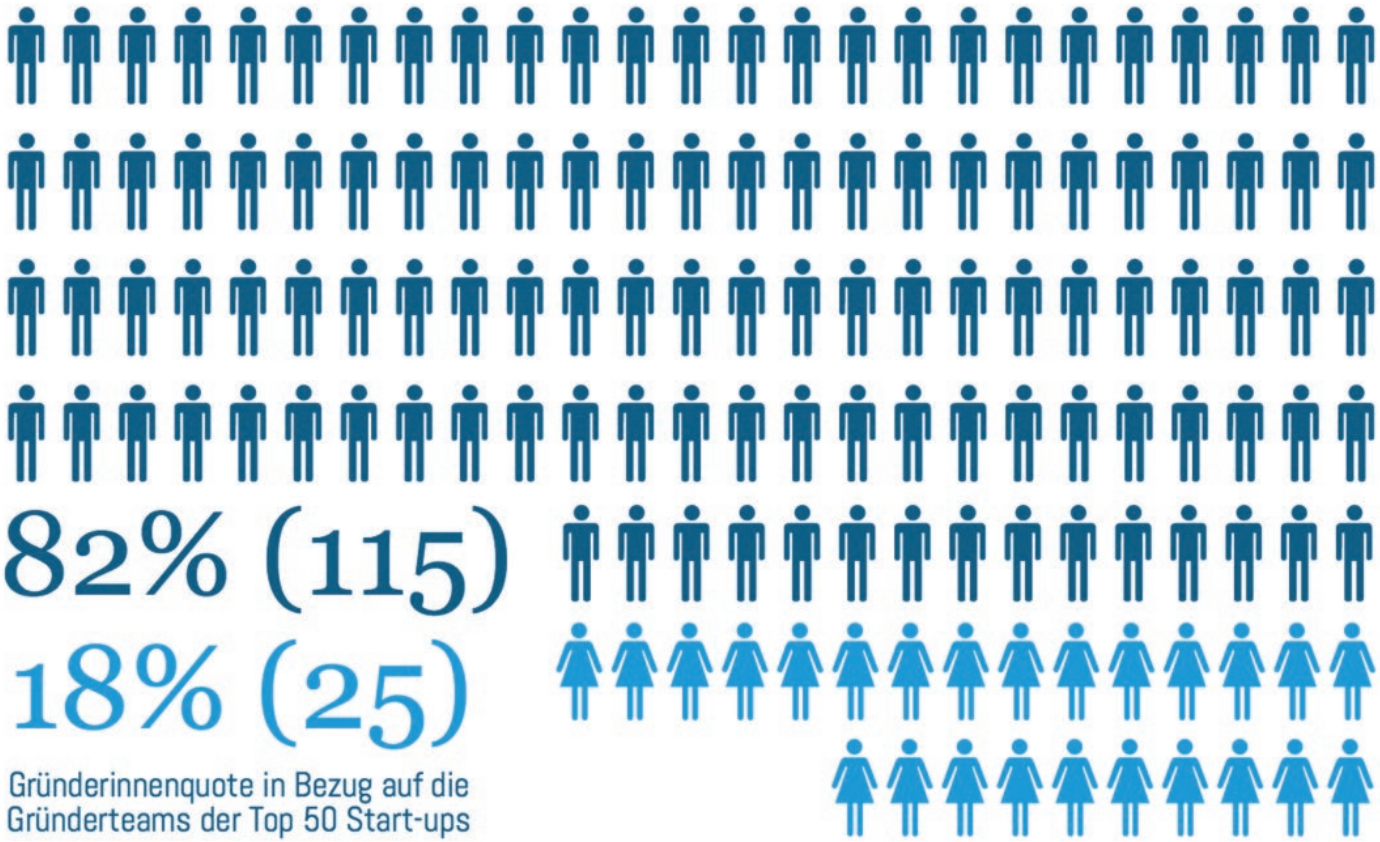
// Welche Fragen stellen sich für Start-ups bei der Positionierung ihrer Marke? Einem erfolgreichen Start-up liegt immer eine außergewöhnliche Geschäftsidee zugrunde. Dafür braucht es einen Gründer, der mit offenen Augen durch die Welt geht, Probleme und Trends erkennt und der schnell und effizient seine Geschäftsidee auch umsetzt. Wichtig ist in diesem Zusammenhang die richtige Positionierung der Marke. Als Gründer sollte man sich fragen: Was ist mein USP? Welche Zielgruppe will ich erreichen? Wo erreiche ich diese Zielgruppe? Wie spreche ich sie an?

// Wie findet man die richtigen Kommunikationskanäle? Die richtigen Kommunikationskanäle spielen bei der Ansprache eine große Rolle für ein erfolgreiches Start-up Unternehmen. Das setzt aber voraus, dass man weiß, wo sich die Zielgruppe befindet. Welcher Kanal ist der wichtigste für meine Zielgruppe? Welche Sprache spricht er? Wie ist sein Look 'n' Feel? Hat man das herausgefiltert und seine Strategie darauf ausgelegt und relevante Inhalte für die User gefunden, kann man seine Kampagnen starten.

// Stichwort: der eigene Webauftritt – worauf kommt es an? Die grundlegenden Anforderungen an eine Website und andere Kommunikationskanäle werden durch die digitale Transformation stetig geprägt. Bleibt State Of The Art! Die Website muss garantiert auf allen Devices funktionieren und mobil optimiert sein. Unabhängig von der Branche des Start-ups ist die authentische Präsenz innerhalb des Internets essenziell.

Gründerinnen deutlich in der Minderheit

Der Frauenanteil in der Gründerrepublik liegt deutlich hinter dem der Männer zurück. Auch in den Top 50 Start-ups sind Gründerinnen eher spärlich vertreten, doch ihre Geschäftsideen haben es in sich. Gleichzeitig gibt es immer mehr Initiativen für die Gründerinnenförderung, dazu zählen auch einige Gründerwettbewerbe.



// Der KfW Gründungsmonitor 2015 berichtete, dass sich der Gründerinnenanteil im Jahr 2014 von 33 % auf 41 % erhöht hat. Der Deutsche Startup Monitor 2015 des Bundesverbands Deutsche Startups bestätigt diesen Trend. Dabei werden auch für Gründerinnen digitale Technologien immer beliebter. So stellt die Gründerinnen-Studie 2015 des HVB-Frauenbeirats fest, dass vor allem die Sharing Economy ein Geschäftsmodell für die weibliche Gründerzukunft sei.

Wettbewerbe mit Fokus auf Gründerinnen

Fünf der 145 Gründerwettbewerbe vergaben ihre Preise im Jahr 2015 ausschließlich an Frauen. Darunter sind bundesweite Wettbewerbe ebenso wie regionale Angebote.

In Bremen können erfolgreiche Jungunternehmerinnen am belladonna-Gründerinnenpreis teilnehmen. Dahinter steht ein Verein, der es sich zum Ziel gesetzt hat, Gründungen von Frauen sichtbar zu machen und ein gründerinnenfreundliches Klima in Bremen herzustellen. Die Wettbewerbsrunde 2015 war bereits die neunte in Folge. Der Preis ist stets mit 5.000 Euro dotiert.

Der Darboven IDEE-Förderpreis ist ein Gründerinnenpreis, der bundesweit alle zwei Jahre das unternehmerische Potenzial von Frauen auszeichnet und es sich damit zur Aufgabe macht, die Unternehmerinnenlandschaft zu stärken. Gerichtet ist der Preis, der mit einem gesamten Preisgeld in Höhe von 65.000 Euro zu den 20 höchstdotierten Wettbewerben in Deutschland zählt, vor allem an visionäre Existenzgründerinnen mit innovativen Erfolgsideen. Bereits seit 1997 werden Preisgelder vergeben, die >>

als Starthilfe für den Weg in die Selbstständigkeit dienen sollen. Nach der Preisverleihung im Jahr 2015, ist die nächste Wettbewerbsrunde für 2017 geplant.

Auch der HVB-Frauenbeirat wurde ins Leben gerufen, um Gründerinnenförderung zu betreiben. So begleiten im Rahmen des HVB Gründerinnen-Mentorings Mitglieder des Frauenbeirats sechs Monate lang den Unternehmensstart von Gründerinnen. Das Programm ist zwar nicht mit Preisgeldern dotiert, aber durch Praxisworkshops, Veranstaltungen und den Zugang zum Unternehmerinnen-Netzwerk kaum mit Geld aufzuwiegen.

Weitere Angebote für Frauen bieten sich mit dem Sächsischen Gründerinnenpreis, dem Düsseldorfer Unternehmerinnenpreis oder dem Thüringer „Emily-Roebling-Preis".

Fünf der 145 Wettbewerbe richten sich speziell an Frauen, deren Anteil in den Gründerteams der Top 50 Start-ups bei unter 20 % liegt.

Innovative Start-ups smarter Gründerinnen

Gibt man den Namen MEMBRASENZ in die Suchmaschine ein, findet man Fotos, auf denen Dr. Jelena Stojadinovic Auszeichnungen für ihre Innovation hochhält. Zusammen mit Dr. Fabio La Mantia entwickelte sie einen Gas-Separator. Hierbei handelt es sich um eine Membran, die die Trennung generierter Gase sicherstellt, nachdem sie bei der Elektrolyse von Wasser in Wasserstoff und Sauerstoff separiert wurden. Ziel ist es, den Wasserstoff als alternativen Energieträger zu verwenden. Dafür nahm Stojadinovic 2015 jeweils Gold beim KUER Gründungswettbewerb sowie bei dem Darboven IDEE-Förderpreis entgegen und erhielt Bronze beim Businessplanwettbewerb ruhr@venture.

Durch die halbseitige Lähmung ihrer Tochter kam der Berliner Gründerin Anna Gutman die Idee für ein bahnbrechendes Gerät und sie gründete ReMoD. So entwickelte Gutmann ihr „Remember Motion Device" zur Haltungs- und Bewegungskorrektur ihres Kindes und wurde quasi aus der Not heraus zur Gründerin. 2015 wurde sie beim Businessplan-Wettbewerb Berlin-Brandenburg und dem Businessplan Wettbewerb Medizinwirtschaft ausgezeichnet. Dieses Gründerinnen-Start-up ist sogar ein Paradebeispiel in doppelter Hinsicht, da auch die Tochter plant, nach dem Studium einzusteigen.

Ebenfalls noch mitten im Studium, aber längst auf neuen Gründerwegen sind Tanja Nickel und Katharina Obladen von UVIS UV-Innovative Solutions. Die Gründerinnen entwickeln Produkte zum Schutz vor Infektionen. Mit dem Entkeimungsmodul ESCALITE wird eine neue Lösung gegen Keime geboten. Per UV-C Strahlung werden Keime zu 99,9 % getötet. Anwendung findet dies auf Rolltreppen, wo die eigentliche Hemmschwelle, den Handlauf anzufassen, deutlich gesenkt werden kann. Sowohl beim NUK-Businessplan-Wettbewerb als auch bei dem Businessplanwettbewerb ruhr@venture erlangte das Start-up den zweiten Platz.

Ausbaufähige Frauenquote in der Gründerlandschaft

Die „Frauenquote" in den Top 50 liegt in Bezug auf die Mitglieder der Gründerteams gerade mal bei 18 %. So konnten wir nur 25 Gründerinnen unter den insgesamt 140 Gründern der Top 50 Start-ups finden. Bei 19 der Top 50 Unternehmen sind Gründerinnen im Team vertreten. Das entspricht zumindest einem Anteil von 37 %. Bei elf der Unternehmen aus der Top 50-Liste weist das Gründerteam einen Frauenanteil von 50 % auf. Lediglich die zwei Start-ups PerformaNat und UVIS haben ein komplett weibliches Gründerteam.

Wir halten fest, es braucht kein Y-Chromosom, um innovative Ideen zu entwickeln. Stattdessen müssen Initiativen, wie die vom BMWi ins Leben gerufene „Frauen unternehmen", stärkere Beachtung finden. Der Zenit der Möglichkeiten zur Gründerinnenförderung ist nämlich noch längst nicht erreicht. \\

DFV-Gründerpreis für Franchisenehmer

Mit diesem Preis zeichnet der Deutsche Franchise-Verband e. V. (DFV) seit 2014 Franchisepartner aus Mitgliedsunternehmen für eine erfolgreiche Franchisegründung aus.

2015 ging der Award an Rico Tischer, Franchisepartner von Küche&Co GmbH in Pforzheim. Der Preisträger lag bereits im ersten Jahr 50 Prozent über seinen Planzahlen und konnte aufgrund seines Geschäftserfolgs seine Ladenfläche schon nach 18 Monaten verdoppeln.

Neben dem DFV-Gründerpreis für Franchisenehmer vergibt der Verband 2016 noch weitere zusätzliche Franchisepreise in verschiedenen Kategorien. Seien Sie dabei und bewerben Sie sich! Erfahren Sie mehr unter: www.franchiseverband.com

2016 DFV AWARD
DFV-Gründerpreis für Franchisenehmer
Eine Auszeichnung des Deutschen Franchise-Verbandes e.V.

www.franchise-film.de

DFV DEUTSCHER FRANCHISE VERBAND E.V.

PerformaNat GmbH
c/o Freie Universität Berlin
Malteserstr. 74-100
12249 Berlin
Telefon: +49 30 555 74 288
E-Mail: info@performanat.de
Web: http://performanat.de

Gesünderes Futter für Milchkühe

Ein Interview mit
Dr. Julia Rosendahl
von PerformaNat

// Bitte stellen Sie Ihre Idee kurz vor. In Deutschland leben 4,3 Mio. Milchkühe, fast die Hälfte davon leidet unter Stoffwechselstörungen, die aufgrund der hohen Milchleistung auftreten. Hier setzen wir an. Der Fokus unseres Unternehmens liegt auf der Entwicklung und Vermarktung von innovativen Futterzusätzen, welche einen positiven Effekt auf die Tiergesundheit haben. Unser erstes Produkt haben wir speziell für den Einsatz bei Milchkühen entwickelt.

// Wie sind Sie bei der Auswahl der Wettbewerbe vorgegangen? Für uns war bei der Auswahl der Wettbewerbe vor allem die Zielsetzung der Wettbewerbe wichtig. Interessant waren Wettbewerbe, die speziell auf Biotech-Start-ups ausgerichtet waren. Wir haben auch danach ausgewählt, wie die Jury bei der Bewertung zusammengesetzt war.

// Was waren die größten Herausforderungen bei den Wettbewerben? Eine Herausforderung war es, allen Jurymitgliedern, die aus verschiedensten Bereichen stammen, gerecht zu werden. Generell schreibt man einen Businessplan meist gezielt an eine Zielgruppe, wie Investoren. Der Vorteil ist natürlich ein sehr breites Feedback aus den verschiedensten Richtungen. Ein weiterer Punkt war, unser sehr wissenschaftliches Thema so darzustellen, dass es jeder auch ohne naturwissenschaftlichen Hintergrund gut verstehen kann.

// Wovon haben Sie bei den Teilnahmen am meisten profitiert? Zum einen haben wir von den neu geknüpften Kontakten profitiert. Auch die gewonnenen Workshops waren sehr hilfreich. Die teilweise sehr aufwendigen und ausführlichen Feedbacks der Jury haben wir immer für die weitere Ausarbeitung verwenden können. Oft hatte man über die erwähnten Punkte noch gar nicht nachgedacht. So konnten wir nach und nach die Qualität unseres Konzepts verbessern. Auch für die zusätzliche Finanzspritze hatten wir immer eine gute Verwendungsmöglichkeit.

// Welche wesentlichen Schritte stehen für das Unternehmen im Jahr 2016 an? Für uns stehen im neuen Jahr der Vertriebsstart des ersten Produkts und die Entwicklung des nächsten Produkts im Mittelpunkt. Zusätzlich natürlich auch die Suche nach weiterem Kapital.

„Ein besonderer Anreiz war es, wenn als Preis die Teilnahme an Workshops mit interessanten Themen möglich war."

Sie haben eine Idee, aber noch keinen Businessplan? Oder Ihr Businessplan braucht den letzten Schliff? In jedem Fall sind Sie beim Gründungswettbewerb start2grow | 35 richtig!

Unsere Bausteine für Ihre erfolgreiche Gründung:

- Kostenfreie Teilnahme
- Bundesweiter Wettbewerb
- Hohe Geld- und Sachpreise
- Interaktive Events
- Sonderpreis „Technologie"
- Netzwerk mit über 600 Coaches
- Kontakte zu Wirtschaft, Wissenschaft und Kapital

Jetzt informieren und anmelden:
www.start2grow.de

Dienstleister und Berater für Gründer & Start-ups

// Ein guter Unternehmer weiß, dass er nicht alles kann, sondern sich auf die eigenen Stärken besinnen und auf das Kerngeschäft fokussieren sollte. Nachfolgend finden Sie zehn Berater und Dienstleister, die Ihnen beim Businessplan, der Finanzierung, der Unternehmensstrategie, dem passenden Unternehmensauftritt, beim Vertrieb oder bei rechtlichen Themen zur Seite stehen. \\

Unternehmensberatung

„Guter Rat muss nicht teuer sein, Ratlosigkeit umso mehr"

Ich verkaufe nichts. Sondern ich berate, d. h. ich spreche Empfehlungen aus. Für das, was Sie brauchen, und auch – genauso wichtig – gegen das, was Sie nicht brauchen. Letzteres erspart Ihnen viel Zeit und Geld. Ich bin Kooperationspartner einer Privatbank (GRENKE Bank) und kann für Sie ohne Besuch einer Hausbank KfW-StartGeld direkt beantragen.

Schwerpunkte: Konzeption v. Businessplänen / Gründungs- und Unternehmensfinanzierung
Region: Hannover – Hamburg – Berlin

Dipl.-Kfm. Markus Hübner – Unternehmensberatung
Telefon: +49 511 855303
E-Mail: kontakt@monetaer.de
▸▸ www.monetaer.de

MH
DIPL.-KFM.
MARKUS
HÜBNER
Unternehmensberatung

Unternehmensberatung

„Gründungsberatung für den KfW ERP-Gründerkredit Startgeld"

Beratung und Begleitung von ExistenzgründerInnen und jungen Selbstständigen, Erstellung von Businessplänen und Unterstützung von Finanzierungen und Fördermitteln. Ansprechpartner zu Fragen der kaufmännischen Unternehmensführung und Vertrieb. Akkreditierung bei der KfW als Gründercoach, Turn-Around-Beratung und Runder Tisch, IHK und HWK in NRW, BaFa.

Schwerpunkte: Finanzierung und Fördermittel, Unternehmenskauf und Nachfolgeregelung
Region: Standorte: Düsseldorf und Bochum

imc Unternehmensberatung – Finanzierung und Fördermittel für GründerInnen
Telefon: +49 211 91182196
E-Mail: info@imc-services.de
▸▸ www.imc-services.de

imc Unternehmensberatung

Fördermittel- und Innovationsberatung

„Wir empfehlen Jörg Rupp."

Sandro Quaranta,
okinlab, Start-up Gewinner

Fördermittelberatung mit Erfolg von Anfang an für technologisch-innovative Start-ups und KMU. Vom Bundesministerium für Wirtschaft autorisiert im Programm go-innovativ. TÜV-geprüft. Zugang zu zahlreichen Netzwerken.
Nutzen Sie Fördermittel strategisch für Ihre Unternehmensentwicklung und die Finanzierung von Innovationen!

Schwerpunkte: ZIM Beratung, Technologieförderung, Finanzierungen auf EU-, Länder- & Bundesebene
Region: deutschlandweit

DORUCON – DR. RUPP CONSULTING
Telefon: +49 681 910320 95
E-Mail: info@dorucon.de
▸▸ www.dorucon.de

Unternehmensberater

„Über 40 % meiner Mandanten beauftragen mich mehrfach – Sie auch?!"

Als Unternehmercoach mit BAFA-Förderzulassungen berate ich seit 2004 GründerInnen und (junge) Unternehmen auf Basis meines breiten betriebswirtschaftlich-rechtlichen Wissens. Durch den Coaching-Ansatz erarbeite ich mit Ihnen zusammen individuelle Lösungen für einen erfolgreichen Geschäftsstart oder Wachstumsprozess und begleite deren Realisation.

Schwerpunkte: Business- & Finanz(ierungs)planung, Fördermittel, Wachstumsstrategie & Nachfolge
Region: NRW, westliches Niedersachsen, Nordhessen

Dr. Stefan Borchert – Unternehmensberatung – Coaching
Telefon: +49 2597 9399-851
E-Mail: kontaktaufnahme@DBUC.de
▸▸ www.DBUC.de

Unternehmensberatung

„Profitieren Sie von unserer Praxiserfahrung als Berater und Unternehmer"

Als Sparringspartner für Unternehmer unterstützen wir seit 2003 Gründer beim erfolgreichen Aufbau und der zukunftsfähigen Entwicklung ihres Unternehmens. Über 750 durchgeführte Beratungen und der Erfolg unserer Kunden zeugen von der Qualität unserer Arbeit. Neben Fachkompetenz zeichnen persönliches Engagement und Spaß an der Arbeit unser Team aus.

Schwerpunkte: Erarbeitung, Businessplan, Finanzierungsstrategie, Unternehmensnachfolge
Region: Hessen, Rheinland-Pfalz, Saarland

gral Das BeraterTeam – Sparringspartner für Unternehmer
Telefon: +49 151 42424088
E-Mail: info@gral-beraterteam.de
▸▸ www.gral-beraterteam.de

Unternehmensberatung

„Innovative Unternehmenskonzepte sind unser Anliegen und Ihre Zukunft"

Wir begleiten Sie von der Vorgründungs- bis zur Umsetzungsphase und entwickeln ganz individuelle Lösungen. Wir hören zu und geben ehrliche Antworten und setzen alles daran, Ihre besonderen Anforderungen optimal zu erfüllen. Oberstes Gebot ist für uns immer, Lösungen zu entwickeln, die sich am Ende auch umsetzen lassen.

Schwerpunkte: Unternehmensstrategie, Business- und Finanzplanung, Marketing- und Vertriebsberatung
Region: München, Nürnberg, Aschaffenburg

dykiert beratung Wolfgang Dykiert
Telefon: +49 800 3081359
E-Mail: wdykiert@dykiert-beratung.de
▸▸ www.dykiert-beratung.de

Unternehmensberatung

„Das Morgen ist der Feind der Realisierung – machen, nicht verschieben!"

Die Beratung von neuen Unternehmen und Gründern gehört zu den Schwerpunkten unserer Arbeit. Wir lotsen Sie unter Einbeziehung aller Fördermöglichkeiten durch die turbulente Anfangsphase, begleiten die Beschaffung der notwendigen finanziellen Mittel für die Gründung und unterstützen natürlich bei der Umsetzung der Maßnahmen des Unternehmenskonzepts.

Schwerpunkte: Neugründung, Businessplan, Geschäftsmodellinnovation, Digitale Transformation
Region: Bayern, Baden-Württemberg, deutschlandweit

SimmCon GmbH
Telefon: +49 89 7677 6198-0
E-Mail: info@simmcon.de
▸▸ www.simmcon.de

SIMMCON CONSULTING

Kommunikations- und Web-Agentur

„NUISOL ist die Agentur, wenn es um digitale Aha-Erlebnisse geht."

NUISOL bietet kreative und maßgeschneiderte Ideen für Ihre Kommunikation. Unsere Lösungen sollen einen langfristigen Erfolg erzielen und eine dauerhafte Zusammenarbeit gewährleisten. Das japanische Kaizen Prinzip der „stetigen Verbesserung" bestimmt unseren Workflow. Wir sind davon überzeugt, dass durch die effiziente Weiterentwicklung von Produkten, unter Einbezug ihrer Nutzer, eine optimale User Experience realisiert wird.

Schwerpunkte: User Experience Design, Webentwicklung, SEO, SEM, Google AdWords-Kampagnen.
Region: Frankfurt und Rhein-Main

NUISOL
Telefon: +49 69 272 46 991
E-Mail: info@nuisol.com
▸▸ www.nuisol.com

NUISOL

Digitaler Vertrieb und Entwicklung von Business Solutions

„Kunden lieben uns, weil wir mit unseren Lösungen mehr Leads erzielen"

Marini Media hilft Kunden beim digitalen Vertrieb. Konkret werden Vertriebsmaßnahmen umgesetzt, z.B. E-Mail oder Suchmaschinen-Marketing, und Business Solutions als Software-as-a-Service entwickelt. Datenbestände werden aufgebaut, integriert und für Vertriebsaktivitäten regelbasiert angewendet. Schnittstellen großer Software-Hersteller liegen vor.

Schwerpunkte: Digitaler Vertrieb, SEA, Social Media, E-Mail-Marketing, Business Solutions, CRM
Region: bundesweit

Marini Media GmbH
Telefon: +49 69 271 396 49 0
E-Mail: hallo@marini-media.de
▸▸ www.marini-media.de

MARINI MEDIA

Anwaltskanzlei

„*Das geht nicht!* sagen Ihnen alle – wir sagen Ihnen, wie es geht!"

Wir, Loewenheim Rechtsanwälte, sind eine Wirtschaftskanzlei mit besonderer Expertise im Bereich der Unternehmensgründung. Bei der juristischen Unterstützung von Start-ups können unsere Anwälte auf jahrelange Erfahrungen zurückgreifen. Mit Kompetenz, Engagement und Kreativität unterstützen wir Sie bei den juristischen Aspekten Ihrer Gründung.

Schwerpunkte: Marken-, Urheber-, Wettbewerbs- und Internetrecht sowie des Vertragsrechts
Region: bundesweit tätig; Sitz in Frankfurt/Main

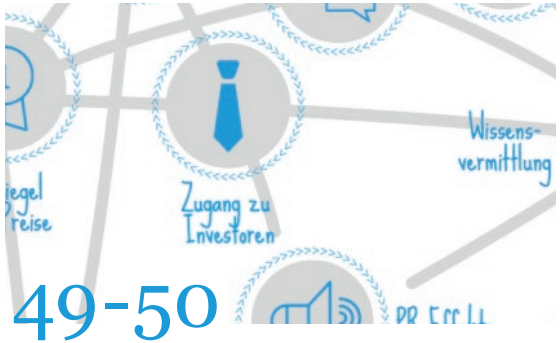
Loewenheim Rechtsanwälte
Telefon: +49 69 175 549 010
E-Mail: mail@loewenheimlaw.com
▸▸ www.loewenheimlaw.com

Loewenheim Rechtsanwälte

Leitfaden
Tipps für eine erfolgreiche Wettbewerbsteilnahme

44-46 Ausgewählte Wettbewerbe des Jahres 2016

47-48 Ausgezeichnete Gründer: die KfW GründerChampions



49-50 Von Gründerwettbewerben profitieren

51-52 Den passenden Wettbewerb auswählen

53-54 Wettbewerbs ABC

55-56 PR-Effekte des Wettbewerbs nutzen

57-61 Gesamtübersicht aller Wettbewerbe

Ausgewählte Wettbewerbe des Jahres 2016

Januar

INNOspace Masters
Bewerber aus: ganz Deutschland
Bewerbung bis 31. Januar

Februar

Innovationspreis-IT
Bewerber aus: ganz Deutschland
Bewerbung bis 14. Februar

HVB Gründerinnen-Mentoring
Bewerber aus: ganz Deutschland
Bewerbung bis 29. Februar

futureSAX-Ideenwettbewerb
Bewerber aus: Sachsen
Bewerbung bis 15. Februar

Frankfurter Gründerpreis
Bewerber aus: Hessen
Bewerbung bis 25. Februar

März

Senkrechtstarter
Bewerber aus: Nordrhein-Westfalen
Bewerbung bis 3. März (mb)

Münchener Businessplan Wettbewerb
Bewerber aus: Bayern
Bewerbung bis 14. März & 6. Juni (mb)

Landespreis für junge Unternehmen
Bewerber aus: Baden-Württemberg
Bewerbung bis 18. März

Businessplan Wettbewerb Nordbayern
Bewerber aus: Bayern
Bewerbung bis 14. März & 6. Juni (mb)

IQ Innovationspreis Mitteldeutschland
Bewerber aus: ganz Deutschland
Bewerbung bis 14. März

DFV-Awards
Bewerber aus: ganz Deutschland
Bewerbung bis 14. März

Businessplan-Wettbewerb Berlin-Brandenburg
Bewerber aus: Berlin-Brandenburg
Bewerbung bis 15. März & 17. Mai

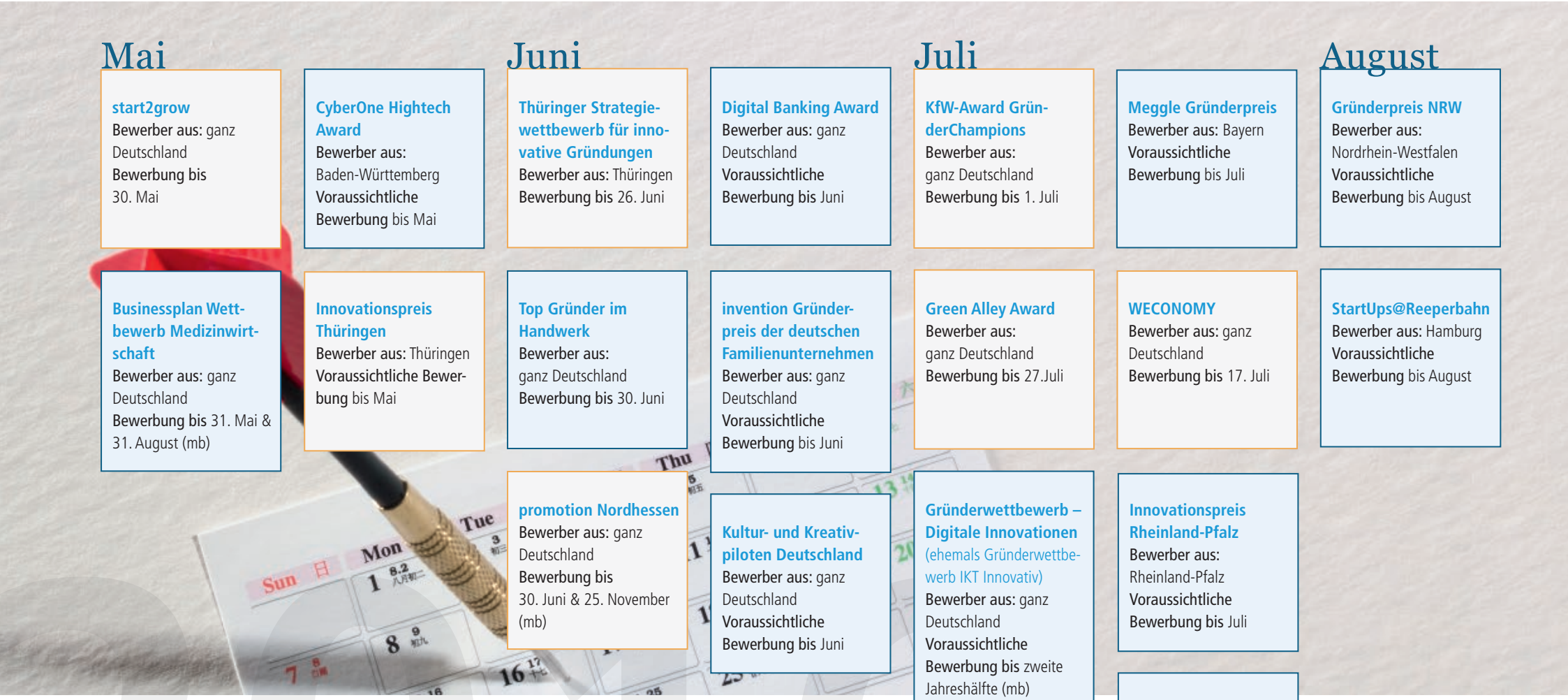
April

Science4Life Venture Cup
Bewerber aus: ganz Deutschland
Bewerbung bis 29. April (mb)

Act for Impact
Bewerber aus: ganz Deutschland
Voraussichtliche Bewerbung bis April

Entrepreneur Of The Year
Bewerber aus: ganz Deutschland
Voraussichtliche Bewerbung bis April

INNO Award
Bewerber aus: Mecklenburg-Vorpommern
Voraussichtliche Bewerbung bis April



Mai

start2grow
Bewerber aus: ganz Deutschland
Bewerbung bis 30. Mai

CyberOne Hightech Award
Bewerber aus: Baden-Württemberg
Voraussichtliche Bewerbung bis Mai

Businessplan Wettbewerb Medizinwirtschaft
Bewerber aus: ganz Deutschland
Bewerbung bis 31. Mai & 31. August (mb)

Innovationspreis Thüringen
Bewerber aus: Thüringen
Voraussichtliche Bewerbung bis Mai

Juni

Thüringer Strategiewettbewerb für innovative Gründungen
Bewerber aus: Thüringen
Bewerbung bis 26. Juni

Digital Banking Award
Bewerber aus: ganz Deutschland
Voraussichtliche Bewerbung bis Juni

Top Gründer im Handwerk
Bewerber aus: ganz Deutschland
Bewerbung bis 30. Juni

invention Gründerpreis der deutschen Familienunternehmen
Bewerber aus: ganz Deutschland
Voraussichtliche Bewerbung bis Juni

promotion Nordhessen
Bewerber aus: ganz Deutschland
Bewerbung bis 30. Juni & 25. November (mb)

Kultur- und Kreativpiloten Deutschland
Bewerber aus: ganz Deutschland
Voraussichtliche Bewerbung bis Juni

Juli

KfW-Award GründerChampions
Bewerber aus: ganz Deutschland
Bewerbung bis 1. Juli

Green Alley Award
Bewerber aus: ganz Deutschland
Bewerbung bis 27.Juli

Gründerwettbewerb – Digitale Innovationen
(ehemals Gründerwettbewerb IKT Innovativ)
Bewerber aus: ganz Deutschland
Voraussichtliche Bewerbung bis zweite Jahreshälfte (mb)

Meggle Gründerpreis
Bewerber aus: Bayern
Voraussichtliche Bewerbung bis Juli

WECONOMY
Bewerber aus: ganz Deutschland
Bewerbung bis 17. Juli

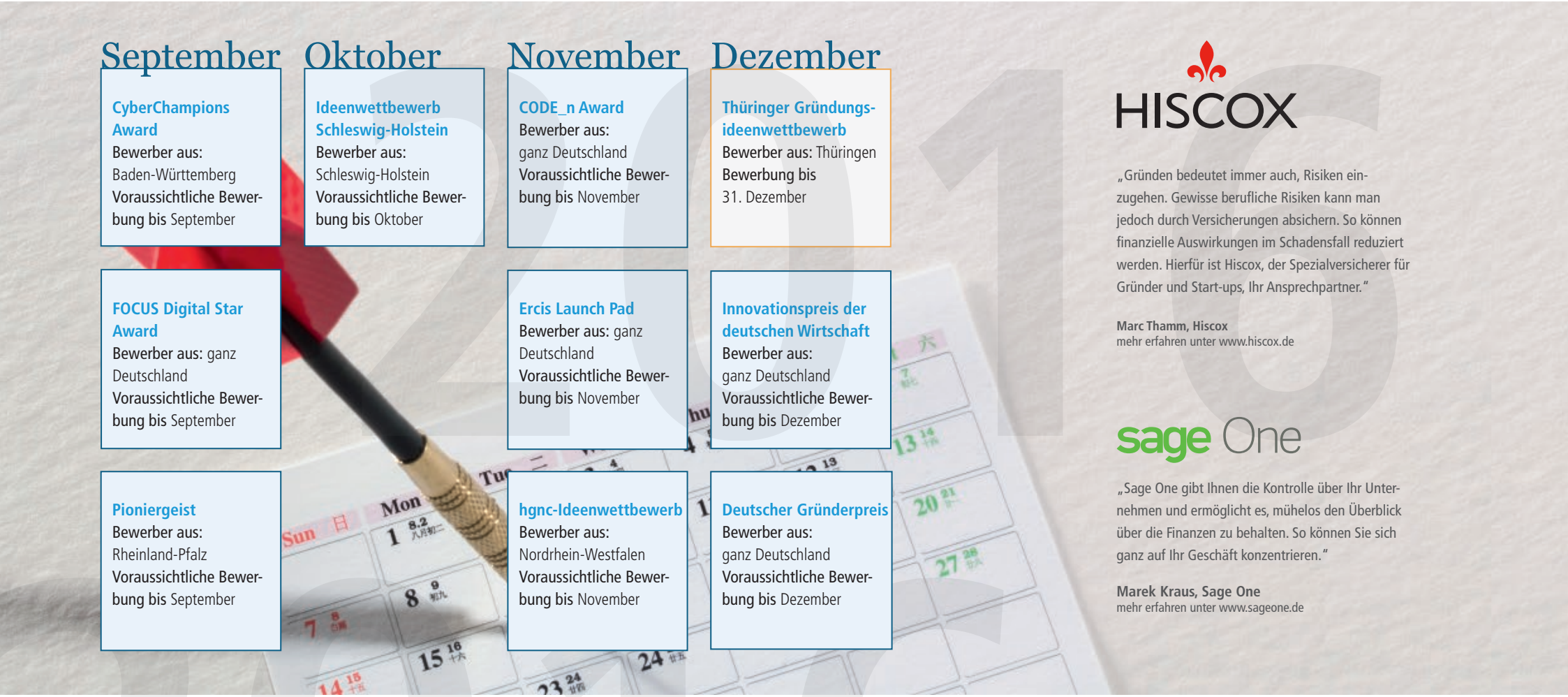
Innovationspreis Rheinland-Pfalz
Bewerber aus: Rheinland-Pfalz
Voraussichtliche Bewerbung bis Juli

Next Economy Award
Bewerber aus: ganz Deutschland
Voraussichtliche Bewerbung bis Juli

August

Gründerpreis NRW
Bewerber aus: Nordrhein-Westfalen
Voraussichtliche Bewerbung bis August

StartUps@Reeperbahn
Bewerber aus: Hamburg
Voraussichtliche Bewerbung bis August



September

CyberChampions Award
Bewerber aus: Baden-Württemberg
Voraussichtliche Bewerbung bis September

FOCUS Digital Star Award
Bewerber aus: ganz Deutschland
Voraussichtliche Bewerbung bis September

Pioniergeist
Bewerber aus: Rheinland-Pfalz
Voraussichtliche Bewerbung bis September

Oktober

Ideenwettbewerb Schleswig-Holstein
Bewerber aus: Schleswig-Holstein
Voraussichtliche Bewerbung bis Oktober

November

CODE_n Award
Bewerber aus: ganz Deutschland
Voraussichtliche Bewerbung bis November

Ercis Launch Pad
Bewerber aus: ganz Deutschland
Voraussichtliche Bewerbung bis November

hgnc-Ideenwettbewerb
Bewerber aus: Nordrhein-Westfalen
Voraussichtliche Bewerbung bis November

Dezember

Thüringer Gründungsideenwettbewerb
Bewerber aus: Thüringen
Bewerbung bis 31. Dezember

Innovationspreis der deutschen Wirtschaft
Bewerber aus: ganz Deutschland
Voraussichtliche Bewerbung bis Dezember

Deutscher Gründerpreis
Bewerber aus: ganz Deutschland
Voraussichtliche Bewerbung bis Dezember

HISCOX

„Gründen bedeutet immer auch, Risiken einzugehen. Gewisse berufliche Risiken kann man jedoch durch Versicherungen absichern. So können finanzielle Auswirkungen im Schadensfall reduziert werden. Hierfür ist Hiscox, der Spezialversicherer für Gründer und Start-ups, Ihr Ansprechpartner."

Marc Thamm, Hiscox
mehr erfahren unter www.hiscox.de

sage One

„Sage One gibt Ihnen die Kontrolle über Ihr Unternehmen und ermöglicht es, mühelos den Überblick über die Finanzen zu behalten. So können Sie sich ganz auf Ihr Geschäft konzentrieren."

Marek Kraus, Sage One
mehr erfahren unter www.sageone.de

Für Wettbewerbe, die zum Redaktionsschluss noch kein Datum für 2016 kommuniziert haben, wird der voraussichtliche Bewerbungsschluss auf Basis des Vorjahres angezeigt.
mb: Mehrstufige Bewerbungsphase; angezeigt wird jeweils das Enddatum der ersten Phase

KfW-Bildarchiv / Susanne Schmidt-Domine

Ausgezeichnete Gründer: Die KfW GründerChampions

// Im Oktober 2015 hat die KfW Bankengruppe 16 Existenzgründer und Unternehmensnachfolger nach Berlin ins Bundesministerium für Wirtschaft und Energie (BMWi) eingeladen, um die Verleihung des KfW-Awards „GründerChampions" zu feiern. Die Prämierung fand traditionell zum Auftakt der jährlichen Deutschen Gründer- und Unternehmertage (deGUT) statt, nachdem die Teilnehmer sich wenige Monate zuvor mit ihren Geschäftsideen beworben hatten. Am Abend der Preisverleihung wurde einer der sechzehn Landessieger zum Bundessieger gekürt und der Publikumssieger per Liveabstimmung durch das Auditorium gewählt. Auch ein Sonderpreis im Wettbewerb wurde vergeben. Überreicht hat die Preise Werner Genter, Direktor der KfW, Bereichsleiter Neugeschäft Kreditservice.

Den Bundespreis trug Nagola Re davon. Das Brandenburger Jungunternehmen erhielt den Titel für die Maßnahmen zur Renaturierung von Lebensräumen und den Erhalt von Pflanzen. Durch die Arbeit von Nagola Re werden ursprüngliche Naturzustände wiederhergestellt, wie beispielsweise in der Lausitz, in der sich die Landschaft durch den Abbau der Braunkohle stark verändert hat. Auch die Bergung und die Aufzucht von seltenen >>

KfW AWARD 2016 GründerChampions

Keyfacts zum KfW-Award:
- wird seit 1998 überreicht
- für alle Branchen offen
- Gründung/Übernahme darf fünf Jahre zurückliegen
- Preisgelder im Gesamtwert von bis zu 31.000 Euro
- bis zu 19 Auszeichnungen werden vergeben

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

Partner für Start-ups

Mut und Innovationskraft

KfW-Vorstand Frau Dr. Ingrid Hengster

// **Warum unterstützt die KfW Gründungen?** Gründungen sind essenziell für die deutsche Volkswirtschaft. Sie bringen Innovationen hervor, schaffen neue Arbeitsplätze und gestalten gesellschaftliche Trends. Jedoch scheitern sie oft an Kapitalmangel. Daher unterstützt die KfW als Förderbank Gründer und Gründerinnen in Deutschland mit einem breiten Angebot an zinsgünstigen und langfristigen Finanzierungen. Wo nötig, übernehmen wir außerdem einen Teil des Risikos, das erleichtert unseren Finanzierungspartnern die Kreditvergabe an die Gründer zusätzlich.

// **Warum richtet die KfW den Unternehmenswettbewerb GründerChampions aus?** Die Gründungen zeugen von Mut, Innovationskraft und auch persönlicher und wirtschaftlicher Risikobereitschaft. Deshalb sollen sie für ihren Einsatz anerkannt und prämiert werden. Dafür haben wir den KfW-Award GründerChampions ins Leben gerufen. Gleichzeitig sind Gründer Wegbereiter und Vorbild. Denn nichts motiviert mehr als Erfolgsgeschichten! Deshalb wollen wir gute Beispiele in die Öffentlichkeit tragen, um auch diejenigen zu erreichen, die bisher mit dem Schritt in die Selbstständigkeit vielleicht noch zögern.

// **Wie beurteilen Sie den Gründungsstandort Deutschland?** Die Qualität der Gründungen ist beeindruckend. Allerdings hinkt Deutschland bei der Anzahl der Gründungen im internationalen Vergleich noch hinterher. Wir fördern Deutschlands Gründer und Gründerinnen und stärken damit die Wettbewerbsfähigkeit Deutschlands auf der Weltbühne.

Pflanzen sowie die Herstellung von Saatgut gehören zu den Tätigkeiten des Unternehmens.

Den Publikumspreis nahm Cloud & Heat Technologies aus Dresden entgegen. Das Unternehmen hat sich auf moderne Cloud-Technologie spezialisiert. Dabei werden IT-Ressourcen, Programmierumgebungen und Entwicklerwerkzeuge bereitgestellt. Die Cloud-Server, die durch ihre umfangreiche Rechenleistung viel Wärme erzeugen, werden in Gebäuden installiert und an die Wärmeversorgung angeschlossen. Ihre Abwärme wird so zum Heizen und zum Erwärmen von Trinkwasser genutzt.

Mit dem Sonderpreis wurde in diesem Jahr die Berliner Little Sun ausgezeichnet. Die Gründer haben mit ihrem gleichnamigen Produkt LittleSun eine tragbare LED-Solarlampe entwickelt, die in Europa und in vielen afrikanischen Ländern verkauft wird. Ihr Preis ist der Kaufkraft in den jeweiligen Ländern angepasst. Dadurch finanzieren europäische Käufer die günstigeren Preise in Afrika mit. Little Sun baut dort Vertriebsstrukturen auf und schafft Arbeitsplätze und Verdienstmöglichkeiten für die Menschen vor Ort. Die Lampe stellt eine saubere Alternative zu giftigen und teuren Lichtquellen auf Basis fossiler Brennstoffe wie Petroleum dar.

Insgesamt wurden sechzehn Landes-, ein Bundes-, ein Publikums- sowie ein Sonderpreis überreicht. Die Preisgelder betrugen in Summe 31.000 Euro. Darüber hinaus erhalten alle GründerChampions die Unterstützung einer PR-Agentur und damit eine mediale Aufmerksamkeit, die über den Wettbewerb hinaus wirkt.

Wer sich 2016 um den Titel KfW „GründerChampion" bewerben möchte, sollte eine innovative Geschäftsidee haben, Arbeitsplätze schaffen, soziale Verantwortung tragen oder einen besonderen Mehrwert liefern. Das sind nämlich die Kriterien des Gründerwettbewerbs. Wer sie erfüllt, kann auf Geldpreise und ein umfangreiches Presseecho zählen. Die Bewerbung ist im Jahr 2016 vom 1. April bis 1. Juli möglich. Teilnehmen können alle Unternehmen, die seit 2011 gegründet oder im Rahmen der Nachfolge übernommen wurden. \\

Partner für Start-ups

Warum Business Center für Start-ups ideal sind

Immobilienseiten vergleichen? Möbelkataloge wälzen? Internet einrichten?

Wieso sollten Sie damit Ihren Tag vertun?! Als cleverer Gründer handeln Sie fokussiert und effizient: Ihr Bussiness braucht Ihren freien Kopf. In den Business Centern der ecos office center bekommen Sie alles, was Sie dafür brauchen. Nehmen Sie in Ihrem schick möblierten Büro Platz, wählen Sie sich ein und schon ist Ihr Geschäft „on"! Mit superschnellem W-LAN zu günstigen Konditionen und in einem hochwertigen Umfeld, das auch Ihre Kunden schätzen werden.

Unsere Büros sind stunden- oder tageweise zu haben. Und selbstverständlich bezahlen Sie nur das, was Sie buchen. Garantiert provisions- und investitionsfrei. Kurzfristig buchbar und angepasst an genau Ihren Bedarf, ob groß oder klein, Tag oder Nacht, dauerhaft oder sporadisch.

Druckerpatronen besorgen? Mailbox abhören? Standard-Mails beantworten?

Vergessen Sie's doch einfach! Konzentrieren Sie sich lieber auf's Wesentliche, damit aus Ihrem Start-up ein solides Unternehmen wird. Unsere Servicemitarbeiter kümmern sich um den Kleinkram: Anrufe annehmen, Rückrufe terminieren oder Konferenzräume buchen. Genau wie Ihre Blumen pflegen wir auch Ihre Daten, erledigen die Post und recherchieren für Sie, was immer Sie wissen wollen.

Unsere modernen und zuverlässigen Services rund ums Büro entlasten Sie spürbar im Businessalltag. So, wie es Ihren individuellen Bedürfnissen in einer modernen Arbeitswelt entspricht. Damit Sie sich entspannt auf Ihr Kerngeschäft konzentrieren oder mit Ihrem Büronachbarn netzwerken können. Wer weiß – vielleicht ist der ja schon bald Ihr bester Kunde? Oder bietet Ihnen die Lösung für Ihr drängendes Marketingproblem? Ihr Start-up wäre nicht das erste, das von seinen Ko-Mietern bei ecos office center profitiert. Probieren Sie es aus – den Kaffee dazu stellen wir bereit.

Konferenzraum eindecken? Handouts vorbereiten? Taxis rufen?

Nicht mit Ihnen! Ihre Konferenz ist erfolgsentscheidend. Und das wissen wir! Also kümmern Sie sich um Ihre Kunden und Partner – wir machen den Rest! Während Sie zum Warm-up Ihre Kunden begrüßen, kümmern wir uns um den Kaffee. Damit Sie erfolgreich präsentieren können, prüfen wir die Konferenztechnik. Und wenn Ihr Meeting unerwartet länger dauert – auch gut, wir stehen parat, solange Sie uns brauchen. Und rufen auch gern den Pizzaservice für Sie an. Denn eine gelungene Konferenz darf ruhig von einem guten Catering begleitet werden. Sagen Sie uns, was Sie brauchen – wir erledigen das gern für Sie. \\

ecos office center
GmbH & Co. KG
Branche: Business Center, Büroverm ietung, Konferenzraumvermietung, Bürodienstleistungen
Gründung: 1999
Standorte: 30 Standorte in Deutschland, Frankreich, Luxemburg, Schweiz
Telefon: 0800-225 04 62
E-Mail: info@ecos-office.com
Web: www.ecos-office.com

10 Vorteile von Gründerwettbewerben

Über Erfolg oder Misserfolg Ihrer Geschäftsidee entscheidet der Markt, nicht die Jury eines Gründerwettbewerbs. Dennoch bewerben sich Tausende Gründer, Start-ups und Unternehmen jedes Jahr und wetteifern um die Auszeichnungen. Lohnt sich das?

// Manche Gründer- und Businessplanwettbewerbe sind überaus spendabel und prämieren die besten Plätze mit bis zu mehreren Zehntausend Euro Preisgeld. Für Gründer, die häufig finanzielle Engpässe zu überwinden haben, erscheint dies auf den ersten Blick sehr verlockend. Über alle Wettbewerbe hinweg müssen sich die bestplatzierten Gründer jedoch einen Prämientopf von durchschnittlich 27.900 Euro teilen, der pro Wettbewerb ausgeschüttet wird. Zudem vergeben manche Wettbewerbe nur Sachpreise und andere wiederum weder Geld- noch Sachpreise. Also eigentlich viel heiße Luft um nichts und unnötig investierte Bewerbungsarbeit? Weit gefehlt, wer Wettbewerbe richtig nutzt, verbessert die Rahmenbedingungen für seine Gründung und steigert die Erfolgsaussichten am Markt. Warum, das zeigen unsere zehn Vorteile, die Ihnen durch die Teilnahme an einem Wettbewerb winken.

#1 Professionelle Ideen- und Businessplanentwicklung

Der Großteil der von uns erfassten Wettbewerbe, richtet sich an Gründer in der Ideen- oder Startphase. Dementsprechend ist entweder die Entwicklung des Geschäftskonzepts oder die Erstellung des Businessplans Gegenstand der Teilnahme. Dafür bieten die Organisatoren der Wettbewerbe strukturierte Verfahren an, oft in Verbindung mit Tools und umfangreichen Leitfäden. Bei mehrstufigen Wettbewerben erfolgt sogar ein reibungsloser Übergang von der Ideen- in die Planungsphase, so dass am Ende der Teilnahme häufig ein bankfähiger Businessplan steht. Sie stellen im Wettbewerbsverlauf fest, wo es bei Ihrer Idee noch hakt, und können nachjustieren. So planen Sie Ihre Gründung optimal. Gegebenenfalls stellen Sie aber auch fest, dass Ihre Idee zwar gut klingt, aber keinen Markt hat. Dann ist es besser, dies jetzt zu erfahren, als später zu scheitern.

#2 Wissensvermittlung in Workshops und Vorträgen

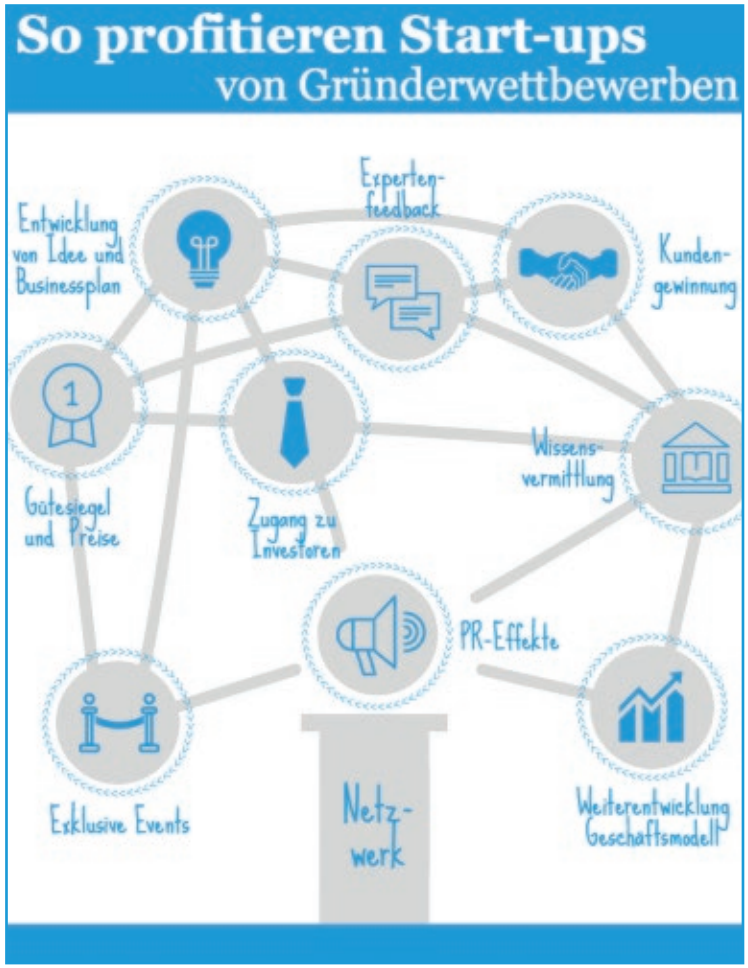
Auch das Rahmenprogramm vieler Wettbewerber ist sehr reichhaltig gestaltet, was die Wissensvermittlung rund um die Gründung betrifft. Dabei stehen naturgemäß der Businessplan und dessen einzelne Kapitel im Vordergrund. Aber auch Workshops und Seminare zu Spezialthemen oder Vorträge prominenter Unternehmer runden die Wettbewerbsteilnahme ab. Neben dem neuerworbenen Know-how, das Sie gleich in die Praxis umsetzen können, steht auch das Netzwerken bei solchen Events im Fokus.

#3 Feedback und Beratung durch Experten

Die Teilnahme an einem Gründer- und Businessplanwettbewerb ist keine kommunikative Einbahnstraße. Das heißt, dass Sie häufig direktes Feedback zu Ihrer Idee und Ihren eingereichten Unterlagen durch die Juroren erhalten. Zudem stehen Ihnen bei einigen Wettbewerben auch persönliche Mentoren zur Seite, die gemeinsam mit Ihnen an dem Konzept arbeiten. Also egal, ob Sie später zu den Gewinnern des Wettbewerbs gehören oder nicht, Sie profitieren in jedem Fall vom kostenfreien Expertenrat.

#4 Weiterentwicklung des Geschäftsmodells

Aber auch Gründer und Start-ups, die schon erste Markterfolge erringen konnten, profitieren von den Gründerpreisen. So werden die Geschäftsmodelle auf den Prüfstand gestellt und das Expansionspotenzial bewertet. Ein externer Blick kann dabei zu Perspektiven verhelfen, die man im unternehmerischen Alltag selbst kaum wahrnimmt. Wichtig ist dabei jedoch, mit offenen Karten zu spielen. Geheimniskrämerei um Strategie und Kennzahlen sind fehl am Platze. Schließlich geht es darum, Schwachstellen zu identifizieren, um das Unternehmen erfolgreicher zu machen. >>



„Wettbewerbsteilnahmen brachten uns viel Aufmerksamkeit durch Presseartikel und wichtige Kontakte – bis hin zur Gewinnung von Kunden. Außerdem hinterfragen und konkretisieren wir jedes Mal unser Geschäftskonzept."

Dr. Stefan Krausz
Gründer & Geschäftsführer
pixolus GmbH

„Der Hauptpreis beim „Neumacher" der WirtschaftsWoche hat uns nicht nur Publicity und ein tolles Portfolio an Sachpreisen von namhaften Partnern eingebracht, sondern auch eine große Zahl von Kundenanfragen."

Anna Rojahn
Gründerin & Geschäftsführerin
FAST FORWARD IMAGING

#5 Zugang zum Experten- und Investorennetzwerk

Gründerwettbewerbe sind auch eine Kontaktbörse. In den bereits angesprochenen Mentorennetzwerken sowie in der Wettbewerbsjury finden sich nicht nur kompetente, sondern häufig auch bekannte Persönlichkeiten, zu denen der Zugang unter normalen Umständen eher schwierig ist. Als Wettbewerbsteilnehmer haben Sie somit den Vorteil auf Ihrer Seite. Viele Wettbewerbe haben auch ein Investorennetzwerk aufgebaut. Schließlich sind Kapitalgeber auf der Suche nach ausgezeichneten Ideen, und durch die Teilnahme am Wettbewerb haben Sie ein gutes Entrée.

#6 Sie lernen andere Gründer kennen

Wenig überraschend ist der Fakt, dass Sie im Rahmen des Wettbewerbs auch andere Gründer und Unternehmer kennenlernen. Nutzen Sie auch diesen Vorteil und tauschen Sie sich aus. Schließlich stehen Sie häufig vor den gleichen Herausforderungen, können einander Tipps geben oder auch kooperieren. Oft sind Sie als Unternehmer nämlich auf sich gestellt, gerade wenn es um schwere Entscheidungen geht. Der Austausch mit Gleichgesinnten macht Mut und sorgt für Inspiration.

#7 Gewinnen Sie Kooperationspartner und Kunden

Am Anfang ist man einer unter vielen. Doch je weiter man im Auswahlprozess eines Wettbewerbs vordringt, desto attraktiver wird man für das Netzwerk, über das nahezu jeder Wettbewerb verfügt. Ihre Idee spricht sich herum, andere werden auf Sie aufmerksam. Dies bietet die Chance, Kooperationspartner und Kunden zu gewinnen. In ganz besonderem Maße gilt dies natürlich für die Sieger des Wettbewerbs. Sicherlich können Sie sich diesen Effekt nicht von jedem Wettbewerb versprechen. Doch gute und engagierte Wettbewerbsorganisatoren werden dafür sorgen, dass ihre vielversprechenden Teilnehmer die Aufmerksamkeit erhalten, die sie verdienen.

#8 Exklusive Events und Alumni-Netzwerke

Ein Weg, diese Aufmerksamkeit zur erzeugen, sind exklusive Events, die von den Wettbewerben ausgerichtet werden, schon bevor die eigentliche Preisverleihung ansteht. Nutzen Sie die Chance und nehmen sie diese Einladungen zum Netzwerken wahr. Außerdem bieten viele Wettbewerbe Alumnizirkel für ehemalige Teilnehmer an. Wenn Sie also schon während des Wettbewerbs gute Erfahrungen mit den angebotenen Veranstaltungen gemacht haben, sollten Sie unbedingt auch dem Netzwerk der Ehemaligen beitreten.

#9 Gütesiegel und attraktive Preise

Insbesondere branchenspezifische Wettbewerbe haben sich im Laufe ihres Bestehens oftmals einen guten Ruf in der jeweiligen Branche erarbeitet. So schauen Branchenexperten, größere Unternehmen und Investoren genau hin, wer jedes Jahr ausgezeichnet wird. Gewinnern eines Wettbewerbs steht zudem in der Regel ein Siegel zur öffentlichkeitswirksamen Nutzung zur Verfügung. Je nachdem wie bekannt und renommiert der Wettbewerb bzw. dessen Ausrichter sind, steigert das Siegel die Reputation Ihres Unternehmens und kann als Türöffner fungieren. Nicht zuletzt helfen die vergebenen Geld- und Sachpreise vor allem in der Startphase auch ein gutes Stück weiter.

#10 PR-Effekte für Ihr Unternehmen

Ein Vorteil, dessen Wirkung Sie auch ein gutes Stück selbst in der Hand haben, ist die mediale Aufmerksamkeit, die Sie durch die Wettbewerbsteilnahme erzielen können. Schließlich benötigt die Presse stets einen Aufhänger für einen möglichen Bericht über Ihr Unternehmen. Und dabei kommt eine Auszeichnung Ihres Konzepts doch wie gerufen. Schließlich sind jetzt nicht mehr nur Sie allein der Meinung, dass Ihre Geschäftsidee besonders toll ist. Auch eine unabhängige Expertenjury hat dies mit der Auszeichnung bestätigt. Wie Sie optimale PR-Effekte erzielen können, haben wir Ihnen im Kapitel „Professionelle Pressearbeit" ab **Seite 55** zusammengestellt.

Um die Vorteile, die ein Gründerwettbewerb bieten kann ideal nutzen zu können, ist es wichtig, den passenden Wettbewerb zu finden. Mehr dazu lesen Sie im nächsten Kapitel. \\

WIR FÖRDERN **ANFÄNGER UND ETABLIERTE**

Bayerns Mittelstand ist stark in seiner Vielfalt. Als Förderbank für Bayern unterstützen wir die Zukunftspläne junger Firmengründer genauso wie neue Vorhaben erfahrener Unternehmer. Gerne beraten wir Sie kostenfrei, wie Sie unsere Fördermöglichkeiten voll nutzen können. Tel. 0800 - 21 24 24 0

www.lfa.de

LfA FÖRDERBANK BAYERN
Beratung. Finanzierung. Erfolg.

Aus über 170 Gründerwettbewerben den richtigen finden

Ideenwettbewerb, Businessplanwettbewerb, Gründer- oder Innovationspreis? Nicht jeder Wettbewerb ist für jedes Start-up geeignet. Einige der Wettbewerbe richten sich an Gründungsinteressierte, die noch an ihrer Geschäftsidee feilen, bei anderen Wettbewerben sind bereits gewisse Umsätze Voraussetzung für eine Teilnahme. Wir zeigen die Unterschiede zwischen den verschiedenen Gründerwettbewerbstypen auf und erklären, welche Wettbewerbsform zu welchem Gründer am besten passt.

// Über 170 verschiedene Gründerwettbewerbe gibt es in Deutschland. Für ein Start-up mit innovativer Geschäftsidee stellt sich da natürlich die Frage, wie man aus dieser großen Auswahl den passenden Wettbewerb mit den größten Erfolgschancen für das eigene Vorhaben am besten herausfiltert.

Eine gewisse Vorauswahl ergibt sich bereits von alleine, da nicht jeder Wettbewerb deutschlandweit ausgeschrieben wird. Vielmehr liegt der Fokus bei über 60 % der Wettbewerbe auf einer regionalen Ausrichtung, wie es die Ergebnisse unserer Analyse des Wettbewerbsjahres 2015 zeigen. Knapp die Hälfte aller Auszeichnungen bei Gründerwettbewerben wird anhand von Branchenschwerpunkten an die Bewerber vergeben. Damit entfallen weitere Wettbewerbe.

Letztlich unterscheiden Gründerwettbewerbe sich auch nach der jeweiligen Entwicklungsphase, in der Gründer sich zum Zeitpunkt der Teilnahme mit ihrer Geschäftsidee befinden. Differenziert wird dabei in der Regel nach vier verschiedenen Wettbewerbstypen: Ideenwettbewerb, Businessplanwettbewerb, Gründer- sowie Innovationspreis.

Ideenwettbewerbe für Gründungswillige in der Ideenphase

Beispiele: futureSAX-Ideenwettbewerb, StartUp-Impuls, UNIKAT Ideenwettbewerb
Zielgruppe: Gründungswillige mit einer ersten Idee bzw. einem Grobkonzept
Bewerbungsunterlagen: Onepager, mehrseitige Ideenskizze oder Business Model Canvas

Am Anfang ist da oft nur eine Idee, die einen nachts nicht schlafen lässt. Befindet man sich als Gründungswilliger an diesem Punkt, dann lohnt sich die Teilnahme an einem Ideenwettbewerb. Solche Wettbewerbe richten sich an Gründungsinteressierte, die meist noch kein Unternehmen gegründet haben und durch die Teilnahme am Wettbewerb ein erstes Feedback erhalten wollen, um das Potenzial der Idee auszuloten. Im Gegensatz zu den typischen Businessplanwettbewerben genügt zumeist die Einreichung einer Ideenskizze, die im Regelfall bis zu sechs Seiten umfasst. Die Struktur der Ideenskizze ähnelt zwar häufig der eines Businessplans, die Inhalte sind jedoch deutlich komprimierter und weniger detailliert darzustellen. So wird bei einem Ideenwettbewerb, wie dem auf die Region Hannover beschränkten Wettbewerb StartUp-Impuls, keine ausführliche Finanzplanung verlangt, sondern die Einreichung einer einseitigen Ideenskizze mit dazugehörigem Business Model Canvas gefordert.

Die Vorteile der Teilnahme an einem solchen Ideenwettbewerb liegen auf der Hand: Man setzt sich mit seiner Idee erstmals systematisch auseinander, erhält wertvolles Feedback von der Jury und gewinnt im besten Fall sogar ein Preisgeld. Dabei hält sich der Arbeitsaufwand für die Erstellung der Bewerbungsunterlagen in dieser Phase der Konzeptentwicklung noch im Rahmen.

Businessplanwettbewerbe für Gründer mit einem konkreten Plan

Beispiele: Münchener Businessplan Wettbewerb, NUK-Businessplan-Wettbewerb, Businessplan-Wettbewerb Berlin-Brandenburg
Zielgruppe: Personen mit Gründungsabsicht und konkretem Konzept oder einem jüngst gegründeten Unternehmen
Bewerbungsunterlagen: Businessplan, bei mehrstufigen Wettbewerben genügt zu Beginn auch eine Ideenskizze

>>

„Bei start2grow zählt die innovative, oft technologische Geschäftsidee, die durch ein schlagkräftiges Team in einen optimalen Businessplan gegossen wird. Die Gewinner überzeugen zudem in ihrem Pitch Jury und Kapitalgeber."

Sylvia Tiews
start2grow

Ist man als Gründer schon einen Schritt weiter und befindet sich gerade bei der Erstellung eines Businessplans, kommt ein Businessplanwettbewerb wie gerufen. Denn auch hier profitiert man vom Feedback der Experten, gewinnt womöglich einen der ausgeschriebenen Preise und kann im Falle des Sieges die PR zur Bekanntmachung des eigenen Unternehmens nutzen. Je nach Businessplanwettbewerb können auch bereits gegründete Unternehmen teilnehmen – die Grenze hier liegt meist bei bis zu drei Jahren nach Markteintritt.

Der Businessplanwettbewerb unterscheidet sich vom Ideenwettbewerb insbesondere im Umfang des eingereichten Bewerbungsmaterials. Zehn Seiten sind oft das Minimum. Je komplexer eine Geschäftsidee, desto länger fällt der eingereichte Businessplan aus – 20 bis 30 Seiten sind da keine Seltenheit. War beim Ideenwettbewerb nur ein Grobkonzept der Geschäftsidee notwendig, muss bei einem Businessplanwettbewerb auf alle wesentlichen Inhalte eines Geschäftsplans eingegangen werden:

- Executive Summary
- Geschäftsidee
- Branche und Markt
- Marketing und Vertrieb
- Organisation und Team
- Chancen und Risiken
- Finanzplanung und Finanzierung
- Meilensteinplanung

Viele Businessplanwettbewerbe geben übrigens konkret vor, welche Inhalte oder Strukturierung sie von dem eingereichten Businessplan erwarten. Hier lohnt es sich, etwas genauer auf der Webseite des Wettbewerbs zu recherchieren. Der von der Wirtschaftsförderung Dortmund ausgeschriebene Businessplanwettbewerb start2grow beispielsweise stellt den Wettbewerbsteilnehmern ein ausführliches Handbuch zur Verfügung, das bei der Erstellung des Businessplans Hilfestellung leistet.

Einige Businessplanwettbewerbe orientieren sich sogar an den unterschiedlichen Entwicklungsphasen eines Unternehmens und bieten mehrstufige Wettbewerbsrunden an. Dabei werden die Businessplanwettbewerbe meist in drei Stufen unterteilt, die sich über mehrere Monate erstrecken und den Gründern ausreichend Zeit geben, an ihren Ideen und Geschäftskonzepten zu feilen. Durch die aufeinander aufbauenden Bewertungen des erarbeiteten Geschäftskonzepts können die Gründer das erhaltene Feedback für die nächste Stufe in ihren Businessplan einarbeiten. Die drei Wettbewerbsphasen sehen dabei meist wie folgt aus:

- 1. Ideenskizze
- 2. Grobkonzept
- 3. Fertiger Businessplan

Die meisten Gründerwettbewerbe laden die Kandidaten mit den besten Businessplänen sogar zu einer finalen Pitchrunde der Geschäftsideen vor einer Jury ein, bevor die Sieger ermittelt werden. Der Vorteil an mehrstufigen Gründerwettbewerben: Man muss als Gründer nicht jede Wettbewerbsphase durchlaufen, sondern kann je nach Entwicklungsstand in die entsprechende Stufe einsteigen.

Gründerpreise für etablierte Unternehmen

Beispiele: Deutscher Gründerpreis, Gründerpreis NRW, invention Gründerpreis
Zielgruppe: Junge Unternehmen mit ersten größeren Erfolgen am Markt
Bewerbungsunterlagen: Einreichung einer Unternehmens- und Geschäftsideenbeschreibung samt Darlegung des Umsatzes (oder der Bilanzsumme) sowie der Mitarbeiterzahl

Bei einem Gründerpreis wird nicht nur das Geschäftsmodell als solches, sondern auch dessen erfolgreiche Umsetzung bewertet. Unternehmen müssen also bereits seit einiger Zeit am Markt sein und sich dort bewiesen haben, wenn sie für eine Prämierung infrage kommen möchten. Teilweise werden die Teilnehmer einer Start-up- oder Wachstumskategorie zugewiesen, um auch hier einen fairen Vergleich zu ermöglichen. Zwar sind nicht alle Gründerpreise mit Preisgeldern dotiert, die Öffentlichkeitswirkung für die Sieger eines Gründerpreises kann jedoch sehr hoch und bei der Suche nach Kooperations- und Finanzierungspartnern hilfreich sein. Als bekanntester Preis dieser Art gilt der Deutsche Gründerpreis, der 2002 von stern und ZDF sowie den Unternehmen Sparkasse und Porsche AG initiiert wurde und seitdem jährlich vergeben wird.

„Unsere Gewinner aus den Bereichen Life Sciences und Chemie haben stets spannende Ideen. Sie sind wissbegierig und setzen das branchenspezifische Feedback unserer Experten in allen drei Wettbewerbsphasen erfolgreich um."

Dr. Eckart Krupp
Science4Life

„Wir zielen auf die Ideenphase. Ein erstes Verwertungskonzept auf Basis des Business Model Canvas sollte vorhanden sein. Natürlich ist auch die Präsentation der Idee durch das Gründerteam vor einer Jury entscheidend."

Christiane Kilian
Thüringer Gründungsideenwettbewerb

Innovationspreise für neuartige Produkte, Verfahren oder Dienstleistungen

Beispiele: VR-InnovationsPreis Mittelstand, Innovationspreis-IT, Innovationspreis der deutschen Wirtschaft
Zielgruppe: Unternehmen jeder Größe mit neuen, innovativen Produkten oder Dienstleistungen, häufig mit einer gesonderten Kategorie für Start-ups
Bewerbungsunterlagen: Fokus liegt auf der Beschreibung der Innovation

Die sogenannten Innovationspreise konzentrieren sich weniger auf eine bestimmte Unternehmensphase als auf die Innovation selbst. So stehen hier im Gegensatz zu den anderen Wettbewerbstypen nicht die ganzen Unternehmen, sondern deren innovative Produkte, Verfahren und Dienstleistungen im Vordergrund. Nicht selten nehmen auch Großunternehmen mit innovativen Konzepten an einem Innovationspreis teil, so dass sich hier Start-ups und etablierte Unternehmen gegenüberstehen können. Als gutes Beispiel ist der Innovationspreis-IT zu nennen, der sich an Unternehmen jeder Größe richtet und mit einer Vielzahl an unterschiedlichen, themenspezifischen Kategorien, wie IT-Security oder Open Source, zur Teilnahme auffordert. Liegt der Schwerpunkt Ihrer Geschäftsidee also auf einem innovativen Konzept, dann sollten Sie auch die Bewerbung bei einem Innovationspreis in Erwägung ziehen.

Die wichtigsten Regeln zur Wettbewerbsauswahl: Qualität statt Quantität

Nun muss am Ende des Tages die Wahl auf einen oder mehrere Wettbewerbe fallen. Die Betrachtung der Vorjahressieger dient als gute Orientierungshilfe bei der Wahl der passenden Wettbewerbe und verschafft einen Eindruck davon, welche Geschäftskonzepte bei der Jury besonders gut ankommen. Am Schluss sollten Sie sich für maximal fünf bis zehn Gründerwettbewerbe entschieden haben, so dass Sie die Erstellung der individuell zugeschnittenen Bewerbungsunterlagen nicht vor neue Herausforderungen stellt. Konkrete Tipps zur erfolgreichen Wettbewerbsteilnahme gibt es im nächsten Kapitel. \\

Das ABC der erfolgreichen Teilnahme an einem Gründerwettbewerb

Bei der Teilnahme an einem Wettbewerb sind Gründer gefordert, viele Informationen und Kennzahlen zusammenzutragen. Dabei ist sorgfältig darauf zu achten, dass man nichts Wichtiges vergisst oder weglässt, sonst droht das Aus, noch bevor es richtig losgeht. Hat man den Einstieg in den Wettbewerb geschafft, lauern aber schon die nächsten Stolperfallen. Zur Vorbereitung auf eine erfolgreiche Teilnahme stellen wir das Wettbewerbs-ABC vor.

A wie Auswahl treffen

In Deutschland finden jedes Jahr viele verschiedene Ideen- und Businessplanwettbewerbe sowie Gründer- und Innovationspreise statt. Da verliert man angesichts der großen Wettbewerbszahl schnell den Überblick. Allerdings kommt nicht jeder Wettbewerb für jeden Gründer infrage. Es hängt stets von den Teilnahmebedingungen und Auswahlkriterien ab, ob man für den jeweiligen Wettbewerb geeignet ist. So gibt es beispielsweise zwar eine ganze Reihe an bundesweiten Gründerwettbewerben, aber noch viel mehr Wettbewerbe lassen bloß Teilnehmer aus nur einem Bundesland zu. Auch der Fokus auf eine Branche grenzt den Kreis der Teilnahmeberechtigten ein. Zudem kommt es bei der Auswahl des passenden Wettbewerbs auf den Entwicklungsstand an: Ist man noch Vorgründer und wirft nur eine Idee in den Ring, hat man ein Start-up in den ersten Geschäftsjahren oder gar ein Unternehmen, das bspw. bereits älter als drei Jahre ist?

Für einen leichteren Einstieg in die Welt der Gründerwettbewerbe sollte man sich also zuerst einmal fünf bis zehn Wettbewerbe heraussuchen, die am besten zu einem passen. Neben den branchenoffenen Wettbewerben ergibt sich die Selektion anhand der Branchenschwerpunkte, die viele Wettbewerbe vorgeben. Zudem ist darauf zu achten, dass die zur Wahl stehenden Wettbewerbe zur eigenen Unternehmensphase passen. Um erste Erfahrungen zum Wettbewerbsablauf zu sammeln, müssen es zu Beginn auch nicht gleich die bundesweiten Wettbewerbe mit mehreren Hundert Einreichungen sein, sondern idealerweise zunächst regionale Wettbewerbe mit einem überschaubareren Teilnehmerfeld. Weitere Informationen zu den verschiedenen Wettbewerbsformaten erhalten Sie im Kapitel zur „Auswahl des passenden Wettbewerbs" ab **Seite 51.**

„Die Bewerbung für uns sollte mit konkreten Zahlen des Starts in die Selbstständigkeit überzeugen sowie mit einem authentischen Video versehen sein, das den Franchisepartner mit seiner Motivation zeigt, den Preis zu gewinnen."

Torben L. Brodersen
DFV-Awards

Ein gutes Beispiel dafür, wie man sich als Start-up Schritt für Schritt an die unterschiedlichen Wettbewerbsbedingungen herantasten kann, liefert das 2012 gegründete Unternehmen Channel Pilot Solutions. Mit ihrer Vermarktungslösung für Onlineshops wurden die Gründer im Jahr nach der Gründung beim Webfuture Award für Hamburger Start-ups aus der Digitalwirtschaft ausgezeichnet. 2015 gewann das Team den Hamburger GründerGeist-Wettbewerb, bevor es im selben Jahr beim bundesweiten made in.de-Award, der sich nur an digitale Start-ups richtet, sowie die beiden branchenoffenen Wettbewerbe KfW GründerChampions und WECONOMY gewonnen hat. So haben die Gründer nach und nach ihren „Pokalschrank" gefüllt, wobei sie sicherlich stets auf den Erfahrungen aus dem vorangegangenen Wettbewerb aufbauen konnten.

B wie Bewerbungsunterlagen vorbereiten

Wenn geforderte Auskünfte zur Konkurrenzanalyse, Zielgruppendarstellung oder zum Kundennutzen fehlen, obwohl sie als Teil der Bewerbung eingefordert werden, stehen die Chancen für ein Weiterkommen schlecht. Auch wichtige Kennzahlen wie >>

„08/15 war gestern: Individualisiert eure Pitch-Decks, jeder Gründerwettbewerb hat seinen Schwerpunkt. Erklärt auch eure Idee am besten über das Problem, das ihr mit eurem Start-up löst; und das Geschäftsmodell dahinter."

Miriam Kehl
Green Alley Award

Klicks, Nutzer, Umsätze, Gewinne und Margen sind offen zu nennen, wenn danach gefragt wird. Ob Neumacher Gründerwettbewerb, Gründerpreis Baden-Württemberg, DurchSTARTer oder invention Gründerpreis – sie alle erklären, „unvollständige Bewerbungen nicht zu berücksichtigen". Entweder Sie präsentieren sich ganz oder gar nicht! Wer darin ein Problem sieht, hat das eigentliche Ziel eines Gründerwettbewerbs noch nicht vor Augen. Es geht darum, Jurymitgliedern einen fundierten Eindruck davon zu verschaffen, ob das Geschäftskonzept eine echte Chance am Markt hat. Ist dem so und wird dies erkannt, können die Juroren sogar im späteren Verlauf dabei helfen, das weitere Potenzial der Geschäftsidee zu erschließen.

Wer als Gründer sichergehen will, dass er alle Bewerbungskriterien erfüllt, sollte die jeweiligen Bedingungen und Voraussetzungen gründlich lesen. Einige Gründerwettbewerbe wie start2grow stellen sogar ganze Handbücher zur freien Verfügung. Darin finden Bewerber wichtige Angaben dazu, wie die Bewerbungsunterlagen aussehen sollen, welche Dokumente enthalten sein müssen und welche Seitenvorgaben für einzelne Kapitel gelten.

Ein weiterer Punkt bezieht sich auf die Wortwahl. Gründern wird geraten, sich bei der übermäßigen Verwendung von Fachbegriffen zu zügeln. Hierzu ein Beispiel: Man könnte schreiben, dass eine Embolia cutis medicamentosa Hautnekrose verursachen kann. Man könnte aber auch schreiben, dass im Falle einer versehentlichen Injektion eines Medikaments in eine Arterie möglicherweise das Gewebe im Bereich der Einspritzstelle abstirbt.

Bei der Gründerinitiative BayStartUP sind jährlich etwa 300 Juroren für die Erstellung von ca. 5.000 Feedbacks für vier mehrstufige Gründerwettbewerbe zuständig. Dabei ist nicht jeder Juror gleich versiert in jedem Thema. Denn selbst ein erfahrener Gutachter im Bereich Life Sciences ist nicht automatisch ein Experte auf dem Gebiet der Medizintechnik. So bezieht sich der folgende Rat nicht nur auf branchenoffene Wettbewerbe: Die verständliche Beschreibung von Geschäftsidee und -konzept ist unbedingt erforderlich.

C wie Clever pitchen

Wenn der erste Eindruck Ihrer Bewerbung die Gutachter überzeugt und Ihre Geschäftsidee in die engere Auswahl kommt, bitten die meisten Gründerwettbewerbe zu einer Präsentation des Konzepts vor einer Jury. Hier müssen die Gründer sich persönlich vorstellen und gegen weitere Konkurrenten antreten. Bei diesem Pitch, der in der Regel das Weiterkommen bestimmt, kommen viele wichtige Kompetenzen zusammen, die ein Gründer braucht. Souveränität, ein professioneller Ausdruck, Fachwissen und ein positives Auftreten.

Damit heißt es auch hier: Vorbereitung ist das A und O! Eine gewisse Portion Charme ist bestimmt von Vorteil, wenn mal die Technik streikt oder der Faden verlorengeht. Aber wenn der Kandidat keine oder nur unzureichende Antworten auf kritische Fragen der Jury hat, verschenkt er wertvolle Punkte. Hier ist es hilfreich, vorher selbst gedanklich die Position der Jury, die die Aufgabe hat, die Ideen zu hinterfragen, einzunehmen und mögliche Fragen sowie dazu passende Antworten zu formulieren.

Zum perfekten Pitch gehört zudem auch das Produkt, das fehlerfrei vorgeführt werden sollte. Defekte oder unvollständige Prototypen machen einen schlechten Eindruck. Wie unangenehm der Moment sein kann, wenn man erst live vor der Jury feststellt, dass ein Defekt vorliegt, zeigt eindrucksvoll das Vox-Format „Die Höhle der Löwen". In bereits zwei Staffeln trennte sich hier die Spreu vom Weizen. Und auch in diesem Jahr wird man zusehen können, wie die Kritik der Investorenjury um Unternehmer Frank Thelen ausfällt, wenn eine Vorführung ohne vorherige Generalprobe misslingt.

Von A bis Z – wie Zeitung, Fernsehen und Onlinemedien nutzen

Wenn Sie überzeugen konnten und sogar ausgezeichnet werden, sollten Sie die weiteren Chancen ergreifen, die sich bieten, um Ihr junges Unternehmen bekannter zu machen. Gemeint sind PR-Strategien, um die Aufmerksamkeit der Medien zu bekommen. Welche PR-Maßnahmen Gründer im Rahmen des Wettbewerbs zur Steigerung der eigenen Bekanntheit ergreifen können, erfahren sie im Kapitel „Professionelle Pressearbeit: vom Siegertreppchen in die Medien" ab **Seite 55.** \\

Professionelle Pressearbeit: vom Siegertreppchen in die Medien

Mehrere zehntausend Euro können Sie bei einem Gründerwettbewerb durchaus gewinnen. Geld, das junge Unternehmen stets gebrauchen können. Doch sollte dies nicht der alleinige Ansporn zur Teilnahme sein. Mindestens genauso wichtig wie der Gewinn an sich ist die mediale Aufmerksamkeit. Richtig genutzt kann diese langfristig wirken und auch neue Kontakte zu Geschäftspartnern oder Kunden bringen.

// Wenn Sie an einem Wettbewerb teilnehmen, sollten Sie sich darauf einstellen, mit Journalisten in Kontakt zu kommen. Insbesondere bei größeren Wettbewerben ist eine mediale Aufmerksamkeit häufig automatisch gegeben. So ist beispielsweise das ZDF ein Mitinitiator des Deutschen Gründerpreises. Aber auch fast alle kleineren Wettbewerbe haben Medienpartner, die über die Preisträger und Teilnehmer berichten. Zusätzlich betreiben die Organisatoren jedes Wettbewerbs Pressearbeit, wodurch Ihr Name, insbesondere als Sieger, sicherlich publik wird.

Es gilt also, gut vorbereitet zu sein: Stellen Sie sich darauf ein, dass Journalisten im Laufe des Wettbewerbs und nach einer Preisverleihung Ihre Website besuchen. Dort sollten stets alle Daten aktuell sein, Bildmaterial zur Verfügung stehen sowie ein Pressekontakt angegeben sein. Machen Sie es den Journalisten möglichst leicht, an die richtigen Informationen über Ihr Unternehmen zu gelangen. Bereiten Sie eine Pressemappe vor, in der alle relevanten Fakten rund um das Unternehmen und das Gründerteam in einer PDF-Datei zusammengestellt sind. So erhalten die Berichterstatter alle wichtigen Informationen unkompliziert auf einen Blick. Zum aktuellen Onlineauftritt gehören auch aktuelle Informationen in den Social Media-Kanälen. Halten Sie Ihre Community bei Facebook, Twitter und Co. auf dem Laufenden und machen Sie sich bewusst, dass auch Journalisten die sozialen Netzwerke häufig als Informationsquelle nutzen.

Mit diesen Maßnahmen können Sie sich im Zweifel von der Konkurrenz abheben. Die meisten Journalisten haben sehr wenig Zeit. Wenn Sie ihnen bei der Recherche im Vergleich zu anderen Preisträgern oder Wettbewerbsteilnehmern die Arbeit erleichtern, haben Sie im besten Fall schon den einen oder anderen Bonuspunkt gesammelt.

Auch bei der Preisverleihung selbst sollten Sie Medienvertretern vorbereitet gegenübertreten. Überlegen Sie sich, wie Sie im Falle eines Interviews in den Medien rüberkommen möchten, welche Kernaussagen Sie vermitteln wollen und welche Kleidung Sie dabei tragen. Zum perfekten Medienauftritt gehört vor allem eines, nämlich Gelassenheit (und ein bisschen Erfahrung). Verstellen Sie sich aber auf keinen Fall, sondern vermitteln Sie, was Ihr Unternehmen ist und welche Werte Sie vertreten. Sprich: Seien Sie authentisch.

Wenn Sie die mediale Aufmerksamkeit im Zusammenhang mit einer Wettbewerbsteilnahme für Ihr Unternehmen optimal nutzen wollen, sollten Sie strukturiert vorgehen. Die folgenden fünf Schritte helfen Ihnen dabei, Journalisten mit den richtigen Informationen zu versorgen und professionelle Pressearbeit zu betreiben.

>>

„Wer die richtigen Antworten findet auf Fragen wie „Was habe ich zu bieten, was andere nicht haben?“, „Wie kann ich das prägnant und unterhaltsam vermitteln?“, der findet den Weg in die Medien.“

Andrea Rotzler
WECONOMY

„Jedes Start-up sollte eine spannende Geschichte erzählen können. Dazu braucht man eine Storyline, unterstützende Fakten sowie einen überzeugenden Sprecher. Dann kann man ohne Scheu den Kontakt mit Journalisten aufnehmen."

Dr. Carsten Rudolph
BayStartUP

Schritt 1: Die Pressearbeit vorab planen

Nicht selten fehlt es Medienvertretern für ihren Beitrag an einer Story. Der Gewinn eines Wettbewerbs kann der passende Anlass sein. Unmittelbar nach dem Sieg bzw. der Bekanntgabe sollten Sie daher eine Pressemitteilung versenden. Diese können Sie weitestgehend vorformulieren und direkt am Tag (nach) der Preisverleihung versenden. Auch Ihre Website sollte entsprechend aufbereitet sein: Bilder, Zahlen, Daten und Fakten sowie ein Pressekontakt sind dabei unerlässlich.

Schritt 2: Eine gute Pressemitteilung schreiben

Wenn Sie die Pressemitteilung schreiben, sollten Sie mit dem Aufhänger beginnen. Bereits die Überschrift sollte einen Begriff wie „1. Platz" oder „Sieger" sowie den Namen des Wettbewerbs enthalten. Erklären Sie, was an Ihrem Unternehmen besonders ist und weshalb Sie sich den Sieg verdient haben. Auch ein Zitat der Jury mit der Begründung der Auswahl oder ein Statement des Geschäftsführers können Sie anbieten. Erklären Sie, wie Sie von der Teilnahme des Wettbewerbs profitieren.

Nennen Sie zum Abschluss die wichtigsten Kennzahlen zum Wettbewerb, wie Anzahl der Teilnehmer oder das Preisgeld. Auch Absätze zum Ablaufprozess sowie den Zweit- oder Drittplatzierten können Sie zum Abschluss der Pressemeldung verfassen. Bedenken Sie aber immer: Sie machen PR für sich und nicht für den Wettbewerb oder andere Unternehmen. Achten Sie außerdem auch darauf, dass Ihre Pressemitteilung nicht zu werblich ist, sondern möglichst als neutrale Vorlage von den Journalisten genutzt werden kann.

Schritt 3: Pressekontakte filtern und Verteiler aufbauen

Sie sollten sich gut überlegen, an wen Sie Ihre Pressemitteilung versenden. Folgende Leitfragen können Ihnen dabei helfen:

- Welche Journalisten haben bereits über Sie berichtet?
- Wer hat (ggf. im Vorjahr) etwas über den Wettbewerb veröffentlicht?
- Welche Medien berichten generell über Wettbewerbe?
- Gibt es Medienvertreter, die sich mit Ihrer Branche beschäftigen?
- Welche Journalisten schreiben über vergleichbare Themen in der Gründerwelt?

Wenn Sie einen bestehenden Verteiler haben, aktualisieren Sie diesen. Prüfen Sie, ob sich Positionen verändert haben, welche Medienvertreter nicht mehr zuständig sind und ob neue Journalisten aufgenommen werden können. Falls Sie keinen Presseverteiler haben, sollten Sie diesen erstellen. Aufgrund des hohen Zeitaufwands empfiehlt es sich in diesem Fall, zunächst qualitativ hochwertige – also für Ihr Themenfeld relevante – Journalisten aufzunehmen, anstatt auf Quantität zu setzen.

Schritt 4: Die Pressemitteilung prüfen

Sobald Sie wissen, an wen Sie die Pressemitteilung versenden wollen, prüfen Sie, ob die Inhalte auch zur Zielgruppe, also zu den Lesern des Mediums, passen. Das bedeutet: Falls Sie Ihre Pressemitteilung an gründeraffine Medien schicken, so sollte der Background zur Gründung im Fokus stehen. Sofern Sie sich an regionale Medien richten, heben Sie die Bedeutung Ihres Unternehmens für die Region hervor. Bei überregionalen Berichterstattern sollten Sie sich überlegen, was neben dem Sieg ein möglicher Aufhänger sein könnte. Natürlich müssen Sie nicht die gesamte Pressemitteilung jedes Mal erneut schreiben, individuelle Absätze bzw. Anschreiben können sich jedoch lohnen.

Schritt 5: So geht es nach dem Versand weiter

Je nach Rücklauf auf die Pressemitteilung können Sie nach einigen Tagen in den Redaktionen nachfassen. Dabei ist allerdings ein bisschen Fingerspitzengefühl geboten: Nicht jeder Redakteur sieht einen Anruf als Engagement. In jedem Fall sollte nach dem Versand aber Ihr Pressekontakt, den Sie in der Pressemitteilung angegeben haben, jederzeit erreichbar und auf mögliche Rückfragen gut vorbereitet sein.

Nach einer Berichterstattung gilt: Machen Sie etwas daraus! Die Aufmerksamkeit ist nun da. Veröffentlichte Beiträge können Sie über Ihre Social Media-Kanäle weiterverbreiten und im Pressebereich Ihrer Website verlinken. Außerdem sollten Sie mit Blick auf kommende Meilensteine Ihres Unternehmens den Kontakt mit den Journalisten gut, aber nicht aufdringlich pflegen. \\

Übersicht: Alle Gründerwettbewerbe in Deutschland

Nachfolgend stellen wir Ihnen die Wettbewerbe vor, bei denen Sie aller Voraussicht nach im Jahr 2016 teilnehmen können. Diese Liste ist jedoch nicht deckungsgleich mit der Liste der Wettbewerbe, die 2015 stattfanden, da nicht alle Wettbewerbe in jedem Jahr ausgerichtet, sondern teilweise zwischendurch auch pausieren oder beendet werden.

//Bundesweite Wettbewerbe

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

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

Bankathon
Geldpreis: Nein
Branchenfokus: Ja
Website: www.bankathon.net

Bio-Gründer Wettbewerb
Geldpreis: Ja
Branchenfokus: Ja
Website: www.bio-gruender.de

Businessplan Wettbewerb Medizinwirtschaft
Geldpreis: Ja
Branchenfokus: Ja
Website: www.startbahn.ruhr

bevh-Rising Star
Geldpreis: Nein
Branchenfokus: Ja
Website: www.bevh2015.de

CeBIT Innovation Award
Geldpreis: Ja
Branchenfokus: Ja
Website: www.cebitaward.de

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

Darboven IDEE-Förderpreis
Geldpreis: Ja
Branchenfokus: Ja
Website: www.darboven.com/unternehmen/engagement.html

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

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

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

DFV-Awards
Geldpreis: Nein
Branchenfokus: Ja
Website: www.franchiseverband.com

Digital Banking Award
Geldpreis: Nein
Branchenfokus: Ja
Website: work.euroforum.de

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

Ercis Launch Pad
Geldpreis: Ja
Branchenfokus: Ja
Website: www.ercis-launchpad.de

e-Stars
Geldpreis: Nein
Branchenfokus: Ja
Website: www.conferencegroup.de

Energy Awards
Geldpreis: Nein
Branchenfokus: Ja
Website: energyawards.handelsblatt.com

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

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

Fintech Startup des Jahres
Geldpreis: Nein
Branchenfokus: Ja
Website: http://paymentandbanking.com

FOCUS Digital Star Award
Geldpreis: Nein
Branchenfokus: Ja
Website: www.focus-entscheider.de/event/focus-digital-star-award

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

Gastro Start-up-Wettbewerb
Geldpreis: Ja (Darlehen)
Branchenfokus: Ja
Website: www.internorga.com/specials/awards-entertainment/intern-orga-gastro-startup

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

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

Green Alley Award
Geldpreis: Ja
Branchenfokus: Ja
Website: www.green-alley-award.de

GreenTec Awards
Geldpreis: Nein
Branchenfokus: Ja
Website: www.greentec-awards.com/greentec-awards.html

Gründen-Live
Geldpreis: Nein
Branchenfokus: Ja
Website: www.gruenden-live.de

Gründerwettbewerb – Digitale Innovationen (ehemals Gründerwettbewerb – IKT Innovativ)
Geldpreis: Ja
Branchenfokus: Ja
Website: www.gruenderwettbewerb.de
Kommentar: Findet zweimal im Jahr statt

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

IKT-Gründung des Jahres
Geldpreis: Ja
Branchenfokus: Ja
Website: www.gruenderwettbewerb.de

Industriepreis
Geldpreis: Nein
Branchenfokus: Nein
Website: www.industriepreis.de

INNOspace Masters
Geldpreis: Nein
Branchenfokus: Ja
Website: www.innospace-masters.de

Innovationspreis der deutschen Wirtschaft
Geldpreis: Nein
Branchenfokus: Nein
Website: www.innovationspreis.com

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

Innovators' Pitch
Geldpreis: Ja
Branchenfokus: Ja
Website: www.innovatorspitch.de

invention Gründerpreis der deutschen Familienunternehmen
Geldpreis: Ja
Branchenfokus: Nein
Website: www.invention-gruenderpreis.de

IQ Innovationspreis Mitteldeutschland
Geldpreis: Ja
Branchenfokus: Nein
Website: www.iq-mitteldeutschland.de

KarmaKonsum Gründer-Award
Geldpreis: Nein
Branchenfokus: Ja
Website: www.karmakonsum.de/konferenz/award

KfW-Award GründerChampions
Geldpreis: Ja
Branchenfokus: Ja
Website: www.kfw.de

Kultur- und Kreativpiloten Deutschland
Geldpreis: Nein
Branchenfokus: Ja
Website: www.kultur-kreativpiloten.de

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

Neumacher Gründerwettbewerb
Geldpreis: Ja
Branchenfokus: Nein
Website: http://award.wiwo.de/gwb

Newcomer Innovationspreis Altenpflege
Geldpreis: Nein
Branchenfokus: Ja
Website: www.altenpflege-messe.de

Next Economy Award
Geldpreis: Nein
Branchenfokus: Ja
Website: www.nexteconomyaward.de

Next Generation Payment
Geldpreis: Ja
Branchenfokus: Ja
Website: www.bankingclub.de

NEXT ORGANIC Start-Up-Competition
Geldpreis: Ja
Branchenfokus: Ja
Website: http://next-organic.de/start-up-wettbewerb

NUK-Businessplan-Wettbewerb
Geldpreis: Ja
Branchenfokus: Nein
Website: www.neuesunternehmertum.de/bereich/wettbewerb

Onlineshop des Jahres
Geldpreis: Nein
Branchenfokus: Ja
Website: http://www.versandhaus-berater.de

Photonic Award
Geldpreis: Ja
Branchenfokus: Ja
Website: www.start-up.world

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

Science4Life Venture Cup
Geldpreis: Ja
Branchenfokus: Ja
Website: www.science4life.de

Seifriz-Preis
Geldpreis: Ja
Branchenfokus: Ja
Website: http://www.seifriz-preis.de

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

StartGreen Award
Geldpreis: Ja
Branchenfokus: Ja
Website: start-green.net

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

Top Gründer im Handwerk
Geldpreis: Ja
Branchenfokus: Ja
Website: top-gruender.handwerk-magazin.de

VIR Innovationswettbewerb Sprungbrett
Geldpreis: Ja
Branchenfokus: Ja
Website: www.vir-online-innovations-tage.de/sprungbrett.htm

Webinale Startup des Jahres
Geldpreis: Ja
Branchenfokus: Ja
Website: https://webinale.de

WECONOMY
Geldpreis: Nein
Branchenfokus: Nein
Website: https://www.wissensfabrik-deutschland.de

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

// Regionale Wettbewerbe

//Baden-Württemberg

BW Goes Mobile
Geldpreis: Ja
Branchenfokus: Ja
Website: bw-goes-mobile.mfg.de/de

CyberChampions Award
Geldpreis: Ja
Branchenfokus: Ja
Website: www.cyberforum.de/events/special-events/cyberchampions-award

CyberOne Hightech Award
Geldpreis: Ja
Branchenfokus: Ja
Website: www.cyberone.de

Econauten
Geldpreis: Ja
Branchenfokus: Ja
Website: http://econauten.gruenhof.org

Grow by PionierGarage
Geldpreis: Ja
Branchenfokus: Nein
Website: www.pioniergarage.de/webseite/grow

Gründerpreis Baden-Württemberg
Geldpreis: Ja
Branchenfokus: Nein
Website: www.sv-bw.de/gesellschaftliches_engagement/gruenderpreis_bw/index.htm

Innovationspreis des Landes Baden-Württemberg
Geldpreis: Ja
Branchenfokus: Nein
Website: www.innovationspreis-bw.de

Landespreis für junge Unternehmen
Geldpreis: Ja
Branchenfokus: Nein
Website: www.landespreis-bw.de

Startinsland Ideen- und Business-plan-Wettbewerb Südwest
Geldpreis: Ja
Branchenfokus: Nein
Website: www.startinsland.de

Umwelttechnikpreis
Geldpreis: Ja
Branchenfokus: Ja
Website: utp.umwelttechnikportal.de

VR-InnovationsPreis Mittelstand
Geldpreis: Ja
Branchenfokus: Nein
Website: www.vr-innovationspreis.de

//Bayern

Bayerischer Gründerpreis
Geldpreis: Nein
Branchenfokus: Nein
Website: www.bayerischer-gruenderpreis.de

Best of Munich
Geldpreis: Nein
Branchenfokus: Nein
Website: www.bestofx.org/munich.html

Businessplan Wettbewerb ideenReich
Geldpreis: Ja
Branchenfokus: Nein
Website: www.baystartup.de/bayerische-businessplan-wettbewerbe

Businessplan Wettbewerb Nordbayern
Geldpreis: Ja
Branchenfokus: Nein
Website: www.baystartup.de/bayerische-businessplan-wettbewerbe

Businessplan Wettbewerb Schwaben
Geldpreis: Ja
Branchenfokus: Nein
Website: www.baystartup.de/bayerische-businessplan-wettbewerbe

Gründerpreis Fürstenfeldbruck
Geldpreis: Ja
Branchenfokus: Nein
Website: www.sparkasse-ffb.de

Gründerpreis Ingolstadt
Geldpreis: Ja
Branchenfokus: Nein
Website: www.gruenderpreis-in.de

Gründerpreis Mittelfranken
Geldpreis: Ja
Branchenfokus: Nein
Website: www.gruenderpreis-mittelfranken.de

Hochschul-Gründer-Preis (HGP)
Geldpreis: Ja
Branchenfokus: Nein
Website: www.baystartup.de/bayerische-businessplan-wettbewerbe

Hochsprung-Award
Geldpreis: Ja
Branchenfokus: Nein
Website: www.hoch-sprung.de

Innovationspreis Bayern
Geldpreis: Nein
Branchenfokus: Nein
Website: www.innovationspreis-bayern.de

Meggle Gründerpreis
Geldpreis: Ja
Branchenfokus: Ja
Website: www.meggle.com/de/unternehmen/meggle-gruenderpreis

Münchener Businessplan Wettbewerb
Geldpreis: Ja
Branchenfokus: Nein
Website: www.baystartup.de/bayerische-businessplan-wettbewerbe

Münchner Gründerpreis
Geldpreis: Ja
Branchenfokus: Nein
Website: www.sskm.de/firmenkunden/gruendung_nachfolge

Niederbayerischer Gründerpreis
Geldpreis: Ja
Branchenfokus: Nein
Website: www.gruenderpreis-niederbayern.de

Strascheg Award
Geldpreis: Ja
Branchenfokus: Nein
Website: www.sce.de/strascheg-award.html

//Berlin-Brandenburg

Businessplan-Wettbewerb Berlin-Brandenburg
Geldpreis: Ja
Branchenfokus: Nein
Website: www.b-p-w.de

Gründerpreis der Berliner Sparkasse
Geldpreis: Ja
Branchenfokus: Nein
Website: blog.berliner-sparkasse.de

Gründerpreis Barnim-Uckermark
Geldpreis: Ja
Branchenfokus: Nein
Website: www.existenzgruender-barnim-uckermark.de

Innovationspreis Berlin-Brandenburg
Geldpreis: Ja
Branchenfokus: Nein
Website: www.innovationspreis.de

Start Tourism UP!
Geldpreis: Ja
Branchenfokus: Ja
Website: www.start-tourism-up.de

//Bremen

belladonna Gründerinnenpreis
Geldpreis: Ja
Branchenfokus: Nein
Website: www.belladonna-bremen.de/belladonna-gruenderinnenpreis.html

Bremer Gründerpreis
Geldpreis: Ja
Branchenfokus: Nein
Website: https://finanzcenter.sparkasse-bremen.de

Bremerhavener Unternehmenspreis
Geldpreis: Nein
Branchenfokus: Nein
Website: www.bremerhavener-unternehmenspreis.de

CAMPUSideen
Geldpreis: Ja
Branchenfokus: Nein
Website: http://www.bridge-online.de/campusideen.html

//Hamburg

Best of Hamburg
Geldpreis: Nein
Branchenfokus: Nein
Website: www.bestofx.org/hamburg.html

GründerGeist
Geldpreis: Ja
Branchenfokus: Nein
Website: www.gruendergeisthh.de

Gründerpreis Nachhaltigkeit
Geldpreis: Ja
Branchenfokus: Ja
Website: www.gruenderpreis-nachhaltigkeit.de

Hamburger Gründerpreis
Geldpreis: Nein
Branchenfokus: Nein
Website: http://www.haspa.de

Hamburg Innovation Awards
Geldpreis: Ja
Branchenfokus: Nein
Website: hamburg-innovation-awards.de

StartUps@Reeperbahn
Geldpreis: Nein
Branchenfokus: Nein
Website: www.reeperbahnfestival.com

Webfuture Award
Geldpreis: Nein
Branchenfokus: Ja
Website: http://www.nextmedia-hamburg.de/events/eigene-veranstaltungen/webfuture-award/

//Hessen

Frankfurter Gründerpreis
Geldpreis: Ja
Branchenfokus: Nein
Website: www.frankfurt-business.net/existenzgruender/frankfurter-gruenderpreis

Gründerpreis der Region Wiesbaden
Geldpreis: unbekannt
Branchenfokus: Nein
Website: http://www.ihk-wiesbaden.de/existenzgruendung_channel/Starthilfe/Gruenderpreis

Hessen-Champions
Geldpreis: Nein
Branchenfokus: Nein
Website: www.hessen-champions.de

Hessischer Gründerpreis
Geldpreis: Nein
Branchenfokus: Nein
Website: www.gruendertage-hessen.de

Gründerwettbewerb des Wirtschafts-Service Odenwaldkreis
Geldpreis: Ja
Branchenfokus: Nein
Website: www.odenwaldkreis.de/index.php?id=154

TU Ideenwettbewerb
Geldpreis: Ja
Branchenfokus: Nein
Website: www.highest.tu-darmstadt.de

Goethe-Innovations-Preis
Geldpreis: Ja
Branchenfokus: Nein
Website: http://goetheunibator.de/der-goethe-innovations-preis

Unikat-Ideenwettbewerb
Geldpreis: Ja
Branchenfokus: Nein
Website: www.uni-kassel.de/ukt/unikat/ideencheck/ideenwettbewerb

//Mecklenburg-Vorpommern

INNO AWARD
Geldpreis: Ja
Branchenfokus: Nein
Website: www.inno-award.de/inno-award

inspired – Der Ideenwettbewerb. In MV.
Geldpreis: Ja
Branchenfokus: Ja
Website: www.ideenwettbewerb.uni-rostock.de

OZ Existenzgründerpreis
Geldpreis: Ja
Branchenfokus: Nein
Website: www.ostsee-zeitung.de/Extra/Existenzgruenderpreis

UNIQUE Ideenwettbewerb
Geldpreis: Ja
Branchenfokus: Ja
Website: www.ideenwettbewerb.uni-greifswald.de

//Niedersachsen

DurchSTARTer
Geldpreis: Ja
Branchenfokus: Ja
Website: www.gruenderfreundliches.niedersachsen.de

Gründerpreis der Universität Oldenburg
Geldpreis: Ja
Branchenfokus: Nein
Website: www.gruenderpreis-oldenburg.de

Gründerpreis Nordwest
Geldpreis: Ja
Branchenfokus: Nein
Website: www.gruenderpreis-nordwest.de

Gründerstar
Geldpreis: Ja
Branchenfokus: Nein
Website: www.stader-gruendungs-netzwerk.de/gruenderstar.html

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

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

Innovationspreis des Landkreises Göttingen
Geldpreis: Ja
Branchenfokus: Nein
Website: http://wrg-goettingen.de/innovationspreis-2015/index.htm

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

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

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

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

//Nordrhein-Westfalen

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

Best of Rhineland
Geldpreis: Nein
Branchenfokus: Nein
Website: www.bestofx.org/rhineland.html

Düsseldorfer Unternehmerinnenpreis
Geldpreis: Nein
Branchenfokus: Ja
Website: www.frauenbande.net

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

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

GründerWerkstatt
Geldpreis: Nein
Branchenfokus: Nein
Website: www.uni-wh.de/wirtschaft/business-economics-ba/gruenderwerkstatt

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

HHU Ideenwettbewerb
Geldpreis: Ja
Branchenfokus: Nein
Website: http://www.cedus.hhu.de

Krefelder Gründerpreis
Geldpreis: Ja
Branchenfokus: Nein
Website: http://www.wfg-krefeld.de

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

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

startklar-Businessplanwettbewerb
Geldpreis: Ja
Branchenfokus: Nein
Website: http://www.ostwestfalen-lippe.de

Unternehmerpreis Südwestfalen
Geldpreis: Nein
Branchenfokus: Nein
Website: unternehmerpreis-suedwestfalen.de

Wittener Preis für Gesundheitsvisionäre
Geldpreis: Ja
Branchenfokus: Ja
Website: gesundheitsvisionaere.de

//Rheinland-Pfalz

GriPS Award – Südwestpfalz
Geldpreis: Ja
Branchenfokus: Nein
Website: www.pirmasens.de/grips-award

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

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

Kreativsonar
Geldpreis: Nein
Branchenfokus: Ja
Website: kreativsonar.de

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

//Saarland

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

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

//Sachsen

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

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

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

LIFE Ideenwettbewerb
Geldpreis: unbekannt
Branchenfokus: Nein
Website: https://www.smile.uni-leipzig.de/life/

Sächsischer Gründerinnenpreis
Geldpreis: Ja
Branchenfokus: Nein
Website: www.gleichstellung.sachsen.de/28064.html

SAXEED-Ideenwettbewerb
Geldpreis: Ja
Branchenfokus: Nein
Website: www.saxeed.net

The Ramp
Geldpreis: Ja
Branchenfokus: Nein
Website: digitalrepublic.de/theramp

//Sachsen-Anhalt

Gründerpreis Saalekreis
Geldpreis: Ja
Branchenfokus: Nein
Website: www.saalekreis.de

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

//Schleswig-Holstein

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

GründerCup Kiel Region
Geldpreis: Ja
Branchenfokus: Nein
Website: www.gruendercup.de

Ideenwettbewerb Schleswig-Holstein
Geldpreis: Ja
Branchenfokus: Nein
Website: www.wtsh.de

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

//Thüringen

Ideenwettbewerb Jena-Weimar
Geldpreis: Ja
Branchenfokus: Nein
Website: www.innocampus.uni-jena.de/ideenwettbewerb-jena-weimar

Gründungsideenwettbewerb Südwestthüringen
Thüringer Gründerpreis
Geldpreis: Ja
Branchenfokus: Nein
Website: www.tgf-schmalkalden.de/existenzgruendung/gruendungsideenwettbewerb.html

Gründungsideenwettbewerb Nordthüringer
Geldpreis: Ja
Branchenfokus: Nein
Website: www.bic-nordthueringen.de

Gründungsideenwettbewerb Ostthüringen
Geldpreis: ja
Branchenfokus: Nein
Website: www.tiz-gera.de

Thüringer Gründerpreis
Geldpreis: Ja
Branchenfokus: Nein
Website: www.thex.de/innovativ/wettbewerbe

Thüringer Gründungsideenwettbewerb
Geldpreis: Ja
Branchenfokus: Nein
Website: www.thex.de/innovativ/wettbewerbe

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

Thüringer Strategiewettbewerb
Geldpreis: Ja
Branchenfokus: Nein
Website: www.thex.de/innovativ/wettbewerbe

Emely-Roebling-Preis
Geldpreis: Ja
Branchenfokus: Nein
Website: www.utmitteldeutschland.de

Redaktionsteam

René S. Klein
Chefredakteur
Telefon: +49 69 48004802
E-Mail: rene@fuer-gruender.de

Presseanfragen

Katja Vogt
Telefon: +49 6031 6738971
E-Mail: katja@fuer-gruender.de

Kontakt für Wettbewerbe

Ana Julia Alexandru
Telefon: +49 6031 6738809
E-Mail: julia@fuer-gruender.de

Anzeigekunden

Jens Schleuniger
Telefon: +49 69 27 22 66 88
E-Mail: jens@fuer-gruender.de

Alexander Walz
Telefon: +49 6031 673 89 34
E-Mail: alexander@
fuer-gruender.de

Jens Schleuniger
Ana Julia Alexandru
Katja Vogt
Alexander Walz

In Zusammenarbeit:

Layout und Satz

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

Lektorat

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

Bildquellen

Titelseite: © Für-Gründer.de
Seite 3: © Bundesregierung / Bergmann; Frank Thelen; true fruits, Bundesverband Deutsche Startups e.V.
Seite 15: © Green City Solutions GmbH & Co. KG, FOVEA GmbH, Conbox GmbH, Wildling Shoes GmbH, aquila biolabs GmbH, ioxp GmbH, relayr GmbH, Aquakin GmbH
Seite 25: © maciek905/iStock/Thinkstock
Seite 27: © ioxp GmbH
Seite 28: © Fuse/Thinkstock
Seite 30: © Nephila Silk/Frank Bischof
Seite 31: © LDProd/iStock/Thinkstock
Seite 33: © Cash Payment Solutions GmbH
Seite 34: © Rallef/iStock/Thinkstock
Seite 36: © Green City Solutions GmbH & Co. KG
Seite 37: © Für-Gründer.de
Seite 39: © PerformaNat GmbH
Seite 44-46: © Fuse/Thinkstock
Seite 47: © KfW-Bankengruppe/Jan Zappner
Seite 48: © ecos office center GmbH & Co. KG
Seite 49: © Für-Gründer.de
Seite 51: © Monkey Business Images/Monkey Business/Thinkstock
Seite 53: © Creatas/Thinkstock
Seite 55: © BrianAJackson/IStock/Thinkstock
Seite 57: © grapestock/iStock/Thinkstock

Impressum

Verlag:
Für-Gründer.de GmbH,
Bismarckstraße 24, 61169 Friedberg
Redaktion und Postanschrift: Für-Gründer.de,
Kaiserstraße 79, 60329 Frankfurt am Main
Telefon: +49 (0) 69 27 22 66 88
E-Mail: rene@fuer-gruender.de
Internet: www.fuer-gruender.de

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

Mehr über Für-Gründer.de
www.fuer-gruender.de/ueber-uns
www.facebook.com/FuerGruender.de
twitter.com/fuer_gruender

Alle Publikationen: www.fuer-gruender.de/publikationen