



20 Gründungsgeschichten
aus der Metropole Ruhr

Herausgegeben von
Kai Gehring

– Mitglied des Bundestages –

INHALT

Vorwort	4
Urlaubsguru	6
Daheim	8
Contunda	10
PHYSEC	12
Fafigo	14
LindenQuartier	16
MIRA	18
mynoise	20
Pflegix	22
Point8	24
NATIVE SOULS organic-fair-fashion	26
Rohstoffdesign	28
think [E] energy	30
caregaroo	32
Beemingbox	34
TRIBOOT Technologies	36
Social Media Konzepte	38
NydusOne	40
GO BETWEEN	42
RUHRSOURCE	44
Bundestagsantrag: Für eine Neue Gründungskultur	46

Impressum

Kai Gehring MdB
Kopstadtplatz 13
45127 Essen

Liebe Leserin, lieber Leser,

Gründerinnen und Gründer sind Pioniere des Wandels. Sie denken vor, entwickeln Neues und bringen kreative Geschäftsideen in neue Märkte und an neue Zielgruppen. Viele Gründungen sind unkonventionell und originell: Sie liefern technische, ökologische und soziale Innovationen, entfachen Trends, stoßen lokale Lösungen an oder gar globale Veränderungen.

Das Ruhrgebiet ist längst Gründungsregion. Mutige und kreative Menschen wagen hier den Schritt in Selbstständigkeit und StartUps – und machen so aus ihren Ideen Realität. Mutiger Gründergeist machte unsere Region erst zu dem, was sie ist. Diese Modernisierungsgeschichte als Metropole der Gründerinnen und Gründer ist in den Köpfen vieler Menschen – auch jenen, die hier leben – noch nicht präsent genug.

Ich möchte dazu beitragen, dies zu ändern und zeigen, dass das Ruhrgebiet voller guter und vielfältiger Ideen steckt und es Macherinnen und Macher gibt, die sich aufmachen, um diese zu verwirklichen.

Einige Gründerinnen und Gründer stelle ich in dieser Broschüre vor. Sie zeigen beispielhaft, wie vielfältig, kreativ, zukunftsoptimistisch und erfolgversprechend die Gründerszene im Ruhrgebiet ist. Gründungen, die unsere Lebensqualität in unserer Heimatregion verbessern, die vielfältigen sozialen Ziel- und Altersgruppen neue und bessere Angebote bieten, die neue Ansätze zur Bewältigung der großen Herausforderungen unserer Zeit beisteuern.

Diese StartUp-Unternehmen sind damit ein erfolgreicher Neuanfang und gelebter Strukturwandel unseres Ruhrgebiets. Unsere Heimatmetropole braucht sich nicht zu verstecken: Das zeigen die porträtierten Protagonistinnen und Protagonisten mit ihren oft großartigen Bekenntnissen zu unserer Region.

Auch ich bin überzeugt: Als 5-Millionen-Metropole im Herzen Europas haben wir enorme Potenziale zu bieten. Unsere europaweit einmalige Dichte von Hochschulen und Forschungseinrichtungen macht uns einzigartig, spannend und unverwechselbar. Vergleichsweise bezahlbare Mieten, die herausragende kulturelle Infrastruktur, der grüne Strukturwandel und vielfältigste Kunden- und Verbrauchergruppen

sind für Gründerinnen und Gründer attraktiv.

Zu den Erfolgsfaktoren gehören die richtigen Rahmenbedingungen, auch bundespolitisch. Hier gibt es aus meiner Sicht deutlichen Verbesserungsbedarf. Drei Punkte halte ich für vordringlich:

- Erstens benötigen wir eine Gründungskultur, die auch zweite, dritte und vierte Chancen gibt.
- Zweitens brauchen junge Selbstständige dringend eine bessere soziale Absicherung und eine Entlastung von Bürokratie.
- Drittens muss der Zugang zu Gründungskapital verbessert werden.

Als GRÜNE im Bundestag haben wir einen umfassenden bundesweiten Ansatz in einem Forderungskatalog an die Bundesregierung vorgelegt – sie finden ihn am Ende dieser Broschüre.

Mein Ziel ist, dass wir im Ruhrgebiet als Gründungsmetropole bekannter werden und unsere Chancen besser erkennen und nutzen – mit Mut, Verstand und Zuversicht. Wir sollten eine Metropole sein, die Starterinnen und Startern beste Bedingungen bietet und in der hoffentlich noch viele mutige Gründerinnen und Gründer den hier vorgestellten guten Beispielen folgen. Danke an alle Porträtierten und ihren Pioniergeist und Vorbildcharakter!

Viel Spaß bei der Lektüre und fröhliche Inspiration!



Kai Gehring MdB





Bild v.l.n.r.: MDaniel Krahn, Daniel Marx

VON UNNA UM DIE WELT

Für wenig Geld rund um die Welt. Diesem Motto haben sich die beiden Schulfreunde Daniel Krahn und Daniel Marx im Sommer 2012 verpflichtet, als sie ihre Webseite Urlaubsguru.de ins Netz gestellt haben. Heute sind sie als Geschäftsführer der UNIQ GmbH in Holzwickede bei Dortmund Arbeitgeber für mehr als 180 Mitarbeiter.

Mit ihrer Seite helfen sie, bei der Urlaubsbuchung Zeit und vor allem Geld zu sparen. Sie und ihr Team durchforsten das Netz nach den besten Reiseschnäppchen. Rund 30 Deals werden täglich auf der Seite veröffentlicht. Das

Konzept ist so erfolgreich, dass es den Urlaubsguru – unter anderem auch als Holidayguru – mittlerweile in insgesamt elf Ländern gibt. Weitere Projekte wie *Schnäppchenfee.de*, *Captain-Kreuzfahrt.de*, *mein-haustier.de* und vor allem *Prinz-Sportlich.de* laufen ebenfalls gut.

Das starke Wachstum basiert auf den Möglichkeiten, die das Empfehlungsmarketing („Affiliate Marketing“) den Gründern bot. Bucht jemand eine Reise oder kauft jemand einen Turnschuh, erhält die UNIQ GmbH eine kleine Provision als Empfehlungsgeber. „Wir stellen aber auch viele Deals vor, an denen wir nichts

verdienen“, berichtet Krahn, „beispielsweise bietet fast keine Lowcost-Airline eine Affiliate-Schnittstelle an.“ Das sei gelebte Unabhängigkeit.

Von Anfang an ist das Unternehmen eigenfinanziert. „Jeden Euro, den wir ausgeben, haben wir vorher selbst verdient“, betont Marx. Das sei vor allem durch die schlanke Kostenstruktur eines Unternehmens möglich, das im Internet aktiv ist. „Mit vielen Filialen und großem Team ist es deutlich schwerer, sich vom Start weg selbst zu finanzieren“, findet Marx. Und trotzdem ist der Urlaubsguru mittlerweile auch in Unnas Innenstadt zu finden – mit dem ersten Urlaubsguru Store, in dem sich Besucher auch persönlich beraten lassen können. Auf das Wachstum – mittlerweile residiert die Firma auf mehr als 2.500 Quadratmetern am Dortmunder Flughafen – sind die Gründer sehr stolz.

„Wir sind in Unna aufgewachsen; es kam für uns nie in Frage, nach Berlin oder Hamburg zu ziehen. Wir kommen von hier und haben unsere Firma sogar nach dem Kreis Unna benannt.“

Daniel Krahn, Gründer

Ein ausgeklügeltes FeelGood Management – Firmen-WGs für neue Mitarbeiter*innen, gratis Obst, gratis Getränke, Yoga, Rückenschule und vieles mehr – macht das Unternehmen für die Mitarbeiter*innen attraktiv. Im Jahr 2016 gewannen Krahn und Marx den mit 10.000 Euro dotierten Gründerpreis NRW und wurden als „Bürger des Ruhrgebiets“ ausgezeichnet.

Unternehmen:

Urlaubsguru/ UNIQ GmbH

Gestartet:

2012 in Unna
Mittlerweile in Holzwickede (Kreis Unna), am Dortmunder Flughafen

Gründer:

Daniel Krahn (35)
Daniel Marx (31)

Mitarbeiter*innen:

180

Website:

urlaubsguru.de

MITEINANDER REDEN

Die Essenerin Madita Best gründete gemeinsam mit ihren Mitstreiterinnen ‚Daheim‘. Uns erzählte sie von ihrer Idee, einer Plattform für Videotelefonate und gibt Tipps fürs Gründen.

Welche Idee steckt hinter der Gründung?

Ich wollte eine digitale Lösung für Probleme der „Integration“ Zugezogener finden, auf sprachlicher wie menschlicher Ebene.

Wie sieht das Konzept aus?

‚Daheim‘ ist eine Videotelefonieplattform, die Zugezogene und Einheimische via interessenbasiertem Matching-Algorithmus ins Gespräch bringt, um Deutsch zu sprechen und sich kennenzulernen. Funktioniert ähnlich wie Skype, ist aber unsere eigene Technologie und webbasiert. ‚Daheim‘ ist also eine Homepage, für die man keine App oder ein Programm herunterladen muss, sondern flexibel jederzeit aufrufen kann.

Wie sind die Erfahrungen?

Wir stoßen auf viel Zuspruch und haben auch schon viel Bestätigung bekommen, z.B. durch das Anders-Gründer-Stipendium vom Social Impact

Lab sowie das Accelerator-Programm Plug&Play von Axel Springer. Und am wichtigsten: unsere Nutzerzahlen steigen stetig, die Hürde vor dem ersten Videotelefonat ist zwar hoch, aber danach ist die Begeisterung umso größer.

Warum im Ruhrgebiet?

Das Ruhrgebiet ist meine Heimat und ich wollte bewusst einen Beitrag für die Zugezogenen und Engagierten im Ruhrgebiet sowie die Gründungslandschaft der Region leisten. Zum Glück haben wir dann tolle Unterstützung im Netzwerk des Social Impact Lab Duisburg sowie den Kommunen der Region gefunden. Inzwischen sind wir in Duisburg und Berlin vertreten und decken so unsere relevantesten Regionen ab.

Welche Tipps geben Sie neuen Gründer*innen mit auf den Weg?

Zu allererst: Behaltet euch eure anfängliche Begeisterung, alles dauert länger als man am Anfang denkt! Umso mehr zahlt sich ein langer Atem am Ende aus. Das wichtigste: Baut euch so schnell wie möglich ein Netzwerk aus starken Partnern und fachlichen Unterstützern auf.



Bild v.l.n.r.: Madita Best, Tanja Denker, Sarah Schanz und Kathinka Best

Was wünschen Sie sich für das Ruhrgebiet? Was sollte besser werden?

Dass sich das kreative Potenzial durch verbesserte (Gründungs-) Möglichkeiten besser entfalten kann – noch sind viele Städte und ihre Hubs/Spaces/Accelerators wenig vernetzt und auch die Verkehrsinfrastruktur lässt teils zu wünschen übrig. Insbesondere die großen Unternehmen des Ruhrgebiets bieten sich als Partner an. Von deren Wissen und Netzwerk kann man als Startup enorm profitieren – hier bestehen meiner Meinung nach noch viele ungenutzte Synergieeffekte. Denn gerade durch die vielen kreativen Köpfe und die verhältnismäßig

günstigen Lebenshaltungskosten ist die Region Ruhr eigentlich ideal für Startups. Ich würde mir wünschen, dass mehr Menschen diese versteckten Chancen erkennen und nutzen!

Unternehmen: Daheim

Gestartet: 2016 in Duisburg

Gründerinnen:

Madita Best (28)

Tanja Denker (28)

Sarah Schanz (28)

Kathinka Best (32)

Website:

willkommen-daheim.org



Bild v.l.n.r.: Julian Post, Burkhard Asmuth

ONLINE-MARKETING AUS ESSEN

Vor sieben Jahren gründeten Julian Post und Burkhard Asmuth die Online-Marketing-Agentur Contunda. Ratschläge zum Gründen gibt es viele. Nicht alle sind sinnvoll, so Burkhard Asmuth.

Welche Idee steckt hinter der Gründung?

Wir unterstützen Firmen im Online-Marketing und steigern ihre Bekanntheit und ihren Umsatz; Angefangen bei der Webseitenerstellung oder -optimierung, über die Internet-Marketingstrategie, bis hin zur

Aufgabe, aus Interessierten auch Kunden zu machen.

Nach fünf Jahren ist unser Team von zwei auf sechs Mitarbeiter gewachsen, so dass wir unserem Anspruch als Full-Service-Agentur im Online-Marketing-Bereich gerecht werden. Das Team ist so zusammengestellt, dass wir für jede Teildisziplin mindestens einen Fachmann haben.

Wie sieht das Konzept aus?

Wir verstehen uns als kommunikative Agentur, die Ideen und Maßnahmen gemeinsam mit

dem Kunden ausarbeitet, umsetzt und auswertet. Nur durch unseren engen Kundenkontakt können wir effektiv arbeiten.

Wie sind die Erfahrungen?

Es läuft wirklich rund. Jedes Jahr konnten wir unseren Jahresumsatz mindestens verdoppeln, haben uns letztes Jahr größere Räumlichkeiten leisten können und in den letzten sechs Monaten zwei neue Mitarbeiter eingestellt.

Warum im Ruhrgebiet?

Wir haben uns natürlich in erster Linie für das Ruhrgebiet entschieden, weil das Gründerteam aus Essen stammt. Aber auch als Ballungsraum ist das Ruhrgebiet für uns interessant. Vor allem in den Bereichen Kundenakquise, Kooperations- und Mitarbeitersuche.

Welche Tipps geben Sie neuen Gründer*innen mit auf den Weg?

Fällt nicht auf Gründerberater oder Unternehmensberater rein, die selbst kein echtes Unternehmen gegründet haben. Holt euch die Tipps direkt bei anderen Gründern und sucht euch einen hilfsbereiten, kompetenten und engagierten Steuerberater.

Was sollte im Ruhrgebiet besser werden?

Es gibt mittlerweile zahlreiche Veranstaltungen für Gründer,

doch ich wünsche mir mehr Weitsicht und Durchsicht bei den Teilnehmern. Die Veranstalter sollten öfters hinterfragt und die Absichten der einzelnen Veranstaltungen erkannt werden. Auch hier will viel Geld verdient werden und das ist schade, denn jede Gründung kann auch ein wichtiger Kooperationspartner für ein anderes junges Unternehmen sein. Daher wünsche ich mir nur mehr Ehrlichkeit und Transparenz, dann klappt das auch mit der Gründungsregion Ruhr.

Unternehmen: Contunda

Gestartet: 2012 in Essen

Gründer:
Burkhard Asmuth (31)
Julian Post (32)

Mitarbeiter*innen: 6

Website: contunda.de

SICHER IM INTERNET DER DINGE

PHYSEC hat sich der Sicherheit im Internet verschrieben. Ausgangspunkt war ein Forschungsinstitut in Bochum, erzählt Gründer Dr. Heiko Koepke.

Die PHYSEC GmbH ist spezialisiert auf die Informationssicherheit im Internet der Dinge (IoT). Wenn also in Zukunft zum Beispiel Haushaltsgeräte, vom Kühlschrank bis zur Alarmanlage online kommunizieren, dann sorgen wir für die Sicherheit der Daten. Für die Digitalisierung von Produkten, Prozessen und Produktion ist die Integrität und Sicherheit der Daten der entscheidende Erfolgsfaktor. Unsere Technologie ermöglicht ein maximales Sicherheitsniveau, das sonst nur von Nachrichtendiensten eingesetzt wird. Dadurch werden neue Funktionalitäten und Geschäftsmodelle im Internet der Dinge ermöglicht.

Als Standort der PHYSEC GmbH wurde bewusst Bochum ausgewählt, da die Nähe zum europaweit einzigartigen Studiengang „IT-Sicherheit“ (und dem damit einhergehenden Zugriff auf motivierte Studierendende) sowie

dem Gründungsnetzwerk und der Gründungskultur im Bereich der IT-Security unverzichtbare Vorteile bieten. Die Ursprünge von PHYSEC liegen am Horst Görtz Institut für IT-Sicherheit (HGI) in Bochum. Die Forschungs- und Promotionsergebnisse meines Mitgründers Christian Zenger am Lehrstuhl für Embedded Security haben uns zu unserer Bewerbung für den EXIST-Forschungstransfer des Bundeswirtschaftsministeriums motiviert. Der Erfolg und die Förderung durch das Ministerium ermöglichten uns die Entwicklung unserer Produkte auf Grundlage der PHYSEC-Technologie. Die zentrale Motivation für unsere Arbeit ist die digitale Selbstbestimmung unserer Kunden, durch die erfolgreiche Umsetzung digitaler Geschäftsmodelle mit höchster IT-Sicherheit und einfacher Anwendung. Unsere Kunden in den Bereichen kritischer Infrastrukturen, Haus- und Gebäudeautomatisierung sowie der Industrie sind begeistert von unserer Technologie und der Zusammenarbeit.

Wir wünschen uns, dass das Ruhrgebiet seine Kräfte bündelt



Bild v.l.n.r.: Dr.-Ing. Christian Zenger, Dr. Heiko Koepke

und weniger stadtbezogen agiert und denkt. Wenn wir dahin kommen, wird das Ruhrgebiet die Gründerhauptstadt Europas!

Wir haben hier alles was man für eine erfolgreiche Gründung benötigt: Exzellente Hochschulen, gut ausgebildete Menschen, die etwas bewegen wollen, die Industrie als Partner und günstige Flächen mit kurzen Wegen sowie guter Infrastruktur!

Dr. Heiko Koepke, Gründer

Unternehmen: PHYSEC

Gestartet:
2014 in Bochum

Gründer:
Dr. Heiko Koepke (33)
Dr.-Ing. Christian Zenger (32)

Website: physec.de



FLIEGEN AUS BOCHUM

Vor zwei Jahren startete Steffen Böttner mit Fafigo in Bochum. Am Anfang stand die Suche nach einer Fliege.

Die Idee zu Fafigo ist 2014 entstanden, als wir für eine Hochzeit eine besondere, einzigartige und qualitativ hochwertige Fliege für eine Hochzeit gesucht haben. Die Suche stellte sich für uns als sehr schwierig heraus. Weder in Geschäften noch im Internet konnten wir eine Fliege nach unseren Vorstellungen finden. Dort stießen wir lediglich auf langweilige, altbackene und qualitativ minderwertige Fliegen.

Darum haben wir angefangen, unsere eigenen Fliegen nach unseren Vorstellungen zu entwickeln. So entstanden unsere ersten Prototypen, die dann bis zum fertigen Verkaufsprodukt entwickelt wurden.

Fafigo setzt auf frische, moderne und ausgefallene Designs in Premiumqualität. Alle Produkte werden in Handarbeit in Deutschland gefertigt. Wir möchten uns klar distanzieren von der Produktion in Billiglohnländern, die zu menschenunwürdigen Bedingungen produzieren und Menschen ausbeuten.

Die meisten Fliegen werden

in einer limitierten Auflage hergestellt. Der Vertrieb findet über unseren Online Shop und über ausgewählte Modeboutiquen statt.

Wir sind sehr zufrieden mit der Entwicklung. Da wir viele Anfragen nach passenden Einstecktüchern zu unseren Fliegen hatten, haben wir seit Herbst/Winter 2016 auch Einstecktücher im Sortiment. Auch weitere verwandte Accessoires sind in Planung. Zudem sind wir gerade dabei eine Frauenlinie zu entwickeln.

Fafigo hat seinen Sitz in Bochum. Dies war naheliegend, da wir dort wohnen. Darüber hinaus hat es auch einen besonderen Charme, ein Fashionlabel von Bochum aus zu führen. Bochum ist ja bisher nicht unbedingt als Modemetropole bekannt. Wir freuen uns, dazu beizutragen, dass ein wenig Fashion aus Bochum kommt.

Anderen Gründern kann ich mitgeben, was vielleicht wie eine Floskel klingt, aber zutreffend ist: Man braucht viel Durchhaltevermögen und muss sich darauf einstellen, dass es nicht immer bergauf geht. Es ist eher so, dass man mit vielen Up und Downs rechnen muss und nicht so schnell aufgeben darf.

Der Zusammenhalt und der Austausch der hier im Ruhrgebiet ansässigen Unternehmern ist wirklich klasse. Ich bin mir sicher, dass hier in dieser Region eine Menge Potenzial für Gründer vorhanden ist.

Steffen Böttner, Gründer

Unternehmen: Fafigo

Mitarbeiter*innen: 3

Gestartet: 2014 in Dortmund (Firmensitz ist inzwischen in Bochum)

Website: fafigo.de

Gründer:
Steffen Böttner (37)



ZUHAUSE FÜHLEN IN RÜTTENSCHIED

Vor zwei Jahren machte Carla Linnéa Theis ihre Idee zur Realität und eröffnete das LindenQuartier in Essen-Rüttenscheid. Mehr Austausch und Kooperation ist ihr Wunsch.

Es ist ein unbeschreibliches Gefühl, nach einem langen Urlaub in das eigene Heim zu kommen: Die eigenen vier Wände, in die man Freunde einlädt und mit ihnen an

einem herrlich gedeckten Tisch diskutiert, feiert und genießt. Im LindenQuartier möchten wir dieses Gefühl unterstützen – mit schöner Tischdekoration, kleinen Möbeln, Charmantem und Handverlesenem und vielen, meist nachhaltigen, Geschenkideen für Mann und Frau. Im integrierten Café bieten wir duftenden Kaffee aus einer kleinen Rösterei in der Umgebung,

Kuchen in Bioqualität und hausgemachte Speisen an. 2015 habe ich mein LindenQuartier eröffnet. Die Idee, Einzelhandel für feine Dinge und ein Café zu kombinieren, ist aufgegangen. Einen Einzelhandel und ein Café zu führen, mit allem, was zu beidem dazu gehört, ist nicht immer leicht. Dennoch macht mich die Entscheidung zur Selbstständigkeit bis heute glücklich.

In Essen lebe ich seit 2007 und habe bewusst die Entscheidung getroffen, hier, in meiner Stadt der Wahl, ein Ladenlokal zu eröffnen. In Essen-Rüttenscheid setzen viele Jungunternehmer ihre inhabergeführten Konzepte um, die Nachbarschaft kennt sich und man kommt durch die vielen Gastronomieangebote vor Ort immer wieder zu neuen Kontakten.

Meine Tipps für Gründer: Seid mit Menschen zusammen, die euch positiv motivieren und euch gleichzeitig ehrliche und konstruktive Kritik geben. Sucht Austausch und Netzwerke in den Bereichen, die Euch als Gründer interessieren. Familie und Freunde sind privat eine gute Unterstützung, im geschäftlichen Leben aber nicht immer die perfekte Hilfe. Es gibt zahlreiche Jungunternehmer- und Gründerworkshops, die gerade in den Anfängen unterstützen und

eine Richtung geben können. Ich wünsche mir für die Gründungsregion Ruhr, dass es Möglichkeiten gibt, sich als Gründer nicht nur in Workshops beraten zu lassen, sondern Kooperationen und Austausch zwischen Gründern, Beratern, städtischen Organisationen zu initiieren.

Das wichtigste an einer Gründung: Lasst nie euer Ziel aus den Augen!

Carla Linnéa Theis, Gründerin

Unternehmen:
LindenQuartier

Gestartet: 2015 in Essen

Gründerin:
Carla Linnéa Theis (27)

Website: lindenquartier.com

DEN SPIEGEL NEU ERFINDEN

MIRA ist eine Idee von vier Nachwuchsgründern, die damit den Jugend-Gründet-Preis gewonnen. Wir sprachen mit Isabella Gloede.

MIRA setzt sich zusammen aus den Wörtern Mirror und Miracle. Es handelt sich dabei um einen Spiegel, der sowohl viele Funktionen aus dem Smartphone vereint, als auch als persönlicher Berater fungiert. Er kennt und analysiert die Gewohnheiten seiner Nutzer und lernt mit der Zeit dazu. Als innovatives Hauptmerkmal bietet MIRA eine neuartige Einkaufsmöglichkeit. Kleidung aus Onlineshops kann dank 3D-Tiefensensorkamera direkt am Körper anprobiert werden, ähnlich wie bei einer Filterfunktion in Foto-Apps. Außerdem dient diese Technik dazu, den Nutzer zu vermessen und so immer die passende Größe der Kleidung zu finden. MIRA macht Onlineshopping erlebbar. Auch die Problematik der hohen Retourquoten der Versandriesen kann damit erheblich verringert werden, da Fehlkäufe wegen der Passgenauigkeit und der sichtbaren Anprobe ausbleiben.

Wie geht es weiter?

Wir stehen mit unserer Idee noch relativ am Anfang, dennoch ging es in diesem Jahr für uns sehr schnell. Die aufregendste und lehrreichste Erfahrung, die wir machen durften, war der Sieg am bundesweitem Wettbewerb *Jugend Gründet*. Hier konnten wir bereits wichtige Kontakte knüpfen und uns wurde einmal mehr bewusst, dass wir mit unserer Idee auf dem richtigen Weg sind. Nun erwartet uns eine 10-tägige Reise nach Amerika. Im Silicon Valley werden wir Unternehmen besuchen und unsere Idee vorstellen. Eine Riesenchance, mit der wir MIRA weiter voranbringen wollen.

Warum habt Ihr im Ruhrgebiet gegründet & was können Gründungswillige von Euch lernen?

Das wir mit unserer Idee im Ruhrgebiet starten, liegt daran, dass wir alle im Ruhrgebiet leben.

Allen, die überlegen zu gründen, möchten wir mitgeben: Traut Euch und macht es!

Isabella Gloede, Gründerin



Bild v.l.n.r.: Isabella Gloede, Julian Hermund, Christoph Herbst, Luca Hilling

Man selbst weiß vorher nie, wie die Reise am Ende verläuft und auch wir hätten nie damit gerechnet, dass wir diesen Weg einschlagen werden. Doch viel Arbeit, Mut und Leidenschaft wird belohnt! Man wird nie wissen, was man hätte erreichen können, wenn man es nicht probiert.

Unternehmen:
MIRA

Gestartet: 2017

Gründer*innen:
Isabella Gloede (23)
Julian Hermund (25)
Christoph Herbst (24)
Luca Hilling (20)



TECHNIK BEI TINNITUS

Dr.med. Uso Walter gründete vor drei Jahren sein Unternehmen mynoise, um an Tinnitus leidenden Patient*innen mit einer App zu helfen.

Welche Idee steckt hinter der Gründung?

Patienten mit chronischem Tinnitus sind immer noch schlecht oder gar nicht versorgt, da die Behandlung eine individuelle Kombination verschiedener Therapiebausteine erfordert, die sich aus Kapazitäts- und Kostengründen als kassenärztliche Leistung nicht abbilden lässt.

Eine digitale Lösung in Form einer App soll hier eine seriöse,

skalierbare Lösung auf wissenschaftlicher Basis und eigener jahrelanger Erfahrung bei der Betreuung von Tinnituspatienten bieten.

Wie sieht das Konzept aus?

Nach einer Befragung erhalten die Patienten eine individuell zugeschnittene und interaktive Tinnitustherapie als mobile App. Sie beinhaltet akustische Therapiebausteine, Entspannungsübungen und eine für den Erfolg entscheidende Verhaltenstherapie. Im kostenlos zugänglichen Teil der App werden bereits die wichtigsten Informationen und eine Akuthilfe geboten, im Premi-

umteil hat der Nutzer Zugriff auf das volle Übungsprogramm, das sich über mehrere Monate erstreckt.

Wie sind die Erfahrungen?

Erste Testreihen mit Patienten im Rahmen der App-Entwicklung sind sehr vielversprechend und auch gesetzliche Krankenkassen sind an dem Modell interessiert. Denn es hilft, Folgekosten in Form von Arbeits- und Berufsunfähigkeiten sowie teuren stationären Behandlungen zu reduzieren. Die Akzeptanz bei den Betroffenen ist laut Umfragen sehr gut. Die Bereitschaft, für eine medizinisch fundierte, an den Leitlinien der Fachgesellschaften orientierte Behandlung einen Monatsbeitrag zu bezahlen, der unter dem eines durchschnittlichen Fitnessstudios liegt, ist sehr hoch.

Warum im Ruhrgebiet?

Als niedergelassener HNO-Arzt bin ich seit Jahren im Ruhrgebiet medizinisch tätig und finde hier die Infrastruktur sowie Investoren für innovative Ideen. Die Region hat enormes Potenzial durch die Konzentration von universitärem und industriellem Know-how, politischer Unterstützung von Start-Ups sowie potenziellen Nutzern.

*Welche Tipps geben Sie neuen Gründer*innen mit auf den Weg?*

Mut haben und einfach machen! Wer an seine Idee glaubt, hat auch die Chance sie umzusetzen. Darüber hinaus natürlich engen Kontakt halten mit den potenziellen Kunden und gründliches Verstehen ihrer Bedürfnisse.

Was wünschen Sie sich für das Ruhrgebiet? Was sollte besser werden?

Die kleinteilige politische und wirtschaftliche Struktur der Region bietet sicher viele Vorteile, hat aber den Nachteil der Unübersichtlichkeit. Gerade für Gründer ist die Vielzahl von Vernetzungs- und Fördermöglichkeiten Fluch und Segen zugleich. Ein klarer Leitfaden für die Gesamtregion wäre daher schön.

Unternehmen:

mynoise GmbH

Gestartet: 2014 in Duisburg

Gründer:

Dr.med. Uso Walter (54)

Mitarbeiter*innen: 2

Website: mynoise.de

HILFE VERMITTELN

Ein junges Team aus Witten bringt Helfende und Hilfesuchende zusammen. Im Interview erzählen die Gründer Andreas Helget, Patrick Schramowski und Tim Kahrmann, wie das gelingt.

Welche Idee steckt hinter der Gründung?

Pflegix ist ein Vermittlungsplattform für Pflege, Betreuung und Alltagshilfe. Über unseren Online-Marktplatz können Familien mit älteren oder pflegebedürftigen Angehörigen innerhalb weniger Minuten qualifizierte und individuelle Hilfe in ihrer Nähe finden und buchen. Es gibt immer mehr ältere Menschen, die kleinere Hilfestellungen im Alltag benötigen, aber so lange wie möglich in den eigenen vier Wänden leben möchten. An diese Gruppe richten wir uns.

Wie sieht das Konzept aus?

Über unsere Online-Plattform bringen wir Hilfesuchende mit den Helfern zusammen. Wir listen die Helfer in unmittelbarer Nähe auf und vereinfachen die Suche mittels verschiedener Filterfunktionen. Die Leistungen der Helfer sind über die Plattform flexibel buchbar – regelmäßig oder nur bei Bedarf. Unter den registrierten

Helfern sind examinierte Pflegekräfte, Pflegehelfer, zertifizierte Seniorenbetreuer und Alltagsbegleiter, Haushalts- und Putzhilfen aber auch Menschen, die anderen einfach gerne helfen. Vor der Buchung können die Familien die Helfer persönlich kennenlernen. Stimmt die Chemie, schließen beide Seiten eine Vereinbarung und der Helfer dokumentiert über die Pflegix-Plattform seine erbrachten Stunden. Pflegix übernimmt dann die Rechnungsstellung und Zahlungsabwicklung.

Wie sind die Erfahrungen?

Sehr gut. Es gibt eine starke Nachfrage. Pflegix wird von den Helfern und Hilfesuchenden gut angenommen. Inzwischen haben sich mehr als 7.500 Helfer und 2.000 Familien bei uns registriert. Wir können die größten Teile Deutschlands abdecken.

Warum im Ruhrgebiet?

Durch die enge Vernetzung mit der Universität Witten/Herdecke, ihrem Netzwerk und dem Department für Pflegewissenschaften sowie dem Lehrstuhl für Künstliche Intelligenz der TU Dortmund bot sich für uns im Ruhrgebiet eine perfekte Einbettung. Ohne dieses Netzwerk hätten wir



Bild v.l.n.r.: Andreas Helget, Patrick Schramowski, Tim Kahrmann

es nicht so weit gebracht.

*Welche Tipps geben Sie neuen Gründer*innen mit auf den Weg?*

Sucht Euch Mitgründer mit passenden Fähigkeiten und Eigenschaften, mit denen ihr Euch gut versteht. Ein gutes Gründerteam muss auch mal Streit oder Schwierigkeiten aushalten können. Das zweitwichtigste ist die Idee, die Euch gleichermaßen faszinieren sollte. Ihr werdet daran sehr viele Stunden arbeiten und dafür muss Euch das Ganze wirklich begeistern.

Was sollte im Ruhrgebiet besser werden?

Das Ruhrgebiet wird zur digitalsten und am besten vernetzten Region Europas. Dafür

braucht es viele mutige Menschen. Bürokratische Hürden, besonders im ersten Gründungsjahr, müssen abgeschafft und der Zugang zu Risikokapital in der Frühphase vereinfacht werden.

Unternehmen: Pflegix

Gestartet: 2016 in Witten

Gründer:

Tim Kahrmann (35)

Andreas Helget (27)

Patrick Schramowski (27)

Mitarbeiter*innen: 7

Website: pflegix.de

DIGITALISIERUNG FÜR DEN MITTELSTAND

Point 8 bringt die Analyse von großen Datenmengen als Dienstleistung in die Industrie. Die Gründer von Point 8 haben sich bei Ihrer Forschungsarbeit im Rahmen der Experimente am CERN in Genf kennengelernt. Sie gründeten ihr Unternehmen, um insbesondere den deutschen Mittelstand bei der Digitalisierung zu unterstützen. Wir sprachen mit Dr. Tobias Brambach.

Bei der Zusammenarbeit mit unseren Kunden legen wir besonderen Wert auf die folgenden drei Punkte:

- Die schnelle Umsetzung eines Prototyps, um von Anfang an das Digitalisierungskonzept zu testen.
- Die enge Einbindung von Wissensträgern unserer Kunden, um einen stetigen Informationsaustausch zu ermöglichen.
- Die Fokussierung auf die Anwendungsfälle der Kunden; Lösungen von der Stange halten wir nicht für sinnvoll.

Nach unserem ersten vollen Geschäftsjahr haben wir verschiedene Projekte umgesetzt.

Insbesondere der *Data Accelerator*-Workshop ist ein großer Erfolg. In diesem Format erarbeiten wir mit unseren Kunden innerhalb von zwei Tagen erste Prototypen und zeigen ihnen so, welche Schätze schon heute in ihren Daten stecken.

Die Idee zu unserer Gründung ist so eng mit der TU Dortmund und dem Ruhrgebiet verbunden, dass sich für uns nie die Frage nach dem Standort gestellt hat. Das gute Angebot günstiger Büroflächen und der frühe Kontakt zur Dortmunder Wirtschaftsförderung sowie die Starthilfe durch *tu>startup* taten ihr Übriges. Die Kooperation mit anderen Gründern wie den Kollegen von *com2m* und *PHYSEC* zeigt:

„Das Ruhrgebiet ist ein gutes Pflaster für Gründungen im Bereich der Digitalisierung.“

Dr. Tobias Brambach

Allen, die selbst über eine Gründung nachdenken, sagen wir: Rechnet durch, was ihr braucht und probiert es einfach aus. Insbesondere Angebote wie der



Foto © Anke Sundermeier

v.l.n.r.: Dr. Tobias Brambach, Dr. Florian Kruse, Dr. Christophe Cauet

Gründerwettbewerb *start2grow* oder das Netzwerk des *Ruhr:HUB* helfen Gründungswilligen schon früh, Feedback zu ihrer Idee zu bekommen.

Wir wünschen uns, dass die Zusammenarbeit zwischen etablierten Unternehmen und jungen Gründern noch besser wird. Wir freuen uns, dass es viele Initiativen gibt, die solche Kontakte herstellen (*Ruhr:HUB*, *KMU digital*, *Ruhrgründer*) und wir wollen in Zukunft noch häufiger mit Unternehmen aus der Region zusammenarbeiten.

Unternehmen: Point8

Gestartet: 2015 in Dortmund

Gründer*innen:
Tobias Brambach (34)
Christophe Cauet (33)
Florian Kruse (35)

Mitarbeiter*innen: 5

Website: point-8.de

FAIRE UND GRÜNE MODE

Rebecca Kerkhoff möchten den Menschen im Ruhrgebiet eine Alternative zu konventionell produzierter Kleidung bieten. Wir sprachen mit ihr im Interview.

Welche Idee steckt hinter der Gründung?

Mein Mann und ich waren jahrelang im konventionellen Textilhandel beschäftigt. Wir haben uns oft gefragt, warum die Textilproduktion meistens mit Ausbeutung/Kinderarbeit/Umweltverschmutzung einhergeht und ob wir unserer Arbeit mit gutem Gewissen nachgehen können. Wir haben uns viel mit fairem Handel und ökologisch korrekter Produktion beschäftigt und uns entschlossen, den Schritt in die Selbstständigkeit zu gehen.

Wie sieht das Konzept aus?

Wir haben in Essen und Bochum zwei Concept-Stores mit fair gehandelten und ökologisch korrekt produzierten Textilien eröffnet. In unserer kompletten Produktion werden faire Löhne, gezahlt, Kinderarbeit wird ausgeschlossen, Mitarbeiter haben gültige Arbeitsverträge und dürfen Gewerkschaften gründen. Alle Textilien sind mit dem

strengen Umwelt-Siegel GOTS zertifiziert, d.h. wir benutzen nur Bio-Baumwolle aus nachhaltiger Landwirtschaft.

Wie sind die Erfahrungen?

Dafür, dass wir in einer kleinen Nische sind, läuft es gut. Generell merkt man, dass sich immer mehr Konsumenten mit einem nachhaltigen Lebensstil auseinandersetzen. Allerdings fußt unser kleiner Erfolg auch auf viel Arbeit. Wir werden mit unseren Läden nicht reich, haben dafür aber ein ruhiges Gewissen.

Warum im Ruhrgebiet?

Oft bekommen wir zu hören, dass solche Geschäfte in Hamburg oder Köln besser wären. Allerdings sind wir im Ruhrgebiet geboren, aufgewachsen und leben hier. Hier fehlte ein cooler nachhaltiger Store, die meisten Innenstädte sind ja stark von Discountern und Billigläden geprägt. Wir wollten den Menschen in unserer Region die Möglichkeit geben, faire Bio-Mode nicht nur online zu kaufen, sondern *umme Ecke*, wie man hier sagt.

Welche Tipps geben Sie neuen Gründer*innen mit auf den Weg?

Man sollte Erfahrung in dem



Bereich haben, in dem man sich selbstständig machen möchte. Die Gründung sollte aus Überzeugung und Leidenschaft geschehen. In der Regel wird man viel arbeiten, freie Wochenenden sind rar. Vorher sollte man sich gut informieren und kaufmännische Kenntnisse mitbringen. Man muss schließlich Geld ausgeben und verdienen.

Was sollte im Ruhrgebiet besser werden?

Wir wünschen uns mehr nachhaltige Unternehmen, die nicht nur am Profit interessiert sind, sondern auch soziale Verantwortung für Mensch, Tier und Umwelt übernehmen. Schön wäre es, wenn nachhaltige (kleine) Unternehmen mehr gefördert

würden bzw. fair gehandelte und ökologisch korrekte Produkte anders besteuert würden.

Unternehmen: NATIVE SOULS organic-fair-fashion

Gestartet: 2010 in Bochum

Gründerin: Rebecca Kerkhoff (33)

Mitarbeiter*innen: 2

Website: nativesouls.de



v.l.n.r.: Ulrich Fahr, Felix Herberhold

HANDWERKS- UND DESIGNKUNST

Ulrich Fahr und Felix Herberhold designen und bauen hochwertige Möbel mitten im Ruhrgebiet. Wir haben die Gründer interviewt.

Welche Idee steckt hinter der Gründung?

Wir sind ein Schreiner mit hoher Gestaltungskompetenz und ein Designer mit langer Werkstatterfahrung. Unsere Leidenschaft ist das traditionelle Handwerk und gute, zeitlose Gestaltung – wobei sich fast alles um das Thema Holz dreht und wendet. Die Kombination aus

alldem ist unsere Firma Rohstoff Design.

Wie sieht das Konzept aus?

Wir entwickeln eigene Entwürfe, die wir zur Produktreife führen. Wir produzieren auf Anfrage, passen die Möbel individuell an und liefern persönlich aus. Nachhaltigkeit ist für uns ein sehr wichtiges Anliegen. Unsere Rohstoffe beziehen wir aus der Region, unsere Möbel sind exzellent verarbeitet und die Gestaltung überdauert leicht jede Mode und Phase.

Wie sind die Erfahrungen?

Es könnte besser, könnte schlechter laufen. Nachhaltigkeit als öffentliches Thema ist sehr präsent. Leider ändert sich das Konsumverhalten – speziell im Bereich Einrichtung und Möbel – eher schleppend. Es fällt leicht, im Supermarkt auf vermeintlich nachhaltige Produkte zu setzen, bei Möbeln geht es dann, nicht zuletzt finanziell, ans Eingemachte. Vieles hängt davon ab, wie erfolgreich wir unser Konzept und unsere Arbeit bekannt machen können und das ist ein weiter Weg.

Warum im Ruhrgebiet?

Unsere Wurzeln liegen hier. Es ist schön hier. Es ist spannend hier. Die Region ist stetig in Bewegung, alles ändert und erneuert sich. Für uns praktische Kreative bietet das Ruhrgebiet fantastische Rahmenbedingungen. Wir sind umzingelt von Industrie und Handwerk in einer Vielfalt, die so nirgendwo in Europa zu finden ist.

*Welche Tipps geben Sie neuen Gründer*innen mit auf den Weg?*

Man sollte sich nicht entmutigen lassen. In Deutschland ist die Selbständigkeit ein oft bewunderter, aber noch mehr ein gefürchteter, Aggregatzustand. Man hört relativ häufig den Satz: „Wow, das ist aber mutig“ und

weniger oft den Satz: „Wow, das klappt bestimmt!“. Davon darf man sich nicht verrückt machen lassen. Es schadet darüber hinaus nicht, wenn man Partner hat, die mit viel Verständnis und einem geregelten Einkommen die eigenen Träume unterstützen.

Was wünschen Sie sich für das Ruhrgebiet? Was sollte besser werden?

Die Region muss sich der Chancen, die die Kreativen als Wirtschaftsfaktor im Rahmen des Strukturwandels bieten, noch stärker bewusst werden. Wir stehen hier vor großen Problemen und langwierigen Prozessen, aber viele dieser Spannungsfelder bieten für junge Unternehmen auch großes Entfaltungspotenzial.

Unternehmen:

Rohstoffdesign

Gestartet: 2010 in Bottrop

Gründer:

Ulrich Fahr (30)

Felix Herberhold (33)

Website: rohstoff-design.de

ZUKUNFT DES HEIZENS

Die Energiewende ist auch eine Frage des Heizens. Cornelia Thies und Johannes Brandl haben sich dieser Aufgabe verschrieben.

Welche Idee steckt hinter der Gründung?

Unser Ziel war es eine Umweltschutzheizung zu entwickeln, die eine maximale CO₂-Reduktion erreicht und mit Energie, aus dem Netz oder aus der eigenen Anlage, betrieben wird. Wir wollen so unseren Beitrag zum Klimaschutz leisten. Zudem möchten wir Wohnungsschimmel und Wärmedämm-Verbundsysteme an Fassaden überflüssig machen.

Wie sind die Erfahrungen?

Mit unserem think[RED]energy®-Niedertemperatur-Flächenheizsystem sowie unseren Wärmeleisten zur Schimmelprävention konnten wir wichtige Erfolge erzielen.

Wir haben bereits 2011 den Klimaschutzpreis der RWE Deutschland AG und der Stadt Essen erhalten und konnten in den vergangenen Jahren ca. 100 Wohnungen mit unserem Heizsystem umrüsten und die Effizienz des Heizsystems in Bestandsgebäuden nachweisen. Private Immobilienbesitzer sind ebenso unsere

Zielgruppe wie Wohnungsbaugesellschaften und -genossenschaften. Gleichzeitig setzen erste Städte auf unser Heizsystem.

Wir erhoffen uns für die Zukunft, dass Klimaschutz im Heizungsbereich endlich ernster genommen wird. Jede Heizungsanierung, auch in Verbindung mit Dämm-Maßnahmen sollte hinterfragt werden. Sowohl was die wahre Effizienz angeht, als auch im Sinne eines guten Preis-/Leistungsverhältnisses.

Warum im Ruhrgebiet?

Wo anders als in der Energiehauptstadt Deutschlands, wo anders als im Herzen des Ruhrgebietes hätten wir einen besseren Standort finden können? Uns ist keiner eingefallen.

*Welche Tipps geben Sie neuen Gründer*innen mit auf den Weg?*

Zeigen Sie Mut und Einsatzbereitschaft. Bringen Sie Ausdauer mit, denn nicht jede Idee führt bereits nach Monaten zum Erfolg. Lassen Sie sich von Rückschlägen nicht aus der Bahn werfen. Kämpfen Sie für ihre Idee. Gehen Sie freundlich und unvoreingenommen auf die Menschen zu. Seien Sie fair und offen. Machen Sie Ihr Ding!



Cornelia Thies und Johannes Brandl, Geschäftsführer der think [E] energy GmbH

Was sollte im Ruhrgebiet besser werden?

Die Gründungsregion-Ruhr ist der große Schmelztiegel in unserem Land. Nirgendwo wird man mehr Vielfältigkeit finden als hier bei uns. Unsere Region ist offen für Neues. Der bisherige Strukturwandel zeigt es.

Sicher gibt es noch viel zu tun. In der Bildungspolitik, im Verkehrswesen, im Wohnungsbau und natürlich auch im Heizungsbereich. Aber wir sind auf einem guten Weg.

Unternehmen:

think [E] energy

Gestartet: 2011 in Essen

Gründer*innen:

Cornelia Thies (55)
Johannes Brandl (54)

Website: think-e-energy.de



Bild v.l.n.r.: Jörn Depenbrock, Marc Becker, Danilo Labarile & Felix Stahmer

KINDERBETREUUNG ONLINE VERMITTELN

Viele Eltern wissen: Einen guten Babysitter zu finden ist nicht leicht. Vier Gründer wollen das erleichtern. Marc Becker erzählte uns wie und warum sie sich immer selbst finanzierten.

Welche Idee steckt hinter der Gründung?

caregaroo ist eine Vermittlungsplattform für Kinderbetreuung. Bei uns finden Eltern qualifizierte Babysitter und Tagesmütter.

Wie sieht das Konzept aus?

Ziemlich simpel: Eltern fragen ihre Wunschbetreuer für ein Ken-

nenlernetreffen an und können diese bei gemeinsamer Sympathie im Anschluss buchen. Unsere App macht dies noch einfacher.

Wie sind die Erfahrungen?

Wir sind zufrieden. Die Betreuer-Datenbank wächst und die Betreuungen nehmen stetig zu. Die wichtigste Erfahrung: Wir sind am Anfang sehr perfektionistisch vorgegangen und haben jeden Schritt dreifach hinterfragt. Am effektivsten war letztlich jedoch das Feedback der Betreuer und der Eltern.

Warum im Ruhrgebiet?

Wir vier Gründer sind Kinder des Ruhrgebiets. Wir fühlen uns hier wohl und haben kein Bestreben nach Berlin zu gehen. Mittlerweile gibt es ja zum Glück mehr als genug erfolgreiche Gründerinnen und Gründer aus dem Ruhrgebiet.

Welche Tipps geben Sie neuen Gründer*innen mit auf den Weg?

1. Eure Idee muss nicht von Anfang an perfekt sein. Testet sie am Markt und holt euch Feedback von den Leuten, auf die es ankommt.
2. Wir hatten das Glück das Accelerator-Programm *VISIONEST* vom Entrepreneurship Zentrum in Witten zu durchlaufen. Neben kostenlosen Arbeitsplätzen konnten wir von einem großen Netzwerk mit einer Menge Know-how profitieren. Wenn Ihr die Möglichkeit habt Teil eines Accelerator-Programms zu werden, solltet Ihr das definitiv in Betracht ziehen.
3. Bootstrapping! Bedeutet: Finanziert euch aus eigener Tasche. So bleibt alles in eurer Hand und ihr lernt von vornherein sparsam und effektiv zu wirtschaften. Darüber hinaus kommt es bei potenziellen Investoren sehr gut an, wenn man es aus eigener Kraft geschafft hat, sich zu finanzieren und zu wachsen.

Was wünschen Sie sich für das Ruhrgebiet? Was sollte besser werden?

Ich denke, das Ruhrgebiet wird sich mehr und mehr zur Gründungsmetropole entwickeln. Von der Infrastruktur bis hin zum Kapital ist alles vorhanden.

Marc Becker, Gründer

Ich würde mir wünschen, dass es noch das ein oder andere Accelerator-Programm mehr gibt und Gründer und Investoren noch einfacher zusammengebracht werden.

Unternehmen: caregaroo

Gestartet: 2015 in Dortmund

Gründer:

Marc Becker (28)

Danilo Labarile (27)

Felix Stahmer (26)

Jörn Depenbrock (25)

Mitarbeiter*innen: 7

Website: caregaroo.de

GESUND ESSEN UND GUTES TUN

Beemingbox verbindet Bio-Lebensmittel mit sozialen Projekten vor Ort.

Welche Idee steckt hinter der Gründung?

Mit dem Vertrieb von Bio-Lebensmitteln zu marktüblichen Preisen wird regelmäßiges soziales Engagement in der eigenen Stadt ohne Mehrkosten für den Konsumenten ermöglicht.

Wie sieht das Konzept aus?

Privat- und Geschäftskunden können bei uns ihren Bedarf an Bio-Lebensmitteln, Bio-Obst decken und im Bestellprozess ein Hilfsprojekt in ihrer eigenen Stadt für die Spende auswählen. Zugunsten der Spende verzichten wir auf bis zu 20 Prozent unserer Umsätze. Die generierten Spenden sind somit nicht mit Mehrkosten für den Konsumenten verbunden.

Wie sind die Erfahrungen?

Es läuft gut. Jedoch sind wir erst zufrieden, wenn sich die 180 Mrd. Euro schwere Lebensmittelindustrie zugunsten der Menschen verändert hat und das Thema Corporate Social Responsibility zu

einem gelebten Bestandteil einer jeder Firmen-DNA geworden ist.

Warum im Ruhrgebiet?

Weil im Ruhrgebiet fast jeder fünfte armutsgefährdet ist!

*Welche Tipps geben Sie neuen Gründer*innen mit auf den Weg?*

Wer nicht für sein Projekt brennt oder nicht bereit ist, eine lange Durststrecke durchzustehen, der sollte nicht gründen.

Was sollte im Ruhrgebiet besser werden?

Mehr Kapital für soziale Geschäftsmodelle. Weniger reden, mehr handeln.



Jens Schneiders

Unternehmen: Beemingbox **Website:** beemingbox.de

Gestartet: 2016 in Duisburg

Gründer:
Jens Schneiders (40)



Peter Seydel auf der HMI 2017

Issa Pourgholam bei der Vorstellung einer virtuellen Lernumgebung für die Anatomie mittels einer OCULUS RIFT VR Brille

UNTERNEHMEN SMARTER MACHEN

Hightech in kleine und mittlere Unternehmen (KMU) zu bringen, ist das Ziel von TRIBOOT. Der Co-Gründer Issa Pourgholam erzählte uns von seinem Konzept und seinen Erfahrungen.

Welche Idee steckt hinter der Gründung?

Wir sind mit der Vision gestartet, Dienstleistungen auf dem Hightech-Sektor für KMU anzubieten. Unser Leitsatz „Boot up a smarter world“ bedeutet, die Welt um uns herum ein Stück weit intelligenter zu machen, das Potenzial bestehender und

zukünftiger Technologien in ganzer Breite zu nutzen und immer einen Schritt weiter zu denken.

TRIBOOT Technologies sieht sich als Innovator und Entwickler zukunftsorientierter Technologien rund um die Kernbereiche Virtual und Augmented Reality, Drahtloskommunikation wie Bluetooth Low Energy sowie Web & Mobile Apps.

Wie sieht das Konzept aus?

Wir unterstützen den regionalen Mittelstand bei der Einführung

neuer Technologien und versuchen, diese in ihren Kerngeschäftsfeldern zu integrieren.

Wie sind die Erfahrungen?

Wir haben zu Beginn die Erfahrung machen müssen, dass es ohne Referenzen sehr schwer ist, neue Kunden von unserem Know-how zu überzeugen. Heute ist es dank zahlreicher abgeschlossener Projekte und dem daraus resultierenden Erfahrungsgewinn deutlich einfacher, neue Kunden von uns zu überzeugen.

Warum im Ruhrgebiet?

Das Ruhrgebiet hat viele kleine und mittelständige Unternehmen und ist daher sehr attraktiv für Startups. Darüber hinaus haben wir stark aufgestellte Universitäten, mit denen wir bereits mehrfach Partnerschaften eingegangen sind. Desweiteren haben wir viel Unterstützung durch die Wirtschaftsförderungen Mülheim & Business und MetropoleRuhr erhalten und eine gut vernetzte Startup-Szene vorgefunden.

Welche Tipps geben Sie neuen Gründer*innen mit auf den Weg?

Das wichtigste am Anfang ist es, sich einen persönlichen Businessplan zu erstellen, Ziele zu definieren und diese auf einer Drei-Jahres-Roadmap zu fixieren. Zudem ist das Thema

Netzwerken von entscheidender Bedeutung, um den Bekanntheitsgrad zu erhöhen und mit potenziellen Partnern in Kontakt zu kommen. Zuletzt einen Tipp: Seien Sie hartnäckig und bringen Sie eine Portion Geduld mit. Nicht jede gute Idee zündet im ersten Moment.

Was sollte im Ruhrgebiet besser werden?

Wir würden uns mehr Aufmerksamkeit für Hightech-Startups und mehr Unterstützung beim Matching zwischen Startups und KMUs wünschen. Zudem sollte der Mittelstand stärker dabei unterstützt werden, die Herausforderungen anzugehen, die mit der Entwicklung neuer Hightech-Produkte einhergehen.

Unternehmen:

TRIBOOT Technologies GmbH

Gestartet: 2014 in Mülheim

Gründer:

Dipl.-Ing. Issa Pourgholam (35)
Dipl.-Inform. Peter Seydel (37)

Mitarbeiter*innen: 4

Website: triboot.de

DEN TREND ERKANNT

Viele Unternehmen tun sich mit Facebook & Co schwer. Anja Distelrath und René Bogdanski möchten mit ihrer Agentur Abhilfe schaffen.

Welche Idee steckt hinter der Gründung?

Als Full-Service-Agentur übernehmen wir das Social-Media-Management für Unternehmen. 2010 stellten wir fest, dass diese hier dringend Hilfe brauchen. Es gab zwar damals bereits Unternehmensseiten auf Facebook und Twitter, sie wurden aber oft nur in eine Richtung genutzt, ohne Kontaktmöglichkeiten oder Interaktion. Schon damals war erkennbar, wie wichtig Social Media werden würde.

Wie sieht das Konzept aus?

Wir arbeiten eng mit einem Netzwerk aus Freelancern und Agenturen zusammen. Benötigt ein Kunde eine Online-Dienstleistung, die wir nicht anbieten, können wir dies über das Netzwerk abdecken. So stemmen wir als relativ kleine Agentur umfangreiche Projekte.

Wie sind die Erfahrungen?

Aktuell läuft es sehr gut und wir

bauen in Richtung Bewegtbild aus. In der Vergangenheit haben wir aber auch Rückschläge erlebt. Sowohl mit Kunden als auch Freelancern. Heute sind wir da schlauer. Auch wenn es 2011 vielleicht manchmal zu früh für eine strikte Social-Media-Ausrichtung war, die Spezialisierung war stets unser Erfolgsmodell.

Warum im Ruhrgebiet?

Uns gefällt es hier. Es mag sein, dass wir es woanders hätten leichter haben können. Unternehmen im Ruhrgebiet hängen beim Thema Digitalisierung oft hinterher. Bis hier ein Geschäftsführer über eine Agentur wie unsere nachdenkt, vergehen manchmal Jahre. Aber es tut sich etwas. Inzwischen kommen fast die Hälfte unserer Kunden von hier.

Welche Tipps geben Sie neuen Gründer*innen mit auf den Weg?

Überlegt euch gut, wie die Finanzierung aussieht und ob eure Idee wirklich funktioniert. Arbeitet mit einem Steuerberater. Wir haben da anfangs Fehler gemacht und es dauerte, bis wir eine Steuerberaterin gefunden haben, die wirklich versteht, was wir machen und benötigen. Und



Anja Distelrath



René Bogdanski

vor allem: Denkt an die Einkommensteuer! Das klingt banal, wurde aber vielen um uns herum zum Verhängnis.

Was sollte im Ruhrgebiet besser werden?

Unsere Vision wäre, dass das Ruhrgebiet als Ideenschmiede wahrgenommen wird. Auch etwas mehr Experimentierfreudigkeit wäre schön. Die Großen könnten zudem mehr nach den Kleinen schauen. Wir kennen hier so tolle, kreative Agenturen, die den größten Teil ihrer Kunden außerhalb des Ruhrgebiets haben.

Unternehmen:

Social Media Konzepte

Gestartet: 2011 in Essen

Gründer*innen:

Anja Distelrath (38)

René Bogdanski (39)

Mitarbeiter*innen: 3

Website:

socialmediakonzepte.de

GEMEINSAM NEU DENKEN UND HANDELN

NydusOne ist ein interdisziplinäres Studienprojekt an der Ruhr-Universität Bochum. Die Initiative ist an sich kein Unternehmen, aber unter den Teilprojekten finden sich viele gründungstaugliche Ideen. Wir haben mit dem Verantwortlichen Nils Beßler gesprochen:

Nils Beßler: Wissensdurst, Interesse und innovative Gedanken treiben junge Menschen in die Universitäten des Ruhrgebiets. Im Verlauf des Studiums wird den Studierenden aber klar, dass dies nur der Anfang sein kann! In diesem Kontext lässt sich die studentische Initiative *Nydus One* am besten erklären: *Nydus One* versteht sich als wissenschaftlicher, interdisziplinärer und projektorientierter *Makerspace*, also als ein offenes Netzwerk für Macherinnen und Macher. Unser Spirit setzt auf nachhaltiges, handlungs- und lösungsorientiertes Denken. Intrinsisch motivierte Studierende mit Tatkraft und Umsetzungstärke können hier ihr theoretisches Wissen in angewandtes Know-how verwandeln. Dabei setzen wir auf vier

Kernelemente:

Vision: Studierende können bei uns andere Studierende für ihre Visionen und Ideen begeistern. Wir bauen kontinuierlich unsere offene Netzwerkstruktur aus, um möglichst die passenden Mitstreiter für Projekte zu finden.

Projekte: Neue Projekte werden durch interne Mentoren angeleitet und regional mit universitären Entscheidern und Türöffnern konform mit der Studienordnung umgesetzt. Dies stellt sicher, dass die Projekte erfolgreich vorangebracht werden können und dass die Mühen sich in Studienpunkte anrechnen lassen.

Exchange: Innovative Ideen setzen Fachwissen aus verschiedenen Disziplinen voraus. Unsere Plattform soll dabei helfen, informelle Expertise aus den unterschiedlichsten Fachbereichen zu bekommen.

Community: Regelmäßige On- und Offline-Treffen helfen uns dabei, Ideen zu verfeinern und Erfahrungen zu teilen. Dabei pflegen wir eine gegenseitige Unterstützung unabhängig von Erfahrung, Alter oder Hintergrund. Das Ruhrgebiet punktet durch



Bild v.l.n.r.: Nils Beßler, Babette Hinterleither, Dennis Ogiermann, Maj-Britt Buchholz

eine gute ÖPNV-Infrastruktur. Sie ermöglicht es, an Projekten mitzuwirken, die an anderen Universitäten stattfinden. Als ein herausragendes Beispiel entwickelt das *Nydus One* in Kooperation mit Studierenden der FH Dortmund einen Open Source Bioprinter, also einen speziellen 3D-Drucker, der irgendwann dazu beitragen soll, Gewebe oder sogar ganze Organe herzustellen. Ziel ist es, diese Technologie im Ruhrgebiet zugänglicher zu machen.

gionale Kooperation unter den Studierenden, damit fachliche Kompetenzen und kreativer Geist effizienter kanalisiert werden können.

NydusOne

Gestartet: 2017 in Bochum

Website:

facebook.com/Nydus1/

Um weitere Projekte starten zu können, die über das Ruhrgebiet hinaus Einfluss haben, wünschen wir uns für die Zukunft überre-

RUHRGEBIET NEU DENKEN

Auf Oliver Daniel Sopalla gehen viele spannende Formate im Ruhrgebiet zurück – vom Digitalmarketing bis zur Bierkultur. Uns erzählte der vielseitige Unternehmer seine Geschichte.

Ich bin gebürtiger Herner. Mein Herz schlägt für das Ruhrgebiet. Mich hat es im Urlaub immer geärgert, dass man, auf seine Herkunft angesprochen, immer zuerst erklären musste, wo Herne überhaupt liegt, um danach die gängigen Vorurteile abzuarbeiten. Vor 15 Jahren steckte die Vermarktung des Ruhrgebiet noch in den Kinderschuhen: die Extraschicht war zwei Jahre alt, Zollverein gerade gestartet.

Unsere Vision war es, eine Agentur zu gründen, die mit Dienstleistungen und Produkten den Imagewandel der Region unterstützt. Herausgekommen ist die GO BETWEEN GmbH, die heute eine Kommunikationsagentur ist. Wir betreuen eine Vielzahl von Kunden in den Schwerpunkten Kultur-, Freizeit und Tourismuswirtschaft. Wir widmen uns Ruhrgebietsthemen, sind aber auch außerhalb der Region tätig.

Vor knapp vier Jahren haben wir

die GO BETWEEN Digital GmbH initiiert, mit der wir uns dem Rebensaft verschrieben haben, mit dem Ziel, dessen Vermarktung zu entstauben und einen Wein für unsere Region zu kreieren. Das Ergebnis ist das Weinfestival *Weine vor Freude* und unsere eigenen Weinlinie *Glück Auf Küwee*.

Daneben haben wir im letzten Jahr die Konferenz für Digitales Marketing *koks.digital* ins Leben gerufen. Als Mitinitiator konnten wir den Initiativkreis Ruhr gewinnen. In diesem Jahr gehen wir gewachsen in die zweite Runde. Auch hier schließen wir für das Ruhrgebiet eine Lücke, denn die spannenden Konferenzen zu diesem Thema fanden bis dato in Hamburg oder Berlin statt.

2016 veranstalteten wir, zusammen mit dem Dortmunder U, zum 500. Jubiläum des Reinheitsgebots das *Festival der Dortmunder Bierkultur*, ein Fest zum Thema Bier als Spezialität. Dies war so erfolgreich, dass wir es unter dem Titel *Hopfenfest* dieses Jahr nach Gelsenkirchen, Bochum und Recklinghausen brachten. Für die nächsten Jahre haben wir weitere Städte auf dem Schirm.

Nach 15 Jahren Selbstständig-



keit empfinde ich die Metropole Ruhr nach wie vor als wahnsinnig spannend und voller Möglichkeiten.

„Unsere Region wandelt sich rasant und steckt voller Chancen. Bei Unternehmensgründungen sind wir hier besser als viele vermuten.“

Oliver Daniel Sopalla, Gründer

Wir haben top ausgebildete Menschen und bezahlbaren Raum. Ich freue mich auf die nächsten Jahre im Ruhrgebiet. Angehenden Gründern wünsche ich ein waches

Auge und fordere sie auf, eine alte Ruhrgebietsmentalität zu beherrzigen: Anpacken und machen!

Unternehmen:
GO BETWEEN

Gestartet: 2002/2013/2017
in Herne und Bochum

Gründer:
Oliver Daniel Sopalla (46)

Mitarbeiter*innen: 12

Website: go-between.net

MS WORD FÜR DEN 3D-DRUCKER

Das Team von RUHRSOURCE hat sich zum Ziel gesetzt Fehler beim Drucken in 3D zu verhindern. Der Co-Gründer Dominik Halm erzählte uns von der Idee und den Erfahrungen.

3D-Drucker sind die Zukunft. Schon heute kann sich jedermann kostengünstig einen 3D-Drucker aufstellen und nutzen. Mensch und Maschine neigen dazu, Fehler zu machen – im Druck, aber auch schon im Design. Im Heimbereich kosten solche Fauxpas oft nur Nerven, doch in der Industrie steigen die Kosten schnell ins Unermessliche. Ein Druckprozess ist zeit- und materialaufwendig. Oft fallen Druckfehler erst zum Schluss auf. Der 3D-Druck ist heute da, wo der Nadeldruck in den 80er-Jahren war. Überall schießen 3D-Druckdienstleister aus dem Boden. Heute können sich schon mehr Leute vorstellen, irgendwann einen 3D-Drucker daheim zu nutzen, als es damals beim Papierdruck der Fall war. Unser Ziel war es, das MS Word für den 3D-Druck zu entwickeln. Wir machen den 3D-Druck damit so

einfach, wie drucken auf einem Blatt Papier. Unser Unternehmen hat unter der eingetragenen Marke RUHRSOURCE eine CAD-Software-Lösung namens CUR3D entwickelt und vertreibt diese seit November 2016, welche frühzeitig im Design, also noch vor dem eigentlichen Druckprozess, Fehler erkennt und diese vollautomatisch behebt. Aufgrund der hohen Skalier- und Erweiterbarkeit der Software sind die Einsatzgebiete und somit auch die Zielgruppen zahlreich, vom einfachen Modellbau bis zur Raumfahrtindustrie. Jeder der einen 3D-Drucker nutzt, braucht CUR3D. Das Gründerteam besteht aus drei Personen. Alle Gründer kennen sich sehr gut in der Branche aus und bringen Jahrzehnte an Erfahrung in verschiedensten Bereichen der Produkt- und Software-Entwicklung, Design, Marketing, Vertrieb, sowie kaufmännische Kenntnisse und Führungsqualitäten mit. Seit 2015 arbeiten wir an unserer Gründung und mussten schnell feststellen: Zeit ist das, was man



Bild v.l.n.r.: Dominik Halm, Christian Fleischmann, Christopher Maiwald

braucht. Alle Dinge, die man als Unternehmer selber in der Hand hat, kann man gut planen und durchführen. Aber sobald ein Außenstehender (Banken, Behörden, Partner, Berater oder Kunden) ins Spiel kommen, dauert alles etwas länger, als man denkt. Das muss man wissen und mit einplanen.

„Unsere Hauptgründe im Ruhrgebiet zu gründen, waren die gute Infrastruktur und Universitäten-Dichte. Als Hightech-firma sind wir auf Nachwuchs angewiesen. Wir wollen das Ruhrgebiet zum Ruhr Valley machen.“
Dominik Halm, Gründer

Unternehmen:
RUHRSOURCE

Gestartet: 2015 in Bochum

Gründer:
Christian Fleischmann (33)
Christopher Maiwald (29)
Dominik Halm (36)

Website: ruhrsource.com

FÜR EINE NEUE GRÜNDUNGSKULTUR

Antrag der Bundestagsfraktion von BÜNDNIS 90/DIE GRÜNEN im Deutschen Bundestag (Drucksache 18/12369)

Der Bundestag wolle beschließen:

I. Der Bundestag stellt fest:

Gründerinnen und Gründer sind wichtige Akteure für den Wirtschaftsstandort Deutschland. Sie sind innovativ, nachhaltig und schaffen langfristig neue Arbeitsplätze. Beinahe jede fünfte neue Stelle wird durch eine Neugründung geschaffen (Schneck/May-Strobl, 2013). Gerade in einem mittelständisch geprägten Land wie Deutschland sind Gründungen wesentliche Voraussetzung für nachhaltiges Wachstum und Wohlstand. Nach den Ergebnissen des Green Economy Gründungsmonitors 2014 wurden von 2006 bis 2013 rund 170 000 Unternehmen in den Bereichen Erneuerbare Energien, Energieeffizienz, Kreislaufwirtschaft und Klimaschutz gegründet. Sie schufen dabei ca. 1,1 Millionen Arbeitsplätze. Insgesamt leisten rund 14 Prozent aller Gründungen in Deutschland mit ihren Produkten und Dienstleistungen einen Beitrag zu einer umwelt- und klimaschonenden Wirtschaft.

Gründungen sind aber nicht nur aus wirtschaftlicher Sicht von Bedeutung. Unternehmensgründungen sind gelebte Emanzipation und Integration. Viele Frauen nutzen ihre Existenzgründung als Möglichkeit, um Familienarbeit und Erwerbstätigkeit besser und zeitlich freier vereinbaren zu können oder nach einer Kinderpause wieder in die Erwerbsarbeit einzusteigen. Sie nutzen ihre Existenzgründung häufig, um nach einer Elternzeit wieder in die Erwerbsarbeit einzusteigen. Dabei gründen Frauen überdurchschnittlich oft im Nebenerwerb. Banken und Beratungsstellen gehen jedoch zu wenig auf die Bedürfnisse von gründungswilligen Frauen ein.

Jede fünfte Gründerin bzw. jeder fünfte Gründer hat eine Einwanderungsgeschichte. Gründungswillige Fachkräfte aus anderen Ländern bleiben und arbeiten in Deutschland, wenn sie hier gute Voraussetzungen vorfinden. Eine Willkommens- und Gründungskultur, die diesen Fachkräften den Einstieg in das Leben und das neue Land

erleichtert, ist für Deutschland daher unerlässlich. Nach Erhebungen des Statistischen Bundesamtes waren 2015 unter den rund 4,16 Millionen Selbständigen 658 000 Menschen, die zuvor aus anderen Ländern zugewandert waren. Die meisten von ihnen gründen nicht aus der Not heraus – etwa weil sie auf dem Arbeitsmarkt keine andere Chance habe. Stattdessen stehen Selbstverwirklichung, die Umsetzung eigener Ideen und Innovationen im Vordergrund.

Viele Gründungen erfolgen durch Kreativschaffende: Über 1,6 Millionen Menschen waren im Jahr 2015 in einer der zahlreichen Teilbranchen der Kreativwirtschaft erwerbstätig, ein großer Teil von ihnen arbeitet als Selbstständige und Kleinunternehmer. Die geistigen, kreativen, kulturellen und sozialen Innovationen, die sie schaffen und die zu einer lebendigen Demokratie beitragen, fallen aber bei vielen Förderprogrammen durch das Raster.

Die Zahl der Gründerinnen und Gründer in Deutschland nimmt kontinuierlich ab. Während es 2004 noch 782 500 Gründungen gab, waren es 2014 nur noch 561 000, ein Rückgang von fast 30 Prozent (Antwort der Bundesregierung auf die Kleine Anfrage der Fraktion BÜNDNIS 90/DIE GRÜNEN, Bundestagsdrucksache 18/5446). Es ist zu befürchten, dass dieser Negativtrend auch weiter anhält (KfW-Gründungsmonitor 2016).

Unternehmerinnen und Unternehmer brauchen – im wörtlichen Sinn – Freiräume. Sie sind insbesondere in der Gründungsphase auf ein gründungsfreundliches Umfeld und preiswerte Büro- bzw. Gewerberäume angewiesen. Gründungszentren und Coworking-Häuser bieten ideale Voraussetzungen zum Ausprobieren und Austausch. Der Bund sollte in Kooperation mit den Ländern solche Initiativen unterstützen und fördern.

Unternehmerisches Denken und Handeln gehört in alle Bildungsbereiche, nicht nur in die Weiterbildung. Mit einer besseren Vernetzung von Schule, Wirtschaft und Wissenschaft sowie der fächerübergreifenden Vermittlung von Entrepreneurship schaffen wir eine positive Grundhaltung zum Unternehmer- und Gründertum. Gründerinnen und Gründer brauchen Rahmenbedingungen, die es ihnen ermöglichen, ihre Geschäftsmodelle auf- und auszubauen. Dazu zählen passende neue Förderprogramme – insbesondere für die Wachstumsphase – neue Finanzierungsmodelle und ein besserer Zugang zu bestehenden Förderprogramme. Öffentliche Venture-Capital-Fonds wie der Hightech-Gründerfonds sind eine wichtige Finanzierungsquelle für innovative Unternehmen. Daneben braucht es aber einen privaten VC-Markt mit Investoren, die sowohl als Geldgeber

als auch als Business Angels wichtige Impulse für junge Unternehmen liefern. Seit über zwei Jahren wartet die Start-up-Szene auf das angekündigte Venture-Capital-Gesetz, das hierfür den rechtlichen Rahmen bietet und Gründungen erleichtert. Zu den wichtigen Unterstützungsmaßnahmen gehört auch eine steuerliche Förderung von Forschungs- und Entwicklungsaktivitäten. Wichtige Innovationen werden aber nicht nur im Technikbereich entwickelt. Daher muss ein breiterer Zugang zu Förderprogrammen geschaffen werden, damit auch nichttechnologiezentrierte Innovationen eine bessere Chance auf Förderung bekommen.

Viele Gründerinnen und Gründer sind nicht oder nur unzureichend sozial abgesichert. Sie haben keinen adäquaten Schutz im Fall von Krankheit, Pflegebedarf, Erwerbsminderung, Altersarmut oder Arbeitslosigkeit. Die Beiträge zu den Sozialversicherungen sind für viele unangemessen hoch und stellen eine Benachteiligung gegenüber abhängig Beschäftigten dar. Das DIW hat 2016 ermittelt, dass mehr als die Hälfte aller SoloSelbständigen keine gesetzliche oder private Altersvorsorge betreiben. Das ist nicht nur für die Betroffenen selbst, sondern für die Allgemeinheit ein Problem, da sie im Bedürftigkeitsfall über Grundsicherung und Sozialhilfe eingreifen muss. Gute und faire Rahmenbedingungen bei der sozialen Absicherung von Selbständigen kommen daher allen zu Gute.

Eine Gründung soll Spaß machen und andere Menschen motivieren, sich ebenfalls selbständig zu machen. Zum Gründen gehören aber auch Rückschläge. Nicht jede Idee funktioniert beim ersten Versuch. Viele gute Projekte führen erst über Umwege zum Erfolg. Wir brauchen in Deutschland eine neue Gründungskultur der zweiten, dritten und vierten Chance und keine Stigmatisierung.

II. Der Deutsche Bundestag fordert die Bundesregierung auf,

1. Die Finanzierung und Förderung von Gründungen in Deutschland zu verbessern und dazu

- den Zugang zu Mikrokrediten zu verbessern, indem der bürokratische und finanzielle Aufwand verringert wird;
- Gründerinnen und Gründer bei Vorliegen eines geprüften Wirtschaftlichkeitskonzeptes Zugang zu einem zinslosen Darlehen von bis zu 25 000 Euro zu ermöglichen;
- einen rechtlichen Rahmen für private Investoren in Form eines Venture-Capital-Gesetzes zu schaffen, um bestehende Rechtsunsicherheiten zu beseitigen;

- einen Forschungsbonus für KMU in Form einer Steuerermäßigung auf alle Forschungs- und Entwicklungsausgaben zu gewähren;
- die Green Economy als eigenständiges Gründungsfeld in die Förderprogramme des Bundes aufzunehmen;
- Nachhaltigkeitskriterien bei der Bewertung und Auszeichnung von Businessplänen bei Gründungswettbewerben einzubeziehen;
- Kooperationen von Clusterinitiativen im Bereich der Green Economy mit regionalen Gründungswettbewerben und -ausschreibungen zu fördern;
- genossenschaftliche Gründungen zu erleichtern, indem das Genossenschaftsrecht reformiert und vereinfacht wird;
- die Rahmenbedingungen für nicht profitorientierte Gründungen und Social Entrepreneurship zu verbessern;
- einen festen Teil der Gründungsförderungen an Unternehmen und Gesellschaftsformen auszubezahlen, die sozialen oder ökologischen Zielen gegenüber Renditezielen eine höhere Priorität einräumen, ohne dabei auf eine solide Unternehmensführung zu verzichten;
- Unternehmensübernahmen stärker in den Fokus zu nehmen und spezielle Förderprogramme zu entwickeln;
- Förderkriterien zu entwickeln, die sich gezielt an gründungswillige Frauen richten;
- Ausgründungen aus Hochschulen und außeruniversitären Forschungseinrichtungen sowie deren Kooperation mit der Wirtschaft zu unterstützen;
- Gründungsförderung so zu gestalten, dass auch nichttechnologiezentrierte Konzepte als förderfähig gelten;

2. Gründerinnen und Gründer von bürokratischen Hürden zu befreien, indem sie

- in den ersten zwei Jahren von allen unnötigen Melde- und Informationspflichten befreit werden;
- eine E-Government-Strategie umsetzt, die ein gebündeltes einheitliches Verwaltungsportal für die elektronische Abwicklung von Verwaltungsvorgängen insbesondere An- und Ummeldungen gewährleistet;
- eine kohärente Open-Government-Strategie umsetzt mit dem Ziel, Verwaltungsverfahren bürgernäher, schneller, transparenter und barrierefreier zu gestalten;

3. die soziale Absicherung für Selbständige und somit auch für Gründerinnen und Gründer zu verbessern, indem

- gesetzlich versicherte Selbständige mit geringem Einkommen bei den Kranken- und Pflegeversicherungsbeiträgen entlastet werden;
- nicht anderweitig abgesicherte Selbständige in die gesetzliche Rentenversicherung mit einbezogen werden;
- die Beiträge zur freiwilligen Arbeitslosenversicherung für Selbständige erschwinglich und gerechter ausgestaltet werden;
- die Abgrenzung zwischen selbständiger Tätigkeit und abhängiger Beschäftigung eindeutig und praxistauglich geregelt wird und somit Rechts- und Planungssicherheit hergestellt wird. Dabei ist zu prüfen, inwiefern bei eindeutiger wirtschaftlicher Unabhängigkeit der Selbständigen diesen die Möglichkeit eröffnet werden kann, freiwillig auf das Statusfeststellungsverfahren zu verzichten;

4. die steuerlichen und rechtlichen Rahmenbedingungen für Gründerinnen und Gründer bzw. Gründungsinvestoren zu erleichtern und dabei

- Risikokapitalgeber bei Streubesitzanteilen von der Steuerpflicht bei Dividenden wieder zu befreien und stattdessen eine Veranlagungsoption für ausländische Gesellschaften in Deutschland zu schaffen;
- die Gewinnthesaurierungsoption weiterzuentwickeln, damit diese Möglichkeit der Eigenkapitalstärkung mehr Unternehmen als bisher zur Verfügung steht;
- die Ist-Versteigerungsgrenze bei der Umsatzsteuer von 500 000 Euro auf 2 Mio. Euro anzuheben;
- die Sofortabschreibungsgrenze für geringwertige Wirtschaftsgüter auf 1 000 Euro hochzusetzen und die Poolabschreibung abzuschaffen;
- zu prüfen, inwiefern die Abführung der Sozialversicherungsbeiträge für Gründerinnen und Gründer erst im Folgemonat erfolgen kann;

5. für bessere und einheitliche Beratungs- und Weiterbildungsangebote zu sorgen. Dazu werden

- flächendeckend Anlaufstellen („One-Stop-Shops“) für Gründungsberatung und -förderung eingerichtet;
- Gewerberäume kostengünstig für gemeinwohlorientierte Projekte (z. B. Coworking-Spaces, Betahäuser) zur Verfügung gestellt;

- Kooperationen mit Hochschulen gefördert, die z. B. ihre Labore und Büchereien zur Mitnutzung öffnen;
- spezielle Beratungen und Coaches für Migrantinnen und Migranten angeboten;
- die Berufsorientierung in den Schulen mit ihren Bestandteilen Potenzialanalyse und Betriebspraktikum gemeinsam mit den Ländern zu einem flächendeckenden Angebot ausgebaut, das alle Schularten umfasst;
- der Austausch zwischen Unternehmen und Schulen im Rahmen der Berufsorientierung zu unterstützt.



KONTAKT

Kai Gehring MdB

Kopstadtplatz 13

45127 Essen

0201/ 26 98 200

kai.gehring.wk@bundestag.de

www.kai-gehring.de

sowie auf:

