



Bundesministerium
für Wirtschaft
und Technologie

Gründer
Wettbewerb



Mit Multimedia
erfolgreich starten



Innovationspolitik, Informationsgesellschaft, Telekommunikation

Erfolgsgeschichten

Vom Wettbewerbssieger zum erfolgreichen Gründer

www.bmwi.de

Redaktion:

Wolfram Groß
Dr. Christiane Kerlen
Dr. Volker Wiedemer
VDI/VDE Innovation + Technik GmbH (VDI/VDE-IT)
www.vdivde-it.de

Texte:

Jette Mehlberg
LoeschHundLiepold Kommunikation GmbH
www.lhik.de

Die Broschüre erscheint im Rahmen der Publikationen des
Gründerwettbewerb – Mit Multimedia erfolgreich starten
c/o VDI/VDE Innovation + Technik GmbH
Steinplatz 1

10623 Berlin
Tel.: 030 310078-205
Fax.: 030 310078-189
info@gruenderwettbewerb.de

Layout

André E. Zeich, VDI/VDE-IT

Herausgeber

Bundesministerium für
Wirtschaft und Technologie
Referat Öffentlichkeitsarbeit
Scharnhorststr. 34-37
10115 Berlin
www.bmwi.de

Stand

Oktober 2008



Bundesministerium
für Wirtschaft
und Technologie



Innovationspolitik, Informationsgesellschaft, Telekommunikation

Erfolgsgeschichten

Vom Wettbewerbssieger zum erfolgreichen Gründer

www.bmwi.de

Inhalt

Nicht nur Wettbewerb, sondern Gründermotivator	5
Ableton AG	6
Audiantis GmbH	7
baimos technologies GmbH	8
blue cell networks GmbH	9
bureau23 gmbh	10
bureau42	11
Conject AG	12
CYQUEST GmbH	13
dicas digital image coding GmbH	14
Goldmedia Custom Research GmbH	15
instruct AG	15
JenControl GmbH	16
Magicmaps GmbH	18
MediaAnalyzer Software & Research GmbH	19
NetSkill AG	20
OTLO VR Systeme GmbH	21
Peperoni Mobile & Internet Software GmbH	22
Projektron GmbH	23
raumobil GmbH	24
SpheronVR AG	25
VIOSO GmbH	26
VMscope GmbH	27

Nicht nur Wettbewerb, sondern Gründermotivator



Seit 1997 verfolgt der „Gründerwettbewerb – Mit Multimedia erfolgreich starten“ konsequent sein Ziel: Heute die Multimediagründer von Morgen zu motivieren, ihre spannenden Ideen aus dem Kopf oder der Schublade herauszuholen und als Konzept einzureichen, um so die lebendige Gründerkultur in Deutschland weiter voranzutreiben. Gerade technologieorientierte Gründungen im Multimedia-Segment sind ein unerlässlicher Antrieb für den anhaltenden Strukturwandel und schaffen neue zukunftsfähige Arbeitsplätze – wie die seit dem Re-Launch 2004 aus dem „Gründerwettbewerb – Mit Multimedia erfolgreich starten“ hervorgegangenen Unternehmen eindrucksvoll bestätigen: rund 3.000 neue Arbeitsplätze im High-Tech-Bereich konnten geschaffen werden, über 500 Unternehmen wurden gegründet. Besonders erfreulich: Nicht nur die Preisträger setzten ihre Ideenskizzen in aktive Gründungen um, sondern 52% aller Wettbewerbsteilnehmer.

Das macht den Gründerwettbewerb ganz klar auch zum Gründermotivator. In jeder der zwei jährlichen Runden werden bis zu fünf Hauptpreise in Höhe von je 25.000 Euro und bis zu 15 weitere Preis zu je 5.000 Euro vergeben. Darüber hinaus erhalten alle Gewinner ein individuell auf ihre Startphase zugeschnittenes Coaching-Programm.

Was aus einem solchen Start werden kann, zeigen die folgenden Erfolgsgeschichten einiger unserer bisherigen Preisträger der letzten elf Jahre. Diese Geschichten verdeutlichen eindrucksvoll den Facetten-Reichtum und damit das enorme Potenzial für Neugründer in der Multimedia-Branche. Und sie zeigen, dass jeder auf seine Art gründet: Als die einen mit einer Ideenskizze starteten, hatten die anderen schon einen detaillierten Business-Plan in petto, wo der eine lieber

als Einzelkämpfer loslegte, setzten andere auf Networking und während manche lange auf den ersten Kunden warten mussten, hatten die anderen spätere Hürden zu meistern. Was aber alle vereint, ist ihr Einstieg ins Unternehmertum mit dem „Gründerwettbewerb – Mit Multimedia erfolgreich starten“. Und dass sie durchgehalten haben.

Lassen Sie sich von den multimedialen Erfolgsgeschichten inspirieren, vielleicht schon in der aktuellen Runde Ihre eigene Vision der Multimedia-Zukunft als Ideenskizze beim „Gründerwettbewerb – Mit Multimedia erfolgreich starten“ einzureichen. Für uns könnte dies einen erneuten Teilnehmerrekord bedeuten sowie die Bestätigung, dass es sich immer lohnt, in Innovationen kreativer Macher zu investieren. Für den Wirtschaftsstandort Deutschland ist es ein weiterer Schritt in Richtung Zukunft und für Sie selbst vielleicht schon bald die Realisierung vom Traum des eigenen Unternehmens.

Ich wünsche Ihnen in jedem Fall viel Erfolg beim Gründen und viel Spaß beim Lesen!

Wolfram Groß
Projektleiter Gründerwettbewerb
VDI/VDE Innovation + Technik GmbH

Software mit Musik im Blut



Jan Bohl, Bernd Roggendorf, Gerhard Behles

Ableton AG

Gewinner beim Wettbewerb 1999

Gegründet: 1999 Ableton AG, 2005 Ableton Inc.

Produkt:

Musiksoftware für Komposition, Produktion und Live-Performance

Bei Musiksoftware dachte man eigentlich immer an ein paar Knöpfe auf diversen Computern in einem Studio – man dachte an Nachbearbeitung, Finetuning, Arrangements. Keinesfalls dachte man an aktives, kreatives und spontanes Musikmachen. Diese Lücke erkannten die Ableton-Gründer Gerhard Behles und Bernd Roggendorf vor knapp zehn Jahren als Idee für ihre Software Live. Beide waren damals bereits für Firmen tätig, die im Bereich Musik-Software aktiv waren – und beide hatten schnell gemerkt, dass die bestehenden Angebote die Kreativität der Musikmachenden stark eingrenzte. „Diese Grenze wollten wir überschreiten, indem wir eine Software entwickeln, die dem User das Gefühl gibt, Musik am Computer zu machen, ohne einen Computer zu benutzen“, erklärt Behles die Motivation für die Firmengründung. „Es gab zwar einige gute Tools fürs Musikmachen allgemein, aber Nichts, das mit Improvisieren oder gar einer Live Performance vergleichbar gewesen wäre“, erklärt Roggendorf. Und so wurde aus einer Liebe zur Musik kombiniert mit High-Level IT Know-how eine Gründungsidee, die von Anfang an auf Erfolgskurs war. Kurz nach der Gründung kam 2000 Jan Bohl als CFO ins Gründungsteam dazu – seine Erfahrungen als finanzieller Berater halfen, in der Startphase starke Investoren und Partner zu gewinnen. Es folgten zahlreiche Preise für die Gründung, für die Entwicklung der Software sowie ein

Ranking in der Deloitte Technology Fast 50 Liste, in der die wachstumsstärksten Technologie-Unternehmen Deutschlands geführt werden. 2003 konnte die Ableton AG ihren Break-Even verzeichnen, 2005 wurde die Ableton Inc. in New York eröffnet. Inzwischen beschäftigt Ableton weltweit 100 Mitarbeiter, für 2007 konnte ein Jahresumsatz von 8,5 Mio. Euro erreicht werden und inzwischen ist bereits Version 7 der Software Live erfolgreich am Markt. Mehrere hunderttausend User weltweit kreieren mittlerweile mit Live ihren eigenen Sound, darunter prominente Namen wie Lou Reed, Paul van Dyk, Pete Townshend (the Who), Limp Bizkit, Hot Chip, Daft Punk, Berliner Ensemble, Burgtheater Wien oder der deutsche Filmkomponist Hans Zimmer. „Diesen Erfolg hätten wir uns damals kaum träumen lassen“, so Gerhard Behles, „aber es motiviert natürlich zum Weitermachen. Wir haben jede Menge Ideen für die Zukunft von Ableton im Kopf.“ Die Gründer verbessern ihre Software stetig – durch ihre enge Zusammenarbeit mit Musikern und Produzenten wird Live immer noch besser, „auch, weil viele der Neuerungen an der Software direkt aus den Reihen der aktiven User kommen“, erklärt Bernd Roggendorf. Und das ist wohl das wichtigste Erfolgsgeheimnis der Jungunternehmer aus Berlin: they listen to their users.

Wer Ideen hat, der gründe!



Prof. Karl-Heinz Brandenburg, Dr. Reginald Grüenberg , Hardy Krause

Audiantis GmbH

Gewinner beim Wettbewerb 2001

Gegründet: 2001

Produkt:

**Serverbasierte Audio-Streaming-
Infrastruktur für das Internet und alle
Netzwerk-Applikationen**

„Wer Ohren hat, der höre!“ – ein Zitat aus dem neuen Testament, das die Audiantis-Gründer Hardy Krause, Dr. Reginald Grüenberg und Andreas Korpás auf ihre Website audiantis.com gestellt haben, denn es zeigt, dass auch ein Jahrtausende alter Text eine multimediale Gründeridee des 21. Jahrhunderts in Worte fassen kann. Tatsächlich entstand die Idee zur Gründung der Audiantis schlichtweg aus dem „Wahrnehmen einer Lücke“, wie Gründer Hardy Krause es beschreibt. „Als multisensorische Wesen haben wir uns gefragt, warum etwas, das Online-Multimedia hieß, doch nur aus Text und Bild bestand und außer ein paar Beeps keinerlei akustische Reize zu bieten hatte“, erinnert er sich. Zündend an der Gründeridee findet er zum Einen, dass sie den Begriff „Multimedia“ im wahrsten Sinne des Wortes verdient hat und zum Anderen, dass sie nicht einer Technik wegen, sondern aus einem Nutzerbedürfnis heraus entwickelt wurde. So wie der Stummfilm im letzten Jahrhundert sprechen lernte, wollen die Gründer von Audiantis jetzt dem Internet seinen Klang gewähren und haben ein Verfahren entwickelt, mit dem Audiodaten ganz neu gesteuert und während der Rezeption individuell zusammengestellt und übereinander gelegt werden können – eine ganz neue Form der Implementierung von Audio im Web mittels Interactive Audio Streaming. Nicht nur die Jury des Gründerwettbewerbs

war beeindruckt, sondern auch der Patentanwalt von Audiantis bestätigte den jungen Gründern, seit Jahrzehnten kein so weitreichendes Verfahrenspatent mehr gesehen zu haben. Leider gab es trotzdem neben den Bestätigungen in Kundengesprächen und im Rahmen von Messen diverse Tiefpunkte, bei denen sich zeigte, dass die potenziellen Kunden einfach nicht so schnell reagierten, wie die Neuentwicklung es eigentlich vorausgesetzt hätte. „Bei neuen Technologien ist man leider immer noch konservativ“, erklärt Krause, „da sind die Leute vorsichtig, wo sie eigentlich besser schneller wären als ihre Konkurrenz.“ Er und seine Partner arbeiten derzeit mit ca. zehn freien Mitarbeitern weiter an dem Produkt iSound, so dass die Markteinführung nur noch eine Frage der Zeit ist: „Es gibt ja diese berühmten Unternehmereigenschaften“, so Krause, „und eine davon, über die wir ganz sicher verfügen, ist Durchhaltevermögen. Wenn man hinter seiner Idee steht, kämpft man und geht durch gute und schlechte Zeiten, statt einfach alles irgendwann wegzuschmeißen.“

Der elektronische Schlüsselbund

baimos
technologies



Das Mobiltelefon als digitaler Schlüssel

baimos technologies GmbH

Gewinner beim Wettbewerb 2005

Gegründet: 2006

Produkt:

Blue ID – Der digitale Schlüssel für eine digitale Welt

Mit dem Mobiltelefon das eigene Auto oder den Mietwagen aufschließen? Die Hotelzimmertür aufschließen ohne jemals beim Check-in gewesen zu sein? Das alles wird mit BlueID bald Realität.

Als Anwendung für mobile Endgeräte hat baimos technologies mit BlueID einen "digitalen Schlüssel" entwickelt, der über Bluetooth oder andere Kommunikationskanäle mit einem geschützten Objekt kommuniziert. Auf das Mobiltelefon des Anwenders wird ein digitaler Schlüssel verschickt, der die automatische Identifikation, etwa eines Fahrers gegenüber einem Fahrzeug, ermöglicht. Durch Festlegung unterschiedlicher Gültigkeitszeiträume können verschiedene Anwendungen abgedeckt werden: kurze Gültigkeit für den Mietwagen oder das Hotelzimmer, lange Gültigkeit für das eigene Auto oder Haus.

Philipp Spangenberg und Markus Weitzel gewannen mit dieser Technologie neben dem Hauptpreis des Gründerwettbewerbs in Runde 3/2005 auch den Sonderpreis der BMW Group für das Fokusthema "Multimedia im Auto". In 2007 wurde die baimos technologies GmbH auf dem Gründerkongress zudem zur "Multimediagründung des Jahres" gekürt. Für die Gründer ist die Hilfe von erfahrenen und professionellen Beratern sehr wichtig: "Das individuelle Coaching des Gründerwettbewerbs hat uns in strategischer Hinsicht, aber auch bei sehr praxisnahen Fragen – beispielsweise bei der Sicherung der Schutzrechte unserer Idee – weitergeholfen."

Professionelle Bluetooth Marketing-Lösungen



Musik via Bluetooth aufs Handy

blue cell networks GmbH

Gewinner beim Wettbewerb 2004

Gegründet: 2006

Produkt:

High-end Lösungen und professionelle Dienstleistungen rund um das Thema Bluetooth Mobile Marketing

Bamberg ist nicht nur Teil des UN-Weltkulturerbes, sondern auch ein wichtiger Standort für die Entwicklung des "Mobile Marketing". 2003 gründeten Andreas Gaufer, Johannes Hofmann und Rainer Rother in der oberfränkischen Stadt die Blue Cell Networks GmbH. Kurze Zeit später gewann das Unternehmen den Hauptpreis der zweiten Runde des Gründerwettbewerbs 2004. Im Rahmen des Gründerkongress Multimedia 2007 wurde das Unternehmen zur "Multimediagründung des Jahres" gekürt.

Mit beamzone® betreibt Blue Cell Networks eine hochentwickelte Bluetooth-Technologie, die es Besitzern von Bluetooth-fähigen Handys ermöglicht, nach ihrer ausdrücklichen Erlaubnis kostenlos multimediale Inhalte wie Bilder, Musik und Videos am "Point of Interest" herunter zu laden.

Als Full Service Anbieter für die ganzheitliche Realisierung von Bluetooth Marketing Projekten bietet BCN professionelle Beratung, Konzeption und Projektmanagement, technologische Entwicklung, Betrieb von beamzone Bluetooth Hotspots und Netzwerken, Produktion von mobilen Inhalten und umfassende Reportings.

Für die Ströer Media AG betreibt BCN des europaweit größte Bluetooth-Netzwerk.

Als typische Einsatzgebiete nennen die drei Gründer die Bereiche Außenwerbung, Point of Sale sowie Messen und Events. So startete beispielsweise ein MP3-Download-Portal zum Launch der neuen Platte von Nelly Furtado Anfang März 2007 in Köln eine kombinierte Print- und Bluetooth-Kampagne. Passanten konnten sich in einem Umkreis von ca. zehn Metern um die Promotion-Plakate gratis eine MP3-Version des neuen Furtado-Titels "Say it right" via Bluetooth aufs Handy laden. Namhafte Kunden wie Ströer, Sony Ericsson, Nokia, BMW, Sony BMG, Nike oder McDonald's sowie führende Mediaagenturen setzen beamzone® in ihren Kampagnen ein. Das Unternehmen entwickelte sich schnell zum europäischen Marktführer für ortsbasierende Bluetooth-Marketingsysteme.

Design und Programmierung als Einheit



Kristin Hetze und Anna Nilges

bureau23 gmbh

Gewinner beim Wettbewerb 2004

Gegründet: 2004

Produkt:

TCviewer, das Text- und Videomanagement-System für Medienschaffende

Nach dem Gewinn des Gründerwettbewerbs 2004 wurde die bureau23 gmbh gegründet. Neben der Beibehaltung des ursprünglichen Kerngeschäfts »Design & Motion« entwickelte das Unternehmen die Software TCviewer weiter und ist derzeit mit der Umsetzung einer Software für die Synchron-Branche beschäftigt.

Die Kombination von Design und Programmierung macht sich bezahlt. Gestaltungsanfragen, die den Entwurf programmiertechnischer Grundlagen zur Voraussetzung haben, werden gerne an das Büro weitergereicht.

Da die individuellen Anfragen ganz unterschiedliche Bereiche abdecken, wird in der Ausarbeitung häufig auf einen Stamm von Spezialisten zurückgegriffen, die projektbezogen in das umsetzende Team integriert werden. Eine ergiebige Schnittstelle zwischen Video-/Screendesign und Programmierung.

Gemäß dem Credo »Cross the Border, Close the Gap« werden zusätzlich innovative Konzepte im Zusammenhang mit maßgeschneiderter Software angeboten.

Aktuell wird beispielsweise ein neuer Softwaretyp umgesetzt, der ganz auf äußere Abhängigkeiten verzichtet. Näheres zu diesem Projekt »Safey« findet sich auf der Website des Unternehmens (www.b-23.de).

Vom Bauchladen zum Erfolgs-Fokus



Uwe Fischer und Philipp Kröpelin, Roland Klemke

bureau42

Gewinner beim Wettbewerb 2001

Gegründet: 2001 als GbR | 2002 als GmbH

Produkt:

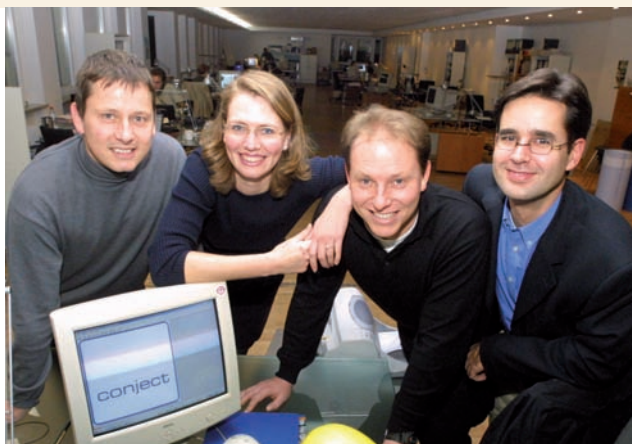
Technologie | Support | Consulting für E-Learning

Eine gute Idee ist erstmal der Anfang, aber Referenzkunden sind wichtig für alles, was dann folgt. „Das hatten wir damals bei der Gründung etwas zu naiv gesehen“, erinnert sich Mit-Gründer und Gesellschafter Dr. Roland Klemke heute. „Wir dachten, dass alles schneller leicht laufen würde.“ Aber inzwischen kann man sich auf der Website von bureau42 durch diverse Referenzen klicken und es kommen stetig neue Kunden hinzu. Gemeinsam mit der neuen Muttergesellschaft Humance AG hat bureau42 mittlerweile 20 feste Mitarbeiter, mittelfristig sollen es 30 bis 40 sein.

Die Ausrichtung des „Gründerwettbewerbs – Mit Multimedia erfolgreich starten“ hat das Unternehmen perfekt umgesetzt: in der Multimediabranche hat bureau42 seine eigene Nische entdeckt: E-Learning mit eigener Technologie und einer eigenen Art von Dienstleistung: Der Kunde kann Content selbst generieren oder sich dabei unterstützen lassen; eigene Inhalte können Mitarbeitern mittels E-Learning zur Verfügung gestellt werden oder Schulungen werden mitgeschnitten und später auch anderen Kollegen zur Verfügung gestellt – am Ende hat jeder Kunde seine passgenaue Wissensstrategie.

Die Idee dazu entstand im Forschungsumfeld und ist somit ein klassisches Spin-off aus der Fraunhofer-Gesellschaft, die heute noch enger Partner von bureau42 ist. Der Gründerwettbewerb lieferte den entscheidenden Anstoß, sich hinzusetzen und aus guten Gedanken einen Businessplan zu machen. „Trotzdem hatten wir uns anfangs noch etwas verzettelt, sind sozusagen mit einem Bauchladen gestartet und taten uns etwas schwer, eine richtige Fokussierung umzusetzen“, so Klemke. Geholfen hat hier vor allem das Feedback aus dem Markt, den man dann mit der abgespeckten Strategie weiter erfolgreich angehen und weiter erobern konnte.

Investieren in eine ausgeprägte Ideenkultur



Uwe Forgber, Elke Tonscheidt, Stephan Wiesener, Philip von Ditfurth

Conject AG

Gewinner beim Wettbewerb 1999

Gegründet: 2000

Produkt:

**SAAS („SOFTWARE as a Service“)
für die Immobilienwirtschaft**

Dr. Uwe Forgber, einer der Gründer der conject AG, kann auf vieles rückblickend und vorausschauend stolz sein: Zum Beispiel darauf, dass sich das Unternehmen gemeinsam mit einem weiteren Wettbewerber bis heute erfolgreich am Markt halten konnte, obwohl sie mitten im Platzen der dot.com-Blase starteten. Oder darauf, dass sie seit Jahren im gehobenen zweistelligen Bereich wachsen und in den nächsten Jahren nicht nur innerhalb Deutschlands, sondern international eine weitere Steigerung erwarten dürfen. Besonders freut es ihn aber auch, dass die conject AG damals mit einem sehr großen Team gegründet wurde und fast alle von damals noch dabei sind. Während andere lieber auf ein bis zwei enge Partner bei einem Gründungsvorhaben setzen, „ist die einzigartige Stärke des conject Gründerteams ganz klar die Vielfalt unterschiedlicher Erfahrungen, die jeder einzelne auf seine Art einbringen konnte“, betont Forgber. Alle gemeinsam haben an ihrem damaligen Erfolgsrezept festgehalten: conject bietet Immobilien Lebenszyklus Management an; Kunden können sich On-Demand ganz individuell ihre Lösungen zusammenstellen, wenn es um das Management aller Kernprozesse rund um Planung, Bau, Betrieb und Vermarktung von Immobilien geht. Mehr als 60.000 Anwender und über 3.000 Unternehmen der internationalen Bau- und Immobilienwirtschaft setzen inzwischen auf die Lösungen von conject – 110 Mitarbeiter am Hauptstandort München sowie in den

Niederlassungen Duisburg, Dresden, Boston, Den Haag, Dubai, Wien und St. Petersburg sorgen täglich dafür, dass dieser Kundenstamm zufrieden ist und erweitert wird. Dabei musste conject sich seinen Ruf anfangs schwer erkämpfen, erinnert sich Forgber: „Die recht konservative Immobilienbranche musste von uns förmlich an den erfolgreichen Einsatz unserer Lösungen herangetragen werden.“ Auch wenn conject an seiner einstigen Idee festhält, setzt die Geschäftsleitung „auf eine stark ausgeprägte Ideenkultur“, so Forgber. „Damit diese Ideen dann auch verwirklicht werden können, reinvestieren wir einen großen Teil unserer Umsätze sofort wieder in Innovationen“. Eine Grundhaltung, die dem Ansatz des Gründerwettbewerbs entspricht und auf den das Führungsteam der conject AG eigentlich am meisten stolz sein kann. Auch im nächsten Jahr wird conject wieder aus eigener Kraft im zweistelligen Bereich wachsen.

Die High-Potentials im Weitermachen



Ramin Mirhachemzadeh, Alexander Schwarz, Joachim Diercks, Stefan Schmahl

CYQUEST GmbH

Gewinner beim Wettbewerb 1999

Gegründet: 2000

Produkt:

Online-Recruiting

Joachim Diercks und seine Kompagnons und Mitarbeiter lassen google, studiVZ, freenet oder XING schon mal im Abseits stehen oder bewerfen sie mit Sand – allerdings nur beim „CYQUEST-Soccer-Beach-Clash“, den sie einmal jährlich organisieren. Bei diesem Strandfußballturnier in Hamburg kicken die großen Namen der Multimedia-Szene mit, zu denen CYQUEST inzwischen auch selbst gehört. Mit Recrutainment hat CYQUEST seine Nische gefunden und einen Begriff kreiert. Darunter werden die Bereiche eAssessment, Online-Employer Branding, E-Recruiting sowie eTraining und eCoaching zusammengefasst. Die Personalwerbung und Auswahltests werden dabei in einen unterhaltsamen oder spielerisch-simulativen Kontext eingebunden. Beispielsweise bei der von CYQUEST entwickelten „Karrierejagd durchs Netz“, dem größten und erfolgreichsten Recrutainment-Format überhaupt. CYQUEST zählt heute namhafte Unternehmen wie Bertelsmann, Commerzbank, Tchibo oder Unilever zu seinen Kunden. Sich auf den Fokus Personal festzulegen, war anfangs gar nicht so leicht, „zu viele hübsche Rockzipfel waren in Sicht, denen man allen hinterherlaufen wollte“, umschreibt es Joachim Diercks. „Die Web 1.0-Phase war so aufregend, dass es tatsächlich die größte Herausforderung war, sich für etwas zu entscheiden und dranzubleiben.“ Das war genauso mit potenziellen Geldgebern: „Angeboten wird einem Geld von allen Seiten, aber man sollte sich immer genau überlegen, ob man die damit einhergehende Abhängigkeit eingehen

möchte, die vermeintliche Partnerschaft auch wirklich braucht und will“, warnt Diercks. Und er warnt vor allzu rosigen Träumereien vom eigenen Chefessel, in dem man ganz schön ins Wanken kommen kann, wie er aus eigener Erfahrung weiß: CYQUEST war vormals eine AG, die 2001 nach dem Wegfall eines der institutionellen Investoren in die Insolvenz gehen musste – so ziemlich der größte Alptraum, der jede Gründer-Euphorie zunichte machen kann. CYQUEST aber hat weitergemacht, und zwar so gut wie nahtlos. Jeder Kunde wurde in einem persönlichen Gespräch über die Hintergründe informiert, weshalb das vermeintliche Scheitern marktseitig recht glimpflich verlaufen ist. Neben seinem Durchhaltevermögen konnte sich Diercks in dieser Zeit und auch sonst immer auf seine Gründer-Kollegen verlassen, die allesamt langjährige Freunde sind: „Während des BWL-Studiums haben wir zusammen einen großen Kongress organisiert – da haben wir gemerkt, dass wir gemeinsam was auf die Beine stellen können“, erinnert sich Diercks. Es folgte ein gemeinsamer Auslandsaufenthalt in den USA, bei dem man in einer WG lebte – auch das sicher eine Zerreißprobe für später, der die Freundschaft und der gemeinsame Gründergedanke mühelos standhalten konnten. Beruhigend übrigens für alle, die sich nicht gleich trauen: „Nach dem Studium haben wir aber trotzdem erstmal was ‚elternkonformes‘ gemacht, bevor wir dann 2000 wirklich gegründet haben“, so Diercks.

Das technologische Bauchgefühl




Das Team von dicas

dicas digital image coding GmbH

Gewinner beim Wettbewerb 1999

Gegründet: 2000

Produkt:

**Digitale Videotechnik, Kompression
von Videodaten**

Dr. Philipp Kraetzer und Klaas Schüür kamen frisch von der TU Berlin, als sie gründeten – das Institut verfügte über gute Kontakte, die man als kleines Gründernetzwerk bezeichnen könnte; dieser Austausch sowie der mit dem persönlichen Freundes-Umfeld bestärkten die beiden darin, „ihr eigenes Ding zu machen.“ Dieser idealistische Gedanke stand bei Kraetzer und Schüür immer im Vordergrund – weit vor Beweggründen wie höhere Verdienstmöglichkeiten oder Ähnlichem. Und dann war da noch das „technologische Bauchgefühl“, wie Kraetzer es heute rückblickend nennt. „Unsere Geschäftsidee war ganz klar technologiegetrieben und erstmal weniger an Marktanalysen oder Kundenwünschen orientiert.“ Während andere ohne die Anfänge oder zumindest den Ausblick auf einen konkreten Kundenstamm niemals gründen würden, war das für die Macher der dicas GmbH die Motivation, ein besonders gutes Produkt zu entwickeln, und eben auf dieser Grundlage die Kunden zu gewinnen. Heute sind sie dank dieser Einstellung ganz vorne mit dabei, wenn es um MPEG-Video-Codierung mit Fokus auf MPEG-4-Technologien geht. Nach dem Motto „We innovate to integrate“ helfen sie ihren Kunden, MPEG-4-Neuerungen voranzutreiben. Durch die Software von dicas werden Videos erst durch das Internet verschickbar, in höchster Qualität – für viele Internetkunden. Genaue Branchenkenntnisse, oder unternehmerische Faktoren wie Personalgewinnung und -führung eigneten sich die beiden

erst später, aber dafür dann sehr pragmatisch an. „Das würden wir heute vielleicht anders machen“, räumt Kraetzer ein, „aber die damalige Zeit hat uns zäh gemacht.“ Seit 2005 fährt dicas dank dieser Zähigkeit Gewinne ein und hat zehn feste Mitarbeiter – jedes Jahr soll mindestens ein weiterer hinzukommen. Mit ihrer Geschäftsidee aus dem Multimediabereich haben Kraetzer und Schüür ihre Nische gefunden – auch ein wichtiges Indiz für die Jury des Gründerwettbewerbs. „Der Gewinn beim Gründerwettbewerb war eine sehr gute Referenz und diese steht heute noch auf unserer Homepage“, so Kraetzer. Inzwischen viel erfreulicher: Es gibt auch jede Menge zufriedener Kunden als Referenzen.

Biometrische Medienforschung

G O L D M E D I A



Dr. Florian Kerkau und Dr. Klaus Goldhammer

Goldmedia Custom Research GmbH

Gewinner beim Wettbewerb 2006

Gegründet: 2006

Produkt:

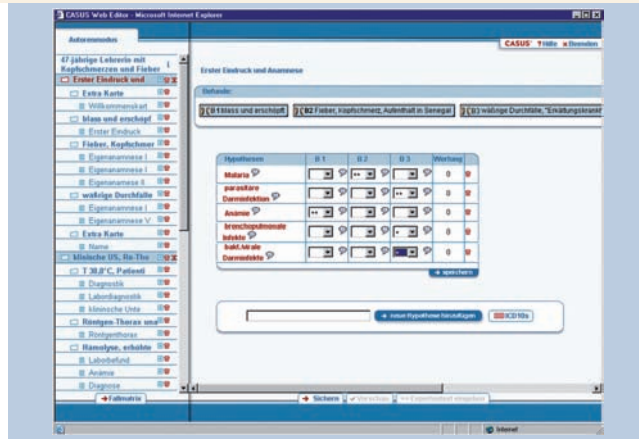
Multimedia-Anwendungen für die Marktforschung

Unser mediales Zeitalter ist ein andauernder Kampf um Aufmerksamkeit: Werbung und Informationen zu beliebiger Zeit an jedem nur denkbaren Ort. Doch wer von uns achtet dabei überhaupt noch auf welche Botschaft? Was nimmt man wahr von der Flut, die tagtäglich auf einen einströmt? Goldmedia Custom Research kann die Aufmerksamkeit von Menschen mit einer ganz neuen Methode, der High-Speed-Pupillometrie, messen – unkompliziert, genau und effizient. Medienschaffende sind so imstande, die Wirkung ihrer Produkte zu überprüfen und gezielt zu optimieren.

In der zweiten Runde des Gründerwettbewerbs 2006 haben die beiden Wissenschaftler Dr. Florian Kerkau und Dr. Klaus Goldhammer den Hauptpreis mit ihrer Idee "eye on media" gewonnen. "Für uns war mit der Preisträgerschaft im Gründerwettbewerb auch ein enormer Imagegewinn verbunden, der uns die Tür zu einigen interessanten Partnern und Kunden aufgestoßen hat", so Dr. Florian Kerkau, der Geschäftsführer von Goldmedia Custom Research.

Dr. Florian Kerkau hat das technische Verfahren im Rahmen seiner Dissertation entwickelt und unter Beteiligung von Dr. Klaus Goldhammer im Januar 2007 die Goldmedia Custom Research GmbH gegründet. Mittlerweile arbeiten in dem Unternehmen sechs Mitarbeiter. Zur Zielgruppe von Goldmedia zählen Fernsehsender, Verlage und Firmen, für die Marktforschung eine hohe Bedeutung hat.

Stick to your roots

CASUS – ein multimediales Lern- und Autorensystem für Mediziner

instruct AG

Gewinner beim Wettbewerb 1999

Gegründet: 2000

Produkt:

**Interaktive Medien v.a. für Medizin
und Pflege | E-Learning**

Mittlerweile befindet sich die instruct AG in einem sehr guten Zustand – von einem moderaten Wachstum ist aus der Sicht der Gründer künftig auszugehen. Das war leider nicht immer so. Während zuerst alles sehr zielstrebig mit einem Uni-Projekt und einer anschließenden Ausgründung aus der Ludwig-Maximilians-Universität mit klarem Fokus anging, wich man später durch einen externen Ratgeber plötzlich erheblich vom eigentlichen Kurs ab. Die Folge: ein rasanter Abstieg des noch so jungen Unternehmens, an dessen Ende nur einer der Gründer als „Angestellter“ übrig blieb: Martin Adler, der das Unternehmen ab 2003 wieder zurück zur Anfangsidee steuerte. Und auch beim zweiten Mal stellte er fest, dass die eigentliche Idee gar nicht so schwer war, nur „als letzte 5 % aus diesen Ideen noch das fertige Produkt zu formen, das war die größte Herausforderung“, erinnert sich Adler heute.

Mittels Kursen, Learning by Doing und treuen Helfern baute er seine bis dahin wenig vorhandenen BWL-Kenntnisse aus und definierte die Marktnische für sein Produkt immer strategischer: „Es reicht ja nicht, ein Produkt einfach so vorzustellen, man muss es so konzipieren, dass es sich in breite bestehende Kontexte einfügen kann“, sagt Adler. Für solche

Einschätzungen sei auch der Gründerwettbewerb äußerst hilfreich gewesen, findet der Gründer und fügt an, dass es ohne eine Teilnahme und das ermutigende Feedback wohl gar nicht erst zur Gründung gekommen wäre. Dann könnte er jetzt allerdings nicht CASUS anbieten, das ein fallorientiertes und multimediales Lern- und Autorensystem für die Aus- und Weiterbildung von Mediziner ist und sich mittlerweile zusehends auch in anderen Fachbereichen wie Rechtswissenschaften oder auch Anglistik etabliert. Und obwohl er zwischenzeitlich und immer noch vieles alleine gemanaget hat, ist Adler überzeugt: „Ein Gründer sollte kein Einzelkämpfer sein, sondern gerne im Team Ideen entwickeln und umsetzen.“ Das Kernteam, das maßgeblich den Businessplan des Wettbewerbs verfasst und begleitet hat, ist heute noch im Aufsichtsrat beratend aktiv und für die andauernden Diskussionen sehr wertvoll.

Hier ist Multimedia-Erfolg messbar



Optische High-end-Messtechnik

JenControl GmbH

Gewinner beim Wettbewerb 2001

Gegründet: 2000 | 2001

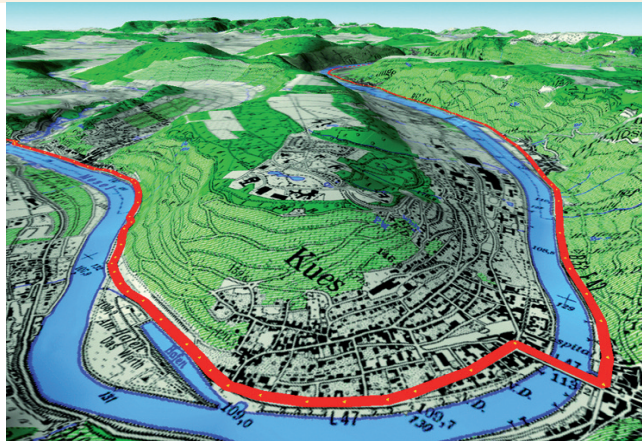
Produkt:

Entwicklung und Bau optischer High-End Messtechnik

Torsten Henning und Volker Heinrich sind – falls es das denn wirklich gibt – echte Gründertypen. Schon während des Studiums hatten sie ihre eigene Firma als Ausgründung aus der Universität und machten nach dem Diplom nahtlos weiter. Sie entwickeln High-Tech Messgeräte für das Themenfeld Hochtemperatur; die Kunden kommen beispielsweise aus den Bereichen Metallurgie, Keramik, Mikrosystemtechnik und Verfahrenstechnik. „Leider sind unsere Kunden meistens ziemlich weit weg von unserem Stammsitz Jena“, stellt Henning fest, „aber den einen optimalen Standort für alle Geschäftsprozesse von Anfang an zu finden, ist schwer und Jena hat zudem klare Vorteile.“ Und es geht ja auch so: 50 bis 60% Umsatzsteigerung pro Jahr kann die JenControl GmbH seit der Gründung verzeichnen, und weil sie mit ihren immer „up-to-date gehaltenen Meßsystemen und der multimedialen Bediensoftware der Konkurrenz um Längen voraus sind“, wie Henning betont, dürfte es entsprechend erfreulich weitergehen. Der Gewinn beim „Gründerwettbewerb – Mit Multimedia erfolgreich starten“ hat aber zusätzlich zur gefundenen Marktnische Türen geöffnet, war für Banken und Investoren ein Gütesiegel auf bundesweiter Ebene. Eine wichtige Aufgabe konnte der Gründerwettbewerb den beiden Gründern aber auch nicht abnehmen: Networking. Und das vor Allem am Anfang. „Da braucht man einen langen Atem“, weiß Henning, „es gibt Markteintrittsbarrieren, die man nur mit Geduld überwin-

den kann, aber es lohnt sich, unermüdlich, mit Messeauftritten und Klinkenputzen dranzubleiben – irgendwann werden dann doch wertvolle, tragfähige Geschäftsbeziehungen daraus.“ „Und dann hat man so viel zu tun, dass das Privatleben auch mal zurückstecken muss“, ergänzt Heinrich. Bei ihnen beiden habe das aber sehr gut geklappt. Wer sein eigener Chef ist, ist aus der Sicht der Jenaer Entrepreneurere auch ausgeglichener und generell zufriedener. Und bei Unternehmertypen sind die Übergänge zwischen Arbeit und Freizeit sowieso fließend.

Stehaufmännchen mit Elefantenhaut



Routenplanung mit dem Tour Explorer

Magicmaps GmbH

Gewinner beim Wettbewerb 1999

Gegründet: 1999

Produkt:

Software & Dienstleistungen für interaktive 3D-Visualisierung digitaler Geodaten

Interaktive 3D-Karten sind die neue Grundlage, um die perfekte Fahrrad- oder Wander-Tour zu planen. Darüber hinaus können die Software und Dienstleistungen für die interaktive 3D-Visualisierung digitaler Geodaten, die Magicmaps anbieten, von der Tourismusbranche bis hin zur Telematik, als Webanwendungen oder auch Computeranimationen fürs Fernsehen und andere Medien zur Anwendung kommen. Genau diese Nische im Multimediabereich hatten die Magicmaps-Gründer Dr. Gerhard Lörcher und Dr. Tobias Hüttner für sich entdeckt – und sie beschlossen, nicht im Schutze der Universität Tübingen, wo sie damals beide tätig waren, zu bleiben, sondern spürten den Reiz des Unternehmerischen: „Der Gewinn beim Gründerwettbewerb gab uns zusätzlich ein Feedback von Außen, dass unsere Idee tragbar war – ohne diese Bestätigung hätten wir vielleicht gar nicht gegründet“, fügt Dr. Gerhard Lörcher hinzu. Und Magicmaps boxte sich erfolgreich durch: Während damals durch das Thema Google Earth viele Firmen, die in ähnlichen Bereichen tätig waren, aufgeben mussten, profitierte das junge Unternehmen von dem so entstandenen Bekanntheitsgrad des Themas und konnte weiter wachsen. Gute PR, die bis zu Fernsehbeiträgen reichte, sorgte für erste Kunden und ein eigener Internetshop, der damals noch eine echte Neuheit war, erschloss weitere Vertriebsstrukturen. „Eigentlich hatten wir ja gedacht, junge Leute, die

sich für normale Karten nicht interessieren, mit unseren Ideen für das Thema zu begeistern, aber es sind tatsächlich eher die 40-60jährigen, die unsere größte Kundengruppe ausmachen“, so Hüttner. Die Multimediabranche sehen die beiden Gründer, die mit Magicmaps im Kartenbereich mittlerweile der größte Anbieter Deutschlands sind, als weites Thema an, für das es immer Bedarf gibt. „Firmen, die Grafiken und Animationen in der richtigen Form im Internet präsentieren möchten, brauchen immer Unterstützung“, weiß Lörcher, und genau deshalb beschäftigt sein Unternehmen mit Sitz in Pliezhausen in Baden-Württemberg heute schon 30 Mitarbeiter. Moderates Wachstum bleibt weiter das Ziel; auch mit Anwendungen für das Megathema automobile Navigation, basierend auf mobilen Geräten wie Smart- oder iPhone. Das erreichen sie bestimmt, denn inzwischen haben die beiden Unternehmer gelernt, dass man mit einer echten „Elefantenhaut“ an seinen Ideen dranbleiben muss, und „Stehaufmännchen-Qualitäten“ braucht, wenn Rückschläge passieren.

“Schamlos” schlägt “Bildung”



Dr. Steffen Egner

MediaAnalyzer Software & Research GmbH

Gewinner beim Wettbewerb 2001
Gegründet: 2003

Produkt:

Aufmerksamkeits- und Emotionsmessung per Computermaus

Die Redaktion der Wochenzeitung "Die Zeit" war verblüfft: Das Wort "Schamlos" in einer Nebenüberschrift zog die Aufmerksamkeit des Lesers stärker auf sich, als das Bildungs-Hauptthema der Titelseite. Festgestellt wurde das von der Hamburger MediaAnalyzer Software & Research GmbH, die sich auf Werbewirkungsforschung spezialisiert hat. Durch effektive und kosteneffiziente Wirkungsanalysen und handlungsorientierte Empfehlungen hilft das Unternehmen bei der Optimierung von Werbemitteln. Der Preisträger des Gründerwettbewerbs Multimedia 2001 konnte die Jury mit seinem besonderen Verfahren AttentionTracking™ überzeugen. Anstatt, wie sonst bei der Aufmerksamkeitsanalyse üblich, die Augenbewegungen der Testperson aufwändig über einen Kamerahelm zu verfolgen, ermöglichen ein interaktives Verfahren und ein wissenschaftlicher Algorithmus, die Aufmerksamkeit der Probanden direkt über die Computermaus auf der Bildschirmdarstellung einer Anzeige, eines Plakates, einer Verpackung, eines Werbespots, eines Mailings oder einer Webseite aufzuzeichnen.

Das außergewöhnliche Verfahren wurde unter anderem von Gründer und Geschäftsführer Dr. Steffen Egner am California Institute of Technology, USA entwickelt. AttentionTracking™ nutzt die Tatsache, dass der Mensch nur über eine einzige, unteilbare Aufmerksamkeit verfügt, die sowohl seine Motorik als

auch seine Wahrnehmung steuert. So können über die Synchronisierung der Motorik indirekt auch die Aufmerksamkeitsverläufe der Probanden gemessen werden. Mit dem 2007 entwickelten EmotionTracking hat MediaAnalyzer seine Produktpalette erweitert. Das Verfahren ermöglicht die direkte Aufzeichnung des emotionalen Erlebens der Probanden, etwa bei der Betrachtung eines TV-Spots. Die Daten werden erhoben, ohne dass der Proband seinen Blick vom Werbespot abwenden muss, so dass eine exakte Zuordnung von Messwert und Bild- oder Tonsequenz möglich wird. Mit seinen Produkten ermöglicht MediaAnalyzer seinen Kunden die Effizienz von Werbemaßnahmen deutlich zu erhöhen und damit die gesetzten Werbeziele besser zu erreichen. Zugleich sichert es die Markenpassung der Kreationen und der Werbemittel ab. Heute beschäftigt das Unternehmen allein in der Firmenzentrale in Hamburg 15 Mitarbeiter. Seit 2006 gibt es eine Niederlassung in New York und über Repräsentanzen in UK, Belgien, der Schweiz und Südostasien ist das Unternehmen weltweit am Markt aktiv. Zu den Kunden gehören führende Markenartikler (u.a. Beiersdorf, citibank, Colgate-Palmolive, JCDcaux, Johnson & Johnson, L'Oréal, O2, Unilever), international tätige Verlage (u.a. Condé Nast, Die Zeit, Economist, Financial Times Deutschland, New York Times) und führende Marktforschungsinstitute (GfK, Ipsos).

Kompetenz muss vernetzt werden



Competence Site – das Kompetenznetzwerk für Manager und Nachwuchskräfte

NetSkill AG

Gewinner beim Wettbewerb 1999

Gegründet: 1999

Produkt:

Competence Site, Competence Solutions

Eigentlich war Dr. Winfried Felser sein erster eigener Kunde: Als stellvertretender Institutsleiter beim Fraunhofer Anwendungszentrum musste er sein Institut vermarkten und wollte von Anfang an „nicht einfach eine lahme Website, sondern ein Marketingportal für sich und sein Institut selbst, das die eigenen Kompetenzen optimal darstellt.“ Das war die Idee im Kleinen, um Projektpartner zu finden – und daraus wurde dann eine große Gründungsidee, die man an andere Firmen verkaufen konnte und aus der die NetSkill AG hervorgegangen ist mit mittlerweile über 30 Mitarbeitern an drei Standorten in Deutschland. NetSkill kooperiert mit über 3000 hochkarätigen Experten aus der Wissenschaft und Unternehmenspraxis und ist damit eines der führenden Kompetenznetzwerke für Fragestellungen aus den Bereichen Management, IT und Recht. Mitgründer Dr. Arnd Kah war vor seiner Zeit als Vorstand von NetSkill Geschäftspartner bei einer mittelgroßen Unternehmensberatung, Felser kam aus dem Forschungsumfeld. Diese unterschiedlichen Hintergründe sehen die Gründer als Stärke: „Wir verstehen uns als komplementäres Team mit sich ergänzenden Fähigkeiten. Diese sind aufeinander abgestimmt eine optimale Mischung, um ein Unternehmen gemeinsam aufzubauen und erfolgreich zu führen“, so Kah. Die Erkenntnis, dass die Vernetzung von Kompetenzen einen echten Mehrwert darstellt, sehen die Gründer heute als ihre zündende Idee an, die bis heute trägt. Sie investieren allerdings alle Gewinne kontinuierlich

in die Weiterentwicklung, „denn die Zukunft von elektronischen Marktplätzen liegt nicht im reinen Produktkauf, sondern in den gesamten begleitenden Kommunikations- und Informationsaktivitäten in Kompetenznetzwerken“, macht Felser deutlich. Sichtbar wird das auch auf der Competence Site von NetSkills – einer offenen Kompetenzplattform für Manager und Nachwuchskräfte. Neben dem wertvollen Startkapital bedeutete der Sieg beim Gründerwettbewerb für das Team hinter NetSkills vor allem die Bestätigung gegenüber einigen Kritikern, die von der Gründung abgeraten hätten: „Es war ganz wichtig für das Selbstbewusstsein, das man in einer solchen Phase braucht, zu wissen, dass sich das Konzept kluge Köpfe angesehen haben, die an deine Idee glauben“, erinnert sich Kah. Die Multimediabranche sieht er als viel versprechend für Neugründungen an. Als einen Markt, der immer noch wächst und bei dem noch Einiges offen ist: „Das sieht man auch am Internet – das ist mit seinen 15 Jahren ja gerade mal in der Pubertät!“

Wir waren der Zeit voraus

OTLO VR Systeme



OTLO VR Systeme GmbH

Gewinner beim Wettbewerb 2000

Gegründet: 2001

Produkt:

**Hard- und Softwareprodukte für
3D-Visualisierung**

„Gerade als junges Unternehmen muss man sich am Anfang stärker beweisen als bekannte Player“, erinnert sich Ulf Stelbe, Geschäftsführer der OTLO VR Systeme, heute noch gut. „Man muss in Vorleistung gehen und damit leben, dass man erstmal lange kritisch von außen beobachtet wird.“ Wenn man dann aber, wie OTLO VR Systeme, zeigen kann, dass man sich am Markt hält, sich und das eigene Portfolio stetig weiterentwickelt und schnell sowie kreativ an die Kundenanforderungen anpasst, kommen die vormalig vielleicht noch Misstrauischen später tatsächlich zum Kundenstamm hinzu und sind oft umso zufriedener. Was Ulf Stelbe und seinen Kompagnon Dr. Nico Günther dann oft auch verblüfft, ist die Tatsache, dass manchmal noch Ideen und Entwicklungen verlangt werden, die sie schon vor Jahren entwickelt hatten: „Da denkt man dann auch, dass man eigentlich schon damals der Zeit richtig voraus war.“ Damals hatten die beiden Gründer als wissenschaftliche Mitarbeiter in einem Forschungsprojekt verschiedene Projekte und Technologien für Industriepartner entwickelt. Ganz konkret reifte der Gründer-Gedanke, als es um ein Projekt für Werften ging – hier schafften es Stelbe und Günther, eine Technik, die damals noch extrem teuer war, so weiterzuentwickeln, dass sie den Preis merklich senken konnten. Die logische Schlussfolgerung beim Schreiben des Business-Plans war also, an dieser Branche, bei der man sich bereits bewährt hatte, dranzubleiben und den Kundenstamm weiter

auszubauen, um später dann den Maschinenbau als Kundenbranche dazu zu gewinnen. Aber es war genau umgekehrt: die KMU aus dem Bereich Maschinenbau waren schneller – und natürlich zufrieden. Ihren Markt der Virtual Reality, also 3D-Visualisierung, sehen Stelbe und Günther als ihr Spezialgebiet an, in dem sie noch viel Potenzial zum Weitermachen finden werden. Otlo setzt in der Regel v.a. bei großen Konstruktionen an, bei denen oft sehr viele verschiedenen Mitarbeiter beteiligt sind – hier wären gebaute Modelle nicht detailliert genug, um auch kleinste Teile sichtbar zu machen; außerdem könnten sie mit den stetigen Änderungen des vielseitigen Arbeitsprozesses nicht mehr Schritt halten. OTLO hat es geschafft, mit dem Schließen dieser Marktlücke ohne Venture Capital durchzuhalten und beschäftigt derzeit neben der Geschäftsführung noch drei feste Mitarbeiter – auf längere Sicht sollen es durchaus fünf bis acht werden.

Investieren in eine ausgeprägte Ideenkultur



Thomas Bühren, Maciej Kuszpa, Marcus Ladwig, Kai Dornseiff

Peperoni Mobile & Internet Software GmbH

Gewinner beim Wettbewerb 2001
Gegründet: 2001

Produkt:

Mobile Community Services

Auf der CeBIT 2000 sorgt die Vorstellung des ersten internetfähigen Handys für Furore... und für eine Gründung. Ein Team aus vier Studenten der Universität Dortmund hatte schon länger „Lust auf Unternehmertum“ – und dann eben die Idee, für diese neue Internet-Technologie Inhalte und Dienste im Bereich des mobilen Internet anzubieten und damit eine Firma zu gründen. „Wir sagten uns, wir probieren es erstmal für ein Jahr, wenn es nicht klappt, lassen wir es und gehen wieder getrennte Wege“, erinnert sich Maciej A. Kuszpa, einer der Gründer. Es sollte aber klappen – und auch wenn am Anfang von allen Seiten in Folge des gerade zusammengebrochenen Internet-Booms abgeraten wurde, erkannte doch der „Gründerwettbewerb – Mit Multimedia erfolgreich starten“ das Potenzial dieses jungen Gründungsvorhabens. Dieses positive Feedback gemeinsam mit dem Startkapital machte Mut zum Weitermachen. Heute ist Kuszpa froh, mit der Gründung von Peperoni nicht länger gewartet zu haben, denn gerade in den bisherigen Erfahrungen und früh geknüpften Kontakten mit den wichtigsten Netzbetreibern sieht er seinen entscheidenden Wettbewerbsvorsprung gegenüber den auf den Markt drängenden Konkurrenten.

Derzeit befindet sich Peperoni auf Expansionskurs: in den letzten drei Monaten konnten drei neue Mitarbeiter eingestellt werden und mit Osteuropa und Asien sollen neue Märkte erschlossen werden. Kuszpa würde jederzeit wieder gründen und kann ein „gemischtes Team“ mit verschiedenen Studien-, Erfahrungs- und Bildungshintergründen nur empfehlen. Auch wenn selbst er als BWLER, den man sich in einem Gründungsteam immer sehnlichst wünscht, auch erkennen musste, dass angewandte BWL in der Praxis noch mal eine ganz besondere Herausforderung darstellt.

Optimale Unterstützung im Projektmanagement



Rollenschema

Projektron GmbH

Gewinner beim Wettbewerb 2001

Gegründet: 2001

Produkt:

Projektmanagement-Software

Projektron BCS

2001 nahm die Projektron GmbH erfolgreich am Gründerwettbewerb Multimedia teil. Das preisgekrönte Konzept: eine webbasierte Projektmanagement-Software, die nicht nur den Projektverlauf von der Aufgaben- und Ressourcenplanung über die Koordinierung bis zum Controlling unterstützt, sondern auch Zusatzfunktionen bietet wie Zeiterfassung, Kontaktmanagement, Angebots- und Rechnungstellung sowie die Verwaltung von Urlaubsanträgen, Spesen und Verträgen. Über ein flexibles Rechtssystem erhalten Projektleiter, Mitarbeiter und Controller genau die Sichten und Zugriffsrechte, die ihnen ein effizientes Arbeiten ermöglicht. Zugleich können auch Kunden und Partner in die Software eingebunden werden.

Mehr als 200 Kunden europaweit setzten Projektron BCS ein. Darunter sind viele Software-Firmen und IT-Abteilungen großer Unternehmen, die besonders das Ticketsystem von Projektron BCS schätzen, das bei Supportanfragen unterstützt. Aufgrund hoher Anforderungen an die Koordination und Dokumentation von Projekten nutzen auch viele Forschungs- und Entwicklungs-Firmen und -Abteilungen aus der Industrie die Software. Die Hella Aglaia GmbH aus Berlin entwickelt zum Beispiel innovative Fahrerassistenzsysteme, während EADS Innovation Works Forschung für die Flugzeuge der Zukunft betreibt. Weitere Schwerpunkte liegen in der Finanz- und in der

Energiebranche, in der Biotechnologie und im Gesundheitswesen. Auch öffentliche Einrichtungen, Multimedia-Agenturen und Beratungshäuser planen ihre Projekte mit Projektron BCS.

Mittlerweile ist Projektron auf 45 Mitarbeiter gewachsen und hat neben dem Hauptsitz Berlin Niederlassungen in München, Hamburg, Bonn, Karlsruhe und Leipzig eröffnet. „Dieses Jahr sollen noch 5 weitere Mitarbeiter das Team verstärken“, so Maik Dorl, der das Unternehmen zusammen mit Dr. Marten Huisinga und Jörg Cohrs gegründet hat. Vor sechs Jahren noch Preisträger des Gründerwettbewerbs, ist Projektron dem Wettbewerb mittlerweile als Partner und Sponsor verbunden.

Transportprobleme? Die Lösung hat raumobil – von A nach B



Michael Böttger, Oliver Wolf und Manfred Mayer

raumobil GmbH

Gewinner beim Wettbewerb 2005

Gegründet: 2006

Produkt:

Online-Logistikplattform

Sie haben bei ebay eine Waschmaschine ersteigert, aber der Transport von München nach Berlin kostet Sie mehr als die Waschmaschine selbst? Dann sind Sie bei raumobil genau richtig: raumobil ist die erste Community für Privatlogistik und Mobilität. Mit raumobil bringen Sie Alles und Jeden von A nach B. Das Unternehmen stellt innovative Services im Bereich der Logistik für Jedermann zur Verfügung: Bisher stehen rund 150.000 Fahrten und 10 000 freie Räume zur Wahl. Der raumobil-Nutzer kann so online Transporte, Flughafentransfers, Auto- und Bahnmitfahrgelegenheiten buchen oder Partylocations und Lagerräume an- oder vermieten – und so Zeit, Geld und Platz sparen.

Das junge Unternehmen von Michael Böttger und Oliver Wolf wurde in der ersten Runde des Gründerwettbewerbs 2006 ausgezeichnet und hat den Sonderpreis "Multimedia und Logistik" der Deutschen Post World Net gewonnen. Beim Gründerkongress Multimedia 2007 war raumobil eine von drei "Multimediagründungen des Jahres". Mittelfristig wollen

die Gründer durch die Entwicklung einer neuartigen Software – dem sogenannten "Mobilizer" – den Service noch komfortabler, individueller und umfassender gestalten. In Zukunft wird es möglich sein, die Dienstleistungen von raumobil standortunabhängig zu nutzen, von jedem Handy und in Echtzeit. „Wir müssen beweisen, dass das Konzept von raumobil funktioniert. Die größte Herausforderung ist dabei ein stabiles Userwachstum“, so der Gründer und Geschäftsführer Oliver Wolf.

Listen to your customer

VISUAL TECHNOLOGIES
spheronVR



SpheroCam HDR

SpheronVR AG

Gewinner beim Wettbewerb 1997

Gegründet: 2000

Produkt:

**Digitale vollsphärische Kameratechnologie
 und Visuelles Content Management**

Gründer sollten ihren Markt kennen, analysieren, die Konkurrenz beäugen – damit sichergestellt ist, dass sie ein Produkt anbieten, für das später dann auch Kunden da sind. SpheronVR-Geschäftsführer Gerhard Bonnet und seine Mitstreiter haben es andersherum gemacht: auf einem Existenzgründerseminar hat ihnen beim Smalltalk ein Profifotograf erzählt, dass er eine digitale Panoramakamera brauchen könnte, es so etwas aber nicht gebe. Also entwickelten und bauten die Jung-Gründer einen ersten Kamera-Prototypen und zeigten diesen auf der Photokina 1998 – mit enormem Erfolg. Mit deren Verkauf war Kapital zur Produktion dreier weiterer Kameras da, danach konnten dann acht gebaut werden... und heute beschäftigt die SpheronVR AG 35 feste Mitarbeiter, verzeichnet in den acht Jahren seit ihrer Gründung im Schnitt jährlich 40 Prozent Umsatzsteigerung und zählt u. a. die ganz großen Namen aus der Automobil-Branche zu ihren Kunden.

Die Macher von SpheronVR gründeten idealistisch: „Nicht monetäres Interesse stand im Vordergrund, sondern einfach der Wunsch, eigene Ideen voranzubringen“, sagt Geschäftsführer Gerhard Bonnet heute. Kurse und Learning by Doing sorgten für die nötigen BWL-Kenntnisse, als die Kamera fertig gebaut war und der Verkauf los ging. Der Gewinn beim „Gründerwettbewerb Multimedia“ war für SpheronVR ein echter Türöffner bei Banken und weiteren strategisch wichtigen Geschäftspartnern; und das Geld wurde in den Einkauf der ersten Geräte gesteckt. Im Anstoß zur damaligen Gründung, nämlich dem Kunden selbst, sieht Gerhard Bonnet auch heute noch eines der wesentlichen Erfolgsgeheimnisse: „Man sollte als Gründer generell an glücklichen und zufriedenen Kunden interessiert sein: Kundenorientierung ist für uns das Entscheidende.“

Projektions-Ideen aus der Backstube




Vorher – nachher: VIOSO smart projecting

VIOSO GmbH

Gewinner beim Wettbewerb 2006

Gegründet: 2007

Produkt:

Lösungen rund um Projektionsdisplay mit eigener Software smartprojecting expert und smartprojecting easy

Als die beiden Geschäftsführer der VIOSO GmbH Benjamin Fritsch und Emanuel Züger 2006 ihren Hauptpreis beim „Gründerwettbewerb – Mit Multimedia erfolgreich starten“ entgegen nahmen, waren sie beide noch Studenten, die ihre Gründungsidee im Rahmen einer Forschungsarbeit an der Bauhaus-Universität Weimar entwickelt hatten. smartprojecting expert heißt die Technologie, die farbechte und verzerrungsfreie Videoprojektionen auf nahezu allen beliebig texturierten und geformten Oberflächen wie z.B. Mauern, Fassaden und sogar Felsen ermöglicht.

Große Flächen – große Auftritte: Die smartprojecting-Technologie kam u.a. schon bei den Karl May Festspielen auf der Naturbühne Elspe sowie in Opern und Theatern bundesweit wirkungsvoll zum Einsatz. Dieser Bereich soll weiter ausgebaut werden, weshalb die jüngste Neueinstellung für die Funktion Technik/Systemintegration über 15 Jahre Berufserfahrung am Theater mit ins Unternehmen VIOSO bringt.

Daneben wurde das Produktportfolio im Sommer dieses Jahres um die Businesslösung smartprojecting easy ergänzt, die auf jedem handelsüblichen Laptop oder PC in Kombination mit einem Beamer verwendet werden kann und dem Nutzer die Anwendung mit einer einfachen Bedienoberfläche besonders leicht macht. „So ermöglichen wir neben spannenden

Projektionseffekten im Unterhaltungsbereich nun auch neue Projektionserlebnisse z.B. beim Kunden- oder Vorstandsmeeting“, erläutert Züger das neue Produkt. 10 Mitarbeiter, davon 7 in Festanstellung, sorgen mittlerweile neben dem Management-Doppel von VIOSO dafür, dass das Unternehmen auch künftig weiter wächst. In den kürzlich erst neu bezogenen Büroräumen gibt es neben viel Platz für das Team auch einen eigenen Showroom, in dem der Facettenreichtum der beiden smartprojecting-Varianten präsentiert werden kann. Geschäftsführer Fritsch: „Unsere neuen Büroräume waren früher mal ein Backfabrik – und wer sagt denn, dass Ideen immer geschmiedet werden müssen und nicht auch mal gebacken werden können? Wir sind das beste Beispiel dafür.“

Das Virtuelle Mikroskop



Workflow Virtuelle Mikroskopie

VMscope GmbH

Gewinner beim Wettbewerb 2004

Gegründet: 2006

Produkt:

Digitale Virtuelle Mikroskopie

eHealth, also die Digitalisierung von Prozessen und Dokumenten im Gesundheitswesen, gilt als eine der aussichtsreichsten und profitabelsten Branchen der digitalen Wirtschaft. Die VMscope GmbH wurde im Jahr 2004 als Ausgründung der Berliner Charité von Kai Saeger gegründet und konnte sich bereits erfolgreich in diesem Segment positionieren. Die Jury des Gründerwettbewerbs prämierte das junge High-Tech-Unternehmen mit einem Hauptpreis. Zudem wurde VMscope beim Gründerkongress Multimedia 2006 als "Multimediagründung des Jahres" ausgezeichnet.

Die Berliner Entrepreneurs entwickeln und vertreiben virtuelle Mikroskopie-Software, die zu einer Ablösung der konventionellen Lichtmikroskopie durch eine voll-digitale Lösung führen soll. Hierfür werden histologische Gewebeschnitte von Patienten in hoher Vergrößerung vollständig eingescannt, als Datei (Virtueller Schnitt) abgelegt und später am PC "virtuell" mikroskopiert.

Im September 2007 wurde schließlich eine Vereinbarung mit der irischen Firma SlidePath getroffen. Slidepath ist Entwickler der "Digital SlideBox (DSB)", die nun von VMscope exklusiv in Deutschland, Österreich und der Schweiz angeboten wird, und Marktführer bei Online Virtuelle Mikroskopie Content Management Systemen. Der Geschäftsführer der VMscope, Kai Saeger, sagt: "Wir freuen uns auf eine erfolgreiche

Zusammenarbeit mit SlidePath im Vertrieb der Digital SlideBox und erwarten dadurch eine steigende Marktpräsenz als Anbieter von E-Learning Lösungen. Die Digital SlideBox eröffnet unseren Kunden das ganze Potenzial der Virtuellen Mikroskopie in Weiterbildung, Qualitätssicherung und den kommenden Entwicklungen in diesem Bereich."

Das Patent "Das Virtuelle Mikroskop" wurde am 02. November 2006 vom Europäischen Patentamt erteilt. Auch ein deutsches Gebrauchsmuster wurde mittlerweile erteilt. Mehrere Kunden im Bereich Weiterbildung und Lehre konnten bereits akquiriert werden, die das System mittlerweile auch im Einsatz haben.

Diese Druckschrift wird im Rahmen der Öffentlichkeitsarbeit des Bundesministeriums für Wirtschaft und Technologie herausgegeben. Sie wird kostenlos abgegeben und ist nicht zum Verkauf bestimmt. Sie darf weder von Parteien noch von Wahlwerbern oder Wahlhelfern während eines Wahlkampfes zum Zwecke der Wahlwerbung verwendet werden. Missbräuchlich ist insbesondere die Verteilung auf Wahlveranstaltungen, an Informationsständen der Parteien sowie das Einlegen, Aufdrucken und Aufkleben parteipolitischer Informationen oder Werbemittel. Untersagt ist gleichfalls die Weitergabe an Dritte zum Zwecke der Wahlwerbung. Unabhängig davon, wann, auf welchem Weg und in welcher Anzahl diese Schrift dem Empfänger zugegangen ist, darf sie auch ohne zeitlichen Bezug zu einer Wahl nicht in einer Weise verwendet werden, die als Parteinahme der Bundesregierung zugunsten einzelner politischer Gruppen verstanden werden könnte.