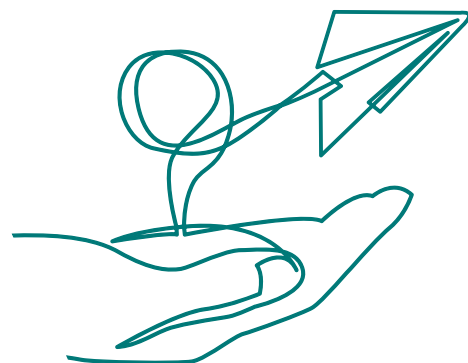


STA RT- UPS

RBW 
Die Wirtschaftsförderer.

Impulse aus dem
Wirtschaftsstandort
Rheinisch-Bergischer Kreis



Der Rheinisch-Bergische Kreis,
hervorragende Lage in der Metropolregion.
Fachkräfte und Unternehmen schätzen
die Vorteile des Standorts.



Hier gedeihen Erfolge

Der Rheinisch-Bergische Kreis bietet durch seine Lage zwischen Rheinschiene und Bergischem Land in der Nähe zu den Metropolen ausgezeichnete Möglichkeiten für Unternehmen und erfolgreiche Gründungen:

- **Arbeit, Wohnen, Freizeit:** Raus aus der großen Stadt, aber immer nah dran: vielfältige Unternehmenslandschaft, mittelständisch und familienfreundlich, nachhaltig, Freizeit und Erholung in der Natur. Wohnen und Arbeiten, wo andere wandern und Rad fahren, kurzum eine hohe Lebensqualität.
- **Lernen und Entwickeln im Netzwerk:** Nähe zu Hochschulen und Forschungseinrichtungen, aktive Netzwerke – man kennt sich, man trifft sich. Gelebte Transformation, viele Möglichkeiten für Bildung und Kultur in allen acht Kommunen – jede für sich besonders.
- **Lage, Lage, Lage:** Beste Autobahnanbindungen, zentral in Deutschland und Europa, in der Nähe von Lieferanten und Kunden. Gute Anbindung an die Flughäfen Köln/Bonn und Düsseldorf, vernetzte Mobilität im Kreis und darüber hinaus.
- **Ein besonderer Menschenschlag:** Die mehr als 286.000 Einwohner vereinen rheinischen Frohsinn mit bergischer Verbindlichkeit – lernen Sie uns kennen!

„Sparringspartner für Erfolg versprechende Ideen“



Volker Suermann
Geschäftsführer der
Rheinisch-Bergischen
Wirtschaftsförderungsgesellschaft mbH (RBW)

Sehr geehrte Damen und Herren,

nach den Themen Nachhaltigkeit und Fachkräfte widmen wir die diesjährige Ausgabe der „Impulse“ etwas Neuem. Denn neu sind sie von Natur aus, die Start-ups. Aber wer sind sie, was machen sie und vor allem: Wie tragen sie zur Innovations- und Wettbewerbsfähigkeit des Rheinisch-Bergischen Kreises bei?

Wir stellen sie vor und betrachten dann, wie eine Zusammenarbeit mit den vielen bereits gut am Markt positionierten Unternehmen im Rheinisch-Bergischen Kreis aussehen kann. Denn auch diese sind innovativ und sie haben zusätzlich eine Menge Erfahrung, die Start-ups noch fehlt.

Wir sehen viel Potenzial in einer Zusammenarbeit, trotz – oder gerade wegen – unterschiedlicher Kulturen und Herangehensweisen von Mittelstand und Start-ups. Gute Beispiele gibt es schon.

Gemeinsam mit dem Rheinisch-Bergischen TechnologieZentrum werden wir Angebote und Formate entwickeln, damit Start-ups sich ansiedeln und wachsen können. Und wir schaffen ein Netzwerk mit den etablierten Unternehmen, um neue Formen der Zusammenarbeit auszuprobieren.

Wir freuen uns, wenn wir Ihnen mit unseren Impulsen ein paar Erfahrungen, Denkanstöße und neue Ideen vermitteln können. Gerne stehen wir als Sparringspartner dafür bereit. Sprechen Sie uns an!

*Ihr
Volker Suermann*

Hallo Start-up, hallo Mittelstand!

Start-ups? Sind das nicht diese hippen jungen Leute, die in den Szenevierteln von Berlin und Köln Unternehmen aufmachen? Im Grunde schon. Doch es gibt sie auch im Bergischen – und zwar sehr erfolgreich. Sie entwickeln Software für die Hausverwaltung, liefern Daten von Satelliten, trennen Metalle, machen Künstliche Intelligenz einfach oder das Wählen und Abstimmen per Handy möglich. Sie haben Visionen von mehr Möglichkeiten und Nutzen, mehr Effizienz und Transformation, mehr Klimaschutz und Demokratie.

Der Mittelstand im Rheinisch-Bergischen Kreis ist erfolgreich und sehr erfahren. Die Fragen der Zeit werden für ihn dennoch nicht weniger. Wie entwickelt sich die wirtschaftliche Situation? Wie digitalisieren wir den Betrieb? Wie nutzen wir die Künstliche Intelligenz? Welche Auswirkungen hat der Klimawandel auf uns? Wie schließen wir die Lücke zwischen dem technologisch Machbaren und unserem bestehenden Geschäft? Wie bleiben wir konkurrenzfähig? Wie gewinnen wir Fachkräfte? Und: Sind wir schnell genug?

Start-ups sind neu und teilweise noch gar nicht am Markt, sodass sie sich viele dieser Fragen (noch) nicht stellen. Sie können mit

einem überschaubaren Team agil, schnell und fokussiert auf ein Produkt oder eine Dienstleistung hinarbeiten. Aber es gilt (überspitzt gesagt): Eine Innovation ist, wenn der Markt jubelt. Sie muss etwas bieten, was der Kunde, das Unternehmen, die Welt braucht. Was genau das ist, weiß häufig der Mittelstand, denn er kennt den Markt aus Erfahrung gut.

Es liegt also nahe, die verschiedenen Kompetenzen, Perspektiven und Geschäftsmodelle zusammenzubringen, weil alle davon profitieren und lernen können. Auf den folgenden Seiten möchten wir Sie mitnehmen in die gemeinsame Welt von Mittelstand und Start-ups – und mit Ihnen über den Tellerrand schauen!

Neue Potenziale für die Wirtschaft im Kreis

Gespräch mit Volker Suermann, Geschäftsführer der RBW, der in der Zusammenarbeit von Start-ups mit dem Mittelstand großes Potenzial für alle Beteiligten und die gesamte Wirtschaft im Kreis sieht.

Die Gründerszene hat sich verändert – wie geht die RBW damit um?

Wir haben viel Erfahrung in der Unterstützung von Gründungen – sowohl mit etablierten Geschäftsmodellen als auch mit neuen innovativen Ansätzen. Beides brauchen wir. Anders sind jedoch die Anforderungen, die potenzielle Start-ups an unsere Unterstützung haben. Wir begleiten sie von der kreativen Idee über die Ausarbeitung des innovativen Produkts bzw. der Dienstleistung bis hin zum hoffentlich tragfähigen Geschäftsmodell, denn ohne dies geht es auch bei Start-ups nicht. Dafür brauchen wir andere Beratungsangebote, Netzwerke und Plattformen. Eine wichtige Konsequenz ist, dass wir diese Angebote und Zielgruppe an unseren Bereich Innovations- und Technologieförderung andocken. Denn dort haben wir die genau richtige Expertise.

Was bietet die RBW den Start-ups, die sich ja bewusst für den Kreis entscheiden, statt in die nahe gelegenen Metropolen zu gehen?

Bei uns bekommen die Start-ups eine sehr schnelle und individuelle Beratung, haben kürzere Wege zu den relevanten Kontakten und unmittelbaren Mehrwert, der sie in jeder Entwicklungsphase weiterbringt. Als unser Alleinstellungsmerkmal sehe ich, dass das RBW-Team eine große Nähe zum Mittelstand hat. Wir kennen viele Unternehmen bereits lange Zeit und sehr gut. Wir haben gute Kontakte zu den handelnden Personen, wissen, wer die Entscheider und wer die kompetenten Ansprechpartner für Fachfragen sind. Und dieses Netzwerk öffnen wir den Start-ups.

Sie sind seit Jahresbeginn auch Geschäftsführer des Rheinisch-Bergischen TechnologieZentrums (RBTZ) – gibt es da Synergien zur RBW?

Ja, und die werden wir in einer partnerschaftlichen Zusammenarbeit nutzen und ausbauen. Wir brauchen Begegnungsräume für Zusammenarbeit, für Kreativität und Inspiration, für Lernen und Weiterentwicklung – sowohl auf die Fläche als auch auf Formate bezogen. Das wollen wir z.B. umsetzen mit dezentralen Innovationsorten des RBTZ, die im Work-Lab-Stil gestaltet sind und in denen wir entsprechende Angebote machen werden. Starten wollen wir damit in Bergisch Gladbach und Wermelskirchen.

„Wir brauchen Begegnungsräume für Zusammenarbeit, Kreativität und Inspiration, für Lernen und Weiterentwicklung!“

Was soll konkret an diesen Innovationsorten passieren?

Zielgruppe sind Start-ups, Forschungs- und Entwicklungsabteilungen und auch Projekte, in denen Start-ups und Mittelstand zusam-

menarbeiten. Konkrete Formate wären etwa Inkubator- und Acceleratorprogramme für die Gründerinnen und Gründer mit Innovationscoaching, Pitch-Training oder Investorenrunden. Dazu Workshops, aber auch Verbundprojekte von Hochschulen und Unternehmen sowie Scouting und Community Management. Wichtig dabei ist, dass gute Kontakte entstehen, damit Ideen auch zur Umsetzung gelangen.

Warum fördern Sie explizit die Verbindung von Start-ups und Mittelstand?

Weil sie sich ideal ergänzen können und in Zukunft vielleicht sogar aufeinander angewiesen sind. Wir sind sicher, dass beide von einer Zusammenarbeit profitieren. Ich wage einmal die These, dass sich möglicherweise gerade an diesen Schnittstellen die eigentlichen markt- und zukunftsfähigen Innovationen entwickeln. Schlussendlich geht es uns um die Zukunfts- und Wettbewerbsfähigkeit der Wirtschaft im Rheinisch-Bergischen Kreis.

Ein Wort zum Schluss?

Ich denke, wir alle müssen uns auf eine andere Art zu arbeiten einlassen. Und wir müssen in der Zusammenarbeit gegenseitiges Verständnis, Fehlertoleranz und auch Geduld entwickeln, immer mit dem Blick auf gemeinsame Ziele. Auch bei der RBW führt das zu Veränderungen. Wir bekommen immer wieder neue Impulse für unsere Arbeit – und das ist gut so.

Probleme für Lösungen

Es gibt verschiedene Definitionen für Start-ups. Bestimmte Kriterien werden jedoch für innovationsgetriebene Start-ups fast immer genannt: Ihre Gründerinnen und Gründer sind risikobereit und bauen ihr Start-up auf Technologie und/oder ganz neuen Geschäftsmodellen auf, häufig im Digitalbereich. Ihr Ziel ist es, Neues zu schaffen und spezifische Probleme zu lösen. Sie sind anpassungsfähig und wachsen schnell, wofür sie auch externes Kapital sammeln. Der Umsatz ist anfänglich eher gering, steigt jedoch in der Folge exponentiell an.

Prof. Bastian Halecker war im Juni 2024 Keynote-Speaker beim RBW-Wirtschaftsforum „Mittelstand meets Start-ups“. Er forscht an der Schnittstelle zwischen beiden und nennt Zahlen. Ein hoher Prozentsatz der Start-ups scheitert. „Am häufigsten, bei 42 Prozent, ist der Grund ein fehlendes Problem“, sagt er. Dem Wort „Problem“ gibt er dabei eine neue, eine positive Bedeutung, nämlich die der Information, welche „coole Idee“ überhaupt Chancen hat, sich in eine erfolgreiche Innovation zu verwandeln – und das tut sie erst, wenn sie erfolgreich am Markt ist und sich auch monetär trägt. Halecker folgert: „Wir müssen daher das Wissen über Probleme als wertvolle Assets verstehen.“

Werfen wir einen ersten Blick auf die bergischen Start-ups – fokussiert auf ihre Probleme und Lösungen.



VoteBase **Mehr Demokratie wagen**

Für Payman Supervizer gab es einen entscheidenden Abend im Freundeskreis. „Ein Freund wollte nicht mehr wählen“, erzählt er. „Er hatte das Vertrauen in die Demokratie verloren und zweifelte, ob seine Stimme wirklich gezählt wird – das hat mich nicht mehr losgelassen.“ Mit 13 Jahren als Hacker angefangen, wird Supervizer zum Experten für Cybersecurity, arbeitet gar für Geheimdienste, um deren Systeme auf Sicherheitslücken zu prüfen. Er gründet VoteBase und entwickelt eine Wahl-App; ein Hochsicherheitssystem, mit Blockchain-Technologie. „Die App soll nicht nur Wahlen digitalisieren, sondern größtmögliche Transparenz schaffen und die Bürger aktiver in Entscheidungen einbinden.“ Wählen wäre jederzeit und von jedem Ort der Welt möglich. In Deutschland hat der Gründer bereits viele Gespräche auf allen politischen Ebenen geführt. Zum Einsatz gekommen ist die App jedoch in Indien. Bei einem Besuch wurde er gefragt: „Wir haben übermorgen Bürgermeisterwahlen. Können Sie das?“ Er konnte.

www.votebase.com

Vulcavo **Ein völlig unerwartetes Problem**

Denis Agcas erstes Unternehmen hieß smarteins und wollte mit Website-Projekten die Digitalisierung in den Mittelstand tragen, was es erfolgreich tat. Dann drehte ein einziger Moment die Lage: ein Besuch bei der Pandion Service, die als Hausverwaltung Objekte mit mehreren Tausend Einheiten betreut. „Wir wollten eine neue Website verkaufen“, sagt Agca, „doch sie hatten keinen Bedarf.“ Bevor sich die Wege trennten, kam das Gespräch auf das Thema Eigentümerversammlungen und wie analog und ineffektiv diese abliefen. „Eigentümerversammlungen? Das kann ja so schwer nicht sein“, gibt Co-Gründer Marko Steinbach einen Einblick in die damaligen Gedanken. Kurz: Aus diesem zufälligen Gespräch wurde ein Auftrag, um das Problem zu lösen. Vulcavo ist heute mit der führenden Lösung für digitale Eigentümerversammlungen erfolgreich am Markt: Über 100 Hausverwaltungen, über 1.000 Versammlungen, über 300.000 getätigte Abstimmungen – und fünf Stunden Zeitersparnis pro Versammlung.

www.vulcavo.de

neugierig & schnell

Your Easy AI Wo hilft KI dem Mittelstand?

Das Thema Künstliche Intelligenz (KI) entwickelt sich rasant. Für die KI-Spezialisten Patrick Imcke und Jan Dette lag das Problem auf der Hand: Der Mittelstand will herausfinden, welche KI-Usecases im eigenen Unternehmen schlummern. Mit Your Easy AI entwickelten die beiden Mathematiker eine KI-Baukastensoftware. Sie braucht nur wenige Klicks, um für die spezifischen Herausforderungen und Daten des Unternehmens eine maßgeschneiderte KI-Anwendung zu bauen, die an firmeninterne Daten angebunden wird. KI- und Programmierkenntnisse oder einer der so teuren wie raren Data Scientists sind dafür nicht erforderlich. Die Kronenberg Freileitungsarmaturen GmbH aus Leichlingen nutzt Your Easy AI zum Beispiel für automatisierte Angebotsentwürfe. Auch mit weiteren Unternehmen im Bergischen steht Your Easy AI in Kontakt. www.youreasyai.de

Marple Ich sehe was, was du nicht siehst

Wie viel Verkehr ist wann und wo in der Stadt? Städteplanern im Klimawandel fehlen häufig die Daten für ihre Maßnahmen. Messstationen sind teuer, Zählungen liefern keine validen Ergebnisse. Daniel Lanz, der bereits eine Firma rund um die digitale Transformation gründete, sah die Lösung des Problems im Weltraum: Zugriff per KI auf Satelliten- und Luftbilddaufnahmen, um anhand von Geoportaldateien Erdbeobachtungen zu erfassen. Die Daten sind genau: Für die Stadt Hamburg konnte die KI auf den Bildern zielsicher Autos von LKW und auch von Müllcontainern unterscheiden. An weiteren Problemen mangelt es Marple nicht: Hitze-Inseln finden, die Anzahl von Solarflächen in einer Stadt, ihr Grünvolumen oder das Wachstum von Baumwolle in Indien. Warum das? Weil Bio-Baumwolle langsamer wächst und die Zertifizierer sich aufwendige Reisen an den Ort des Wachstums sparen können, weil die Marple-KI das Wachstum aus den Bildern herausliest. „Alles, was nicht unterirdisch ist, kann man auf Satellitenbildern sehen“, sagt Daniel Lanz.

www.marple.info

„Bei größeren Herausforderungen denke ich immer ‚Oh, interessant!‘ und dann geht’s los!“

Daniel Lanz, Mitgründer Marple GmbH

2.489

Start-ups wurden 2023
in Deutschland
gegründet.

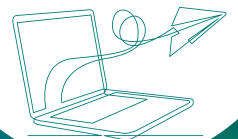
Startup-Verband, Report 2023
Statista, 2024

137

Neugründungen im Q1:
Damit liegt NRW zwischen
Bayern und Berlin
auf Rang 2.

21%

mehr Start-up-Gründungen
im Bereich Software als 2022



82%

der Start-ups
nutzen KI-Tools
wie ChatGPT.

Für
52%

der deutschen Start-ups
hat KI eine klare Relevanz
für ihr Geschäftsmodell.

PwC, Deutscher Startup Monitor 2023

Let's work together

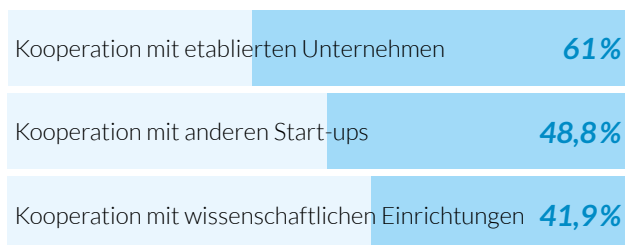
Start-ups sind experimentierfreudig und risikobereit, arbeiten mit neuen Methoden und hinterfragen alles Bestehende. Ihr Fokus liegt auf Innovation. Im Mittelstand liegen tiefe Fach- und Branchenkenntnis und ein meist langjährig aufgebaute Praxis- und Erfahrungsschatz – auch im Rahmen vieler eigener Lösungen. Der Fokus liegt auf Effizienz.

Payman Supervizer, Gründer von VoteBase, hat schon für beide Seiten gearbeitet. Für ihn liegen die Vorteile einer Zusammenarbeit auf der Hand: „Das Start-up liefert dem Mittelstand Schnelligkeit und Flexibilität sowie eine andere Herangehensweise an Probleme. Andererseits kann ich als Start-up auf Expertise zugreifen, die ich so am Markt oder in meiner Belegschaft nicht habe.“

Es geht also darum, Stärken zu kombinieren und Schwächen auszugleichen. Oder anders gesagt: Innovation, Effizienz und Know-how zusammenzuführen – mit Blick auf die Bedürfnisse im Heute und Morgen und fokussiert auf ein relevantes Problem, das gelöst werden will. Häufig können das zwei ge-

meinsam besser als jeder für sich allein. Vulcavo-Gründer Denis Agca hebt genau diese Symbiose zwischen seinem Start-up und der Pandion Service hervor: „Wir hätten das Produkt niemals alleine so bauen können als Digital Natives“, sagt er. „Wir hätten komplett an der Praxis vorbeientwickelt.“

Eine Zusammenarbeit zwischen Start-ups und Mittelstand kann viele Ausprägungen haben: als Partner, als Kunde, als Investor – oder als Beziehung, die heute noch gar keinen Namen hat. Sie beginnt wie alles mit dem ersten Schritt: Offenheit, Neugier und gegenseitiges Interesse führen zu neuen Blickwinkeln und Impulsen – und vielleicht zu einem Match von Problem und Lösung.

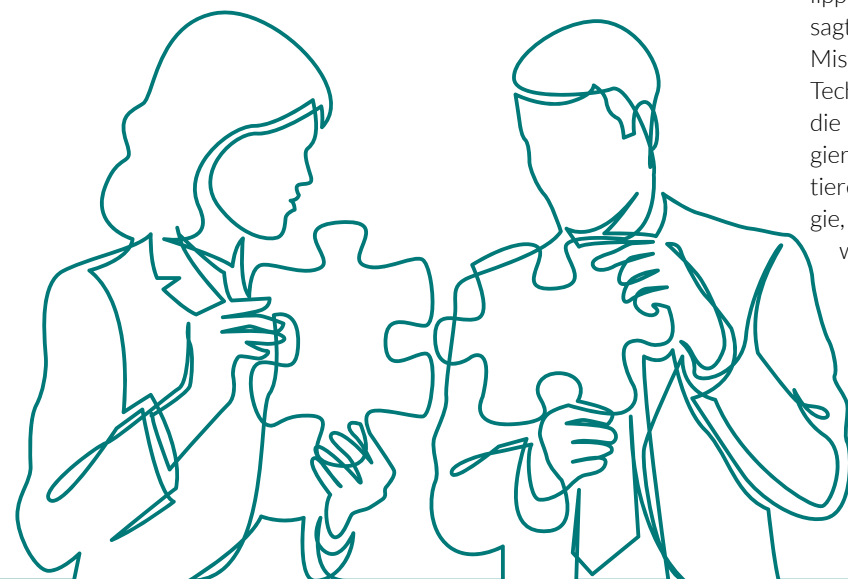


PwC, Deutscher Start-up Monitor 2023

cleansort & Industrie Vom Mars zur Marktreife

Bevor die cleansort GmbH 2018 gegründet wurde, lagen bereits fünf Jahre Forschung hinter Geschäftsführer Philipp Soest. „Das Problem war bekannt und ich hatte ein Ziel“, sagt er, „aber es braucht Durchhaltevermögen und man muss Misserfolge aushalten können.“ Insbesondere bei einem Deep-Tech-Produkt wie diesem: Mittels Lasertechnologien erkennt die Anlage innerhalb von Millisekunden unterschiedliche Legierungen in Metallschrott, der sich in der Folge effizient sortieren und recyceln lässt – und dabei große Mengen an Energie, Emissionen und giftigen Abfällen spart. Die Technologie war nicht neu, aber bis dato nur im Labor und auf dem Mars erprobt. 2023 erhielt cleansort den Gründungspreis NRW. 2024 wird Philipp Soest drei bis vier der Anlagen verkaufen, was bereits einen siebenstelligen Umsatz bedeutet. Auf den Bedarf hat er dennoch einen Blick. „Derzeit kommt der Schrott zur Anlage. Es muss aber auch die Anlage zum Schrott kommen können“, sagt er und arbeitet gerade an einer mobilen Version der Sortieranlage.

www.cleansort.de



carpe diem & voize **30 Minuten mehr Zeit für die Pflege**

Die Zeiten, in denen das Pflegepersonal sich wichtige Daten für die Dokumentation auf den Unterarm schrieb, sind bei carpe diem vorbei. Seit der Kooperation mit dem Start-up voize dokumentieren die Pflegerinnen und Pfleger mit einer Handy-App von voize – und jeder spart pro Schicht fast 30 Minuten Zeit. „So eine Innovation habe ich mir für die Digitalisierung der Pflege gewünscht“, sagt Marc Urban, IT-Leiter der carpe diem-Gruppe mit Sitz in Wermelskirchen. Voize arbeitet mit Künstlicher Intelligenz und Spracherkennung. Nach der Investitionsentscheidung der Geschäftsführung folgte eine ausgiebige Pilotphase, bevor voize nun deutschlandweit eingeführt wird und in jedem Haus Begeisterung beim sonst eher IT-kritischen Personal hervorruft. Die App entsteht im kontinuierlichen Austausch mit Pflegeträgern und Pflegenden. „Visionen und Know-how sind wichtig in einem Start-up“, sagt Marcel Schmidberger, Mitgründer von voize. „Entscheidend ist es aber, diese Visionen gemeinsam mit Praxispartnern auf Herz und Nieren zu prüfen und zu einer praxistauglichen Lösung zu entwickeln.“

www.senioren-park.de

BetterHABIT & Kunden **Training auf kleinem Raum**

Der Kürtener Tobias Hoferichter hat mit seinem Unternehmen BetterHABIT Bewegungskonzepte eine Nische gefunden. Das Problem ist alt: Menschen wollen fit und gesund sein. Lösungen dafür gibt es auf dem Markt bereits zuhauf. Tobias Hoferichter hat existierende Lösungen originell verbunden. Das Hauptmerkmal seines Produkts: Es braucht wenig Platz, denn Platz ist teuer. Mit dem FlexSpot Mobility Training bietet er Mitarbeitenden in Unternehmen ein Training für „zwischen durch“. Dabei geht es nicht nur um das Sportgerät, sondern auch um ein ganzheitliches Bewegungskonzept. „Das Gerät wird selbst in kurzen Pausen regelmäßig genutzt und fördert das Wohlbefinden unserer Mitarbeiter“, sagt Tobias Garstka vom Kürtener Reisedienstleister Umfulana. Weitere Kunden im Kreis sind die contour Veranstaltungsservice GmbH und das Sport- und Gesundheitszentrum TS79 in Bergisch Gladbach. Um den Bedarf besser zu verstehen, geht der Gründer auf Messen und spricht mit vielen Unternehmen. Entscheidend sei, dass die Unternehmenskultur passt, weiß er inzwischen. „Mitarbeiter benötigen einfache und effiziente Lösungen, um Verspannungen aufzulösen, ohne den Arbeitsalltag zu unterbrechen – fast alle sind hellauf begeistert.“

www.betterhabit.de

**„Cooperation is the new
Competition.“**

Prof. Bastian Halecker

Wirtschaftsforum **„Mittelstand meets Start-ups“**

Auch das diesjährige RBW-Wirtschaftsforum widmete sich der Kooperation von Mittelstand und Start-ups. Rund 100 Gäste aus rheinisch-bergischen Unternehmen sowie aus Politik und Verwaltung und 13 Start-ups trafen im Skydome der Miltenyi Biotec aufeinander. Das Programm: eine Keynote von Prof. Bastian Halecker, eine muntere Podiumsrunde und viele Gespräche an den „Messeständen“ der Start-ups. Ein ausführlicher Bericht ist in unserem Blog zu lesen:

www.rbw.de/wirtschaftsforum-2024



Knirschen gehört dazu

Das Potenzial der Zusammenarbeit zwischen Start-ups und etablierten Unternehmen liegt in ihren unterschiedlichen Stärken. Die Risiken eindeutig auch. Wenn Mindset, Kommunikationsstil, Arbeitsweise und Risikobewusstsein zu stark abweichen, kann es knirschen. Auch Generationenkonflikte und unterschiedliche Werte können eine Rolle spielen. „Der Fokus auf etwas Neues ist wunderbar, kann aber für andere frustrierend sein“, weiß Miltenyi Biotec-Geschäftsführer Norbert Hentschel aus Erfahrung. „Da muss man moderieren, damit keiner die Lust verliert.“

Ein Beispiel: Ein Kennzeichen von Start-ups ist ihre hohe Geschwindigkeit. Sie haben wenige Mitarbeiter und arbeiten eher iterativ als nach Plan. Der Mittelstand hat gewachsene Prozessstrukturen, die er auch braucht, um effizient arbeiten zu können. Das ist ungewohnt für Start-ups und es kann knifflig in der Kommunikation werden, wie etwa, wenn es viele Kontaktpersonen gibt, die eine Idee stoppen können, aber nur wenige, die sie durchwinken dürfen. Dem lässt sich durch einen verantwortlichen Ansprechpartner für Start-ups entgegenwirken.

Neben der Schnelligkeit gehört eine positive Fehlerkultur zur DNA von Start-ups. Fehler kommen auf den Tisch, um daraus zu lernen für die weitere Entwicklung. „Wir haben in der Kooperation gelernt, dass im Unternehmen eine hohe Akzeptanz da sein sollte, dass Dinge nicht von heute auf

morgen perfekt sind“, sagt Denis Agca von Vulcavo. „Sie sollten nicht direkt den Stecker ziehen, wenn etwas nicht sofort funktioniert.“ Eine vielversprechende Voraussetzung für konfliktarme Zusammenarbeit ist eine Unternehmenskultur, in der Offenheit und Transparenz sowie das Prädikat „wertvoll“ für Fehler besteht. Auch ein gescheiterter Versuch ist eine bessere Basis für eine Entscheidung als gar keiner (Prinzip: „fail fast“).

Und dann wären da noch die Vorurteile. Sie entstehen meist aus lang gewachsenen Denkmustern – oder einfach aus Unwissenheit. Für eine erfolgreiche Zusammenarbeit gilt es zum einen, diese Vorurteile aufzubrechen und die eigene Skepsis fallbezogen zu überprüfen. Zum anderen hilft ein Umgang miteinander, in dem Spannungsfelder nicht als Konflikt, sondern als Raum für Entwicklung gesehen werden.

„Der Start-upper schaut auf die Uhr, der Unternehmer in den Kalender.“

Prof. Bastian Halecker



„Man muss in der Zusammenarbeit eine gewisse Fehlertoleranz entwickeln.“

Marc Urban, IT-Leiter carpe diem

„Die können doch alle noch gar nichts ...“

Richtig ist, Start-ups haben fast immer ein junges Team. An Erfahrung können sie rein altersbedingt nicht mit dem Mittelstand konkurrieren. Insbesondere mit Blick auf die Gründerinnen und Gründer finden sich jedoch andere Kompetenzen. Patrick Imcke zum Beispiel, Gründer von Your Easy AI, hat sein Masterstudium der Mathematik im Alter von 21 Jahren abgeschlossen und danach unter anderem Künstliche Intelligenz unterrichtet, ein Thema, über das er regelmäßig auch auf Konferenzen spricht. Bereits 2019 wurde er als eines der „TOP Talents“ unter 25 im DACH-Raum ausgezeichnet. Auch eine tiefe Technikenntnis und Hackervergangenheit wie bei Payman Supervizer (einer der Sieger des Smart Country Startup Awards 2022), kombiniert mit Erfahrung aus Festanstellungen und Unternehmensgründungen, haben eher wenige Führungskräfte im Lebenslauf. Der MIT-Professor Bill Aulet sieht bei Start-up-Gründern zwei Charaktereigenschaften: „Einerseits die eines Piraten, nämlich Kreativität, Inspiration, Verrücktheit und Weitblick. Andererseits die Umsetzungsstärke, Zielstrebigkeit, Präzision und Geschwindigkeit eines Navy Seals.“ Frage an die Personalabteilung: Hätte eine solche Persönlichkeit Chancen, eine Stelle in Ihrem Unternehmen zu erhalten?

„Die verbrennen nur das Geld anderer Leute ...“

2022 investierte die KSK-Wagniskapital eine siebenstellige Summe in die Weiterentwicklung von Team und Produkt bei Vulcavo – und sie hat dafür viel wissen wollen. VoteBase wird schon länger vom ehemaligen Nationaltorwart Manuel Neuer unterstützt. Die Marple GmbH finanziert sich neben projektbezogenen Fördergeldern aus eigenen Mitteln und Cashflow. „Das nennt sich Bootstrapping. Wir haben die Firma mit der Maßgabe gegründet, dass wir keine Investoren wollen, weil wir selber entscheiden möchten, welche Richtung wir einschlagen“, sagt Daniel Lanz. Start-ups sind auf schnelles Wachstum programmiert. Zu Beginn spielen Gewinn und Effizienz eine geringe Rolle. Zum alten Image der „ehrbaren Kaufleute“ mit tadellosem Leumund, die solide wirtschaften und sich nicht übernehmen, passt das nicht. Doch auch ein Start-up will am liebsten nachhaltig am Markt bleiben. Wie das geht, können wiederum Mittelständler gut erklären.

„Die sind doch alle von gestern ...“

Manch euphorischer Gründer sieht im etablierten Mittelstand verkrustete Strukturen und Denkweisen. Richtig ist, dass sich die meisten Unternehmen in ihrer effizienzdominierten Aufstellung überwiegend an ihren Prozessen orientieren. Doch wer in bergische Unternehmen schaut, sieht viel Innovationswillen und Veränderungsbereitschaft. Häufig fehlt es in kleinen und mittleren Unternehmen aber an den richtigen – und vor allem verfügbaren – Fachkräften für Innovationen und digitale Transformation, weil alle bereits mit genügend anderen Problemen beschäftigt sind – und diese Probleme sind nicht von gestern.

„Das Entscheidende ist die Sache – und der Wille, Dinge zu verändern und voranzubringen.“

Norbert Hentschel, Geschäftsführer
Miltényi Biotec B. V. & Co. KG

„Die sind eh in zwei Jahren wieder weg ...“

Richtig ist, dass ein Großteil der Start-ups scheitert; in Deutschland etwa 70 Prozent. Sie scheitern an nicht ausreichendem Kapital, Schwierigkeiten im Team oder bereits daran, dass das Problem für die Lösung, die sie haben, nicht relevant genug ist. Für Start-ups gehört Scheitern zum Gründen dazu. Misserfolge sind für sie – genau wie Fehler – nicht negativ belegt, sondern Lernprozesse. „Fail fast“ hat hier auch den Effekt, nicht erst dann aufzugeben, wenn man schon mit eineinhalb Beinen in der Insolvenz steht. Mittelständler können frei entscheiden, ob sie sich finanziell engagieren. Ganz sicher aber können sie bei einer Zusammenarbeit mit ihrem Wissen über Personalentwicklung und vor allem über relevante Probleme zwei wesentliche Ursachen des Scheiterns abschwächen.

Gründen mit der RBW Türöffner für Menschen

Start-ups und andere innovative Gründerinnen und Gründer haben Ideen und Visionen und teilweise schon Handfestes zu zeigen. Dennoch bleiben viele Fragen offen und von diesen kann die RBW viele beantworten. Nicht unwesentlich bei der Beratung: Sie ist für die Gründer kostenfrei.



Natürlich geht es aber auch um Geld. Die Finanzierung gehört zu den großen Unsicherheits- und Risikofaktoren für Neugründer. Wie kommen wir über das erste Jahr? Wann machen wir erstmalig Umsatz? Wie viel bleibt davon übrig? Aber auch: Wie ist mein Geschäftsmodell? Ist es skalierbar? Was ist mein Produkt wert? Beispiel Marple (Satellitenbeobachtung): Was ist es einer Stadt oder Kommune wert, detaillierte Zahlen über das Verkehrsaufkommen zu erhalten? Da es sich immer um Innovationen handelt, gibt es kaum Vergleichswerte und eine seriöse Kalkulation ist anspruchsvoll.

„Die RBW ist ein großer Treiber dessen, dass ich mit meinem Unternehmen heute hier so stehe, wie wir sind“, sagt Vulcavo-Gründer Denis Agca. Sein Wunsch an die RBW: drableiben und noch mehr Kontakte herstellen zwischen Mittelstand und Start-ups.

Und so finden RBW und Start-ups im gemeinsamen Gespräch heraus, welche Türen geöffnet werden können. Dabei geht es bei Weitem nicht nur um Geld. Insbesondere geht es um Menschen: So findet Alessandro Becciu mit Nuraxys und seinem Thema autonomes Fahren zu einem regionalen Unternehmen, Payman Supervizer mit VoteBase zur Politik auf allen Ebenen und Leander Becker von RoomControl kann mit Lehrern vor Ort seine Software für Computerunterricht testen. Mittelstand, F&E-Einrichtungen, Hochschulen, Politik und Verwaltung – die RBW kennt nicht nur die Organisationen, sondern vor allem auch den passenden Ansprechpartner. Vertrauen lässt sich am besten Auge in Auge aufbauen. So entstehen Kontakte, auf die eine gute Zusammenarbeit folgen kann, die allen nutzt.

Nur 20,7%



der Start-up-Gründer in Deutschland sind Frauen (2023)

PwC, Deutscher Start-up Monitor 2023

Auf jede Frage eine passende Antwort

Gespräch mit Slawomir Swaczyna, bei der RBW zuständig für Innovations- und Start-up-Förderung und Fördermittel, der seinen Job liebt: „Ich sehe jeden Tag andere Menschen, andere Ideen, auf die ich mich einlassen darf, und ich nehme aus jedem Gespräch etwas mit, was den eigenen Horizont erweitert.“

Wie viele Start-ups im Kreis betreuen Sie wie intensiv?

Zu derzeit etwas mehr als einem Dutzend habe ich dauerhaft und sehr regelmäßig Kontakt, darunter sechs, die ein Gründungsstipendium haben. Daneben gibt es einige, die immer mal wieder zwischendurch kommen. Start-ups wünschen sich eine deutlich regelmäßiger Betreuung und mehr Austausch als andere Gründer. Letztere schildern eher ein Problem, man sucht Lösungen und sieht sich irgendwann wieder. Bei Start-ups ist es mehr ein Prozess der Begleitung.

Es gibt Fördermittel wie das Gründungsstipendium. Was ist das und wer bekommt es?

Das ist ein Förderprogramm vom Land NRW, über das innovative Gründerinnen und Gründer eine monatliche Zahlung von 1.200 Euro erhalten, um mehr Zeit in ihre Idee stecken zu können. Zusätzlich bekommen die Start-ups einen Coach zur Seite gestellt. Die Jury bilden wir gemeinsam mit den Kollegen aus Leverkusen, dem Oberbergischen und dem Rhein-Erft-Kreis. Die Start-ups haben fünf Minuten Zeit für ihren Pitch und fünf Minuten für einen ‚Fragenhagel‘. Sie bekommen direkt am Folgetag Bescheid. Das ist ein sehr schnelles und flexibles Instrument. Auch für uns ist es sehr gut, denn darüber kommen wir in Kontakt mit innovativen Gründungsideen.

Haben Sie ein Schema für die Betreuung der Gründungen?

Nein. Wir holen sie dort ab, wo sie stehen. Der eine kommt nur mit einer Idee, der andere hat schon einen Prototyp entwickelt. Aktuell betreuen wir zum Beispiel ein Team, das mit seinem Projekt 3xS smarte Handyhüllen herstellt, die sich automatisch ausklappen, wenn das Handy runterfällt. Das kann man in den Grundzügen schon anschauen. Die Betreuung auch Hand in Hand mit dem RBTZ ist grundsätzlich so individuell wie das Start-up selbst.

Wie wichtig ist das Thema Finanzierung?

Das spielt bei den meisten eine große Rolle. Hier unterstützen wir bei möglichen Fördermitteln, angefangen mit denen, die es gibt, bis hin etwa zu einem Letter of Intent für bestimmte Projekte oder Bewerbungen für Förderprogramme. Wir stellen auch konkrete Kontakte her.

Aber Geld ist nicht alles, richtig?

Nein, mindestens so wichtig sind erfahrene Partner. Insbesondere können hier unsere mittelständischen Unternehmen für



die Start-ups sehr wertvoll sein, inhaltlich, aber auch zum Beispiel als Mentoren. Auch dem Mittelstand nutzt eine Kooperation bei der Entwicklung von neuen Produkten, Prozessen und Geschäftsmodellen. Wir bringen als Wirtschaftsförderung beide immer wieder gern zusammen und planen zum Beispiel auch mit der TH Köln ein Projekt in dieser Richtung.

Was bieten Sie den Gründern noch?

Wir laden Start-ups zu Veranstaltungen ein für mehr Sichtbarkeit und damit sie Netzwerke aufbauen können. Wir binden sie als Experten in Workshops oder Zukunftswerkstätten ein. Da gab es zuletzt zum Beispiel einen KI-Workshop mit Patrick Imcke von Your Easy AI, der direkt zu Aufträgen führte. Wir begleiten auf Augenhöhe und sind Impulsgeber. Mit Renovo – da geht es um die Reduzierung von Retouren – hatten wir etwa die Themen Marketing und weitere Geschäftsmodelle.

Wenn Sie fünf Jahre in die Zukunft blicken – was sehen Sie?

Schwierig zu sagen. Die Gründungsdynamik nimmt gerade etwas ab, weil die Fachkräftesituation so ist, wie sie ist. Beinahe jeder, der von der Uni kommt, bekommt einen Job. Es gibt ganz sicher noch mehr Start-ups im Kreis, von denen ich aber noch gar nicht weiß – und sie von uns auch nicht. Das soll sich ändern. Ich wäre sehr froh, wenn noch mehr dazukommen, besonders auch mehr Frauen. Sie bringen neue Ideen, neue Ansätze, eigene Strukturen mit – ich bin sicher, das bringt die Wirtschaft in dieser Zeit insgesamt nach vorn.

Die Wirtschaftsförderer

Ansiedlung oder Erweiterung. Wir sind an Ihrer Seite.

Ob bei der Suche nach Gewerbeflächen oder in Genehmigungsverfahren, wir sind Ihr (Behörden-)Scout. Wir kontaktieren, wir vermitteln, wir arbeiten an den Rahmenbedingungen des Standorts.

Wir wandern mit Ihnen durch den Förderdschungel.

Immer up to date und in engem Kontakt mit Beratungsinstitutionen und Fördergebern. Wir prüfen, welche Fördermittel sich für Ihre Bedarfe eignen, und begleiten Sie auch auf dem Weg zur Antragstellung.

Innovations- und Start-up-Förderung.

Es wächst zusammen, was zusammengehört.

Nicht nur, aber auch. Wir denken Innovation ganzheitlich. Mit den Unternehmen, mit Start-ups und mit unserem Expertennetzwerk aus Hochschulen und Forschungseinrichtungen.



Volker Suermann
Geschäftsführer



Bianca Degiorgio
Fachkräftesicherung und -marketing



Silke Ratte
Prokuristin, Standortmarketing/PR



Lisa Bartkowiak
Nachhaltig Wirtschaften



Slawomir Swaczyna
Innovations- und Start-up-Förderung,
Fördermittel



Volker Licht
Unternehmensentwicklung



Natascha Ern
Sekretariat, Teamassistentz



Unternehmen gründen, entwickeln und Nachfolge gestalten.

Unsere Ziele sind der Erhalt und das gesunde Wachstum der Unternehmen am Standort, so individuell wie Ihr Betrieb. Darüber sollten wir sprechen.

Topthema Fachkräfte. Wir stehen an Ihrer Seite.

Wir möchten Sie unterstützen. Dazu haben wir eigene Ideen, tauschen uns aber auch im großen Netzwerk der Arbeitsmarktakeure aus. Nutzen Sie unsere Kenntnisse, unsere Kontakte und unsere Angebote!

Wir wollen unseren Beitrag zu einer lebenswerten Zukunft leisten.

Darum bündeln wir alle Themen rund um den Begriff „Nachhaltig Wirtschaften“. Und die sind umfangreich. Gerne tauschen wir uns mit Ihnen über die Inhalte, Herausforderungen und Lösungen aus.

Informieren, vernetzen, austauschen.

Die besten Ideen entstehen im Rundumblick. Diesen bieten wir Ihnen mit unseren Veranstaltungen, im RBW-Newsroom, im RBW-Blog, in unserem monatlichen Newsletter, in den sozialen Medien und natürlich im persönlichen Austausch. Treten wir in Kontakt!



Das Team der Rheinisch-Bergischen Wirtschaftsförderungsgesellschaft mbH (RBW) ist für Sie da. Branchenübergreifend sind wir Ihr Sparringspartner. Ihre betriebs- und standortrelevanten Fragestellungen sind bei uns in den richtigen Händen.

Wir möchten Sie unterstützen und haben dazu die Expertise in verschiedenen Handlungsfeldern. Langjährige Erfahrung, gute Kenntnisse und Kontakte setzen wir für Sie ein.

Wir arbeiten in Netzwerken und kennen den Wirtschaftsstandort Rheinisch-Bergischer Kreis wie unsere Westentasche. Wir schaffen Verbindungen mit und zu den Unternehmen. Wir handeln gemeinsam mit unseren Gesellschaftern aus Kreis, Kommunen und örtlichen Kreditinstituten. Wir kümmern uns individuell, schnell und flexibel.

rbw.de

Herausgeber:
RBW

Redaktion:
Silke Ratte (v. i. S. d. P.)
Karin Grunewald

Gestaltung:
Werbeagentur LAWRENZ
www.qualitaeter.de

Druck:
Gedruckt mit Biofarben auf
Papier aus nachhaltig bewirtschafteten Wäldern



Rheinisch-Bergische
Wirtschaftsförderungsgesellschaft mbH (RBW)
Friedrich-Ebert-Straße 75
51429 Bergisch Gladbach
+49 2204 9763-0
info@rbw.de

September 2024



Weil wir Fachkräfte wertschätzen ...



... zeigen wir attraktive Arbeitgeber verschiedenster Branchen aus dem Rheinisch-Bergischen Kreis. Wir geben Einblicke in interessante Arbeitsplätze vor Ort und stellen Jobs sowie Karrierechancen vor. Unternehmen aller Branchen können bei der Fachkräftekampagne „Kluge Köpfe arbeiten hier“ mitmachen und bekommen so die Gelegenheit zu präsentieren, was sie als Arbeitgeber auszeichnet. Folgen Sie uns in den sozialen Medien und besuchen Sie unsere Website!



www.kluge-koepfe-arbeiten-hier.de

Wir danken unseren Premiumpartnern der Kampagne:

avea

reloga