

## CAREER TUESDAY - RÜCKBLICK

18.12.2014 ▪ 17:45 – 19:15 ▪ Hörsaal XXIII, WiSo-Schlauch

### Gründer Alumni berichten:

Am 18.12.2014 waren bei unserem Career Tuesday zwei Absolventen der Universität zu Gast und haben über Ihre Erfahrungen als Gründer berichtet. Doch zuallererst stellte sich Marc Kley vor, der Gründerberater von „hgnc – hochschulgründernetz cologne“. Zu diesem Netzwerk gehört auch gate way der Gründerservice der Universität zu Köln.

Dieser Service kann den Studenten 4 grundlegende Sachen für einen erfolgreichen Start ins Unternehmertum anbieten.

1. Gründerlehre - Welche Faktoren und rechtlichen Rahmenbedingungen muss man bei einer Gründung beachten.
2. Events - Es werden mehrere Veranstaltungen für interessierte Studenten angeboten, wie beispielsweise einen Workshop im Rahmen der Reihe „fünf im Frühling“ oder Workshops zum Thema Liquiditätspläne, Fördermittel usw.
3. Gründerberatung - Hier wird gezielt an den eigenen Geschäftsideen gearbeitet und ein Geschäftsmodell erarbeitet. Außerdem wird man auf Gründerwettbewerbe vorbereitet. Wie zum Beispiel das EXIST-Gründerstipendium, welches Kapital und Büroräume für ein Jahr garantiert.
4. Büroräume – hgnc hat einen sogenannten Inkubator für Startups in der Nähe der Uni. Insgesamt ist dort Platz für zwölf verschiedene Gründerteams.

Wichtig ist zu sagen, dass hgnc ein eingetragener Verein ist und dass kein Gründer Anteile seiner Firma abgeben muss. Alle Angebote des Vereins und von Gate way sind kostenlos und sollen den Studenten den Start ins Unternehmertum vereinfachen.

Hgnc hat schon einige Startups begleitet und beraten unter ihnen auch die Insius UG und Foodloop, die beide das EXIST- Gründerstipendium erhalten haben. Beide Unternehmen wurden von Alumni der Universität zu Köln gegründet.

Marc Egger, einer der Gründer von Insius, studierte auch an der Uni und berichtet aus seinen Erfahrungen. Insius bietet eine Analysesoftware, die Beiträge im Web zu einer Marke oder einen bestimmten Produkt sammelt und analysiert. Es bietet Unternehmen eine andere Art der Marktforschung an. Wenn Firmen wissen wollen, was Verbraucher über Ihr Produkt im Internet schreiben, wenden sie sich an Insius.

Die Idee für das Unternehmen entstammt einem Seminar von Prof. Dr. Franziska Völckner. Dort entwickelten die Studierenden ein Programm zur Brand Network Analysis (BNA).

Durch Mund zur Mund Propaganda, wurde das Programm bekannter und die Studenten bekamen Anfragen, ob man das Programm erwerben könne. 3 Gründungswillige, darunter Marc Egger und André Lang beschlossen ihr Programm weiter auszuarbeiten und ein Startup zu gründen. Mit der Hilfe von hgnc bewarben sie sich mit einem Businessplan bei EXIST und bekamen nach langer Arbeit auch das Stipendium. Nun konnten Sie ein Jahr im Inkubator verbringen, bekamen 17000 Euro für Ausrüstung und pro Person 2000 Euro im Monat zur Verfügung gestellt.

2011 wurde die Firma von Marc Egger und André Lang gegründet und bietet nun verschiedene Programme zur Analyse an. Zu Ihren Kunden zählen Miele, Mentos, die Deutsche Telekom und viele weitere Unternehmen.

Marc Egger beschreibt die Höhen und Tiefen der Firma und gibt wertvolle Tipps für Studierende:

- Über seine Idee reden hilft, niemand wird einem die Idee klauen, aber auf diese Weise kann man einen Realitätscheck durchführen.
- Der Name ist wichtig. Er sollte sich gut aussprechen lassen und einfach verständlich sein.
- In der frühen Phase empfiehlt es sich an Gründerwettbewerben teilzunehmen um Feedback, Anerkennung zu bekommen und auch Werbung zu machen. Allerdings bringen Wettbewerbe in der Regel keine direkten Kunden.
- Das Team ist entscheidend man braucht gute Leute, die sich mit Ihren Fähigkeiten einbringen können, aber es gibt bei vielen Gründungen auch Meinungsverschiedenheiten und Teams zerstreiten sich. Wenn man Glück hat passiert dies vor der eigentlichen Unternehmensgründung.
- Die Uni Köln und hgnc haben geholfen. Sie bieten ein Netzwerk für Gründer.
- Man sollte das Produkt am Anfang selbst verwenden, vertreten und beweisen, weil man als Entwickler die meiste Ahnung davon hat.
- Keine Angst vor Veränderung. Die Kritik und das Feedback von anderen Personen sind wichtig und können sogar helfen. Gleichzeitig sollt man sich aber auch fokussieren und nicht alles grundlos und leichtfertig verändern.

Marc Egger wieß darauf hin, dass man viel über seine eigenen Grenzen lernt. Der Erfolg eines Startups hat auch mit Glück zu tun, „Ein bisschen Sein, ein bisschen Schein und ganz viel Schwein“\*.

\*Philip Rosenthal

Unser zweiter Alumni Mehrad Rafigh ist Mitglied des Gründer Teams um Christoph Müller-Dechent von FoodLoop.

Was macht FoodLoop?

FoodLoop (FL) ist ein nachhaltiges Dienstleistungslabel, das auf Grundlage einer EU-geförderten open-API-Toolbox (FI-WARE) eine innovative Applikation in Form einer vernetzten Softwarelösung für den Lebensmitteleinzelhandel (LEH) und den Verbraucher entwickelt hat. Das Tool besteht aus einer Warenwirtschaftssystem-basierten und einer Verbraucher-basierten Anwendung, die miteinander gekoppelt sind. Im Zentrum des

Interesses stehen Lebensmittel mit geringer Resthaltbarkeit, die vermarktet werden und entgegen der gängigen Praxis nicht im Müllcontainer landen sollen.

FoodLoop bekam wie Insius das Exist-Gründerstipendium und hatte somit Büroräume im Gründerbüro zur Verfügung. So gewann FoodLoop mehrere andere Wettbewerbe national und international. Im Moment befindet sich die App in der Test Phase soll, aber 2015 für alle zugänglich sein.

Mehrad Rafigh hat persönliche Tipps zur Gründung:

- Am Anfang braucht man Kapital. Gründungen sind teuer.
- Hgnc ist die beste Anlaufstelle für Menschen die Gründer werden wollen. Sie begutachtet die Idee und gibt wertvolle Tipps.
- Man sollte einen Businessplan ausarbeiten und viel Zeit darauf verwenden.
- Gründer-Wettbewerbe können helfen sein Konzept zu verfeinern und bringen Erfahrungen (aber sie bringen keine Kunden).
- Man muss viel Zeit investieren, ein 24 Stunden Tag reicht oft nicht aus.