

Start-ups aus Bonn: Visionen, Herausforderungen und Chancen

Der Investor Frank Thelen sagt: „Es gibt in Bonn keine bedeutende Start-up-Szene.“ Dennoch gibt es gute Ideen mit Erfolgspotenzial: Drei junge Start-up-Unternehmer aus Bonn erzählen Geschichten, die es wert sind, gehört, gelesen und gefördert zu werden.

Von Dagmar Ziegner

BONN. 117 Start-ups listet die Webseite „NRW Start-ups“ für Düsseldorf auf, 71 sind es in Köln. Und in Bonn? Dort stehen gerade einmal sieben Firmennamen, darunter Scanbot, das aktuelle Start-up von Investor Frank Thelen, einem der erfolgreichsten Start-up-Unternehmer Deutschlands und bekannt durch seine Auftritte in der TV-Show „Die Höhle der Löwen“. „Es gibt in Bonn keine bedeutende Start-up-Szene“, erklärt der Unternehmer, „eine erfolgreiche Szene braucht ein funktionierendes 360-Grad-System, also nicht nur innovative Ideen, sondern auch Leute, die bei einem Essen oder abends bei einem Gespräch an der Bar 100 000 Euro in



Investor Frank Thelen. FOTO: E42

gute Ideen und Gründer investieren. Darauf aufbauend Venture-Capital-Fonds mit 100+ Millionen Euro und eine entsprechende Infrastruktur – also zum Beispiel Anwälte, die sich mit Beteiligungsverträgen auskennen. Das alles gibt es in Bonn nicht. Generell ist das Thema ‚Gründungen‘ in der Bonner DNA nicht verankert, hier herrscht immer noch die Beamtenmentalität aus ehemaligen Hauptstadzeiten“, so Thelen. Deutliche Worte!

Auch wenn sich die Politik die Förderung der Start-up-Szene gern auf die Fahnen schreibt, sind die Möglichkeiten nach Einschätzung von Frank Thelen begrenzt. „Solche Rahmenbedingungen entwickeln sich eher durch Zufall. Die Start-up-Szene im Silicon Valley ist über Jahrzehnte gewachsen, in New York gibt es auch eine und hier in Europa wird Berlin die führende Stadt werden“, so Thelen.

In Berlin trafen bereits vor über zehn Jahren innovative Ideen wie der Klingeltonanbieter Jamba auf risikofreudige Investoren. Heute zieht es Start-up-Unternehmen aus ganz Deutschland in die Hauptstadt – auch aus dem Rheinland. „Natürlich können auch in Bonn herausragende Start-ups gegründet werden, die sich international erfolgreich positionieren wie etwa Scanbot oder von Floerke. Dies sind aber Ausnahmen, die durch eine enge Vernetzung mit Berlin entstanden sind“, so der Experte.

Instant Help

Das bundesweite Notruf-System von Polizei, Feuerwehr und Behörden ist technisch schon lange nicht mehr auf der Höhe der Zeit – bis heute sind die Notrufzentralen nur per Telefon und per Fax zu erreichen. Mit seiner Notruf-App Instant Help will der 19-jährige Bonner Moritz Naatz jetzt ganz neue Wege gehen. Im Notfall wird per App umgehend ein Anruf an die Notrufzentrale 112 eingeleitet, doch zugleich sucht die App nach verfügbaren Ersthelfern, die sich in der Nähe des Notfalls aufhalten. „Jeder Nutzer kann sich als Ersthelfer registrieren lassen und wird mit seinen Qualifikationen zum Beispiel auf medizinischem Gebiet

oder im Bereich des Personenschutzes erfasst“, erläutert Moritz Naatz.

Denn die App unterscheidet zwischen den Notruf-Arten Rettung bei einem medizinischen Notfall und Polizei. Zudem gibt es den stillen Notruf für Situationen, in denen man nicht sprechen kann, also für den Fall, wenn ein Einbrecher im Haus ist. Außerdem kann jeder Nutzer private Personen als Notfallkontakte angeben, die per SMS alarmiert werden.

Ein Zeitungsbericht im Herbst 2014 brachte den Bonner, der damals noch Ingenieurwissenschaften in Aachen studierte, auf die App-Idee. „Ein älterer Herr starb bei einem Waldspaziergang direkt neben einem Krankenhaus an einem Herzinfarkt. In seiner direkten Umgebung waren zu dieser Zeit sehr viele Leute, die ihn unter Umständen hätten retten können – wenn er eine Möglichkeit gehabt hätte, diese zu informieren“, berichtet Naatz. Ältere Menschen sind daher auch eine Zielgruppe seiner Erfindung. Da diese jedoch nicht alle smartphoneaffin sind, denken Moritz Naatz und sein Team bereits über Notfall-Armbänder nach, um älteren Menschen die Nutzung zu erleichtern.

Auch im Bereich der Betreuung von Demenzkranken könnte die in einem Armband integrierte App, über die sich der Träger auch orten lässt, gute Dienste leisten. Ein ganz anderes Einsatzfeld sind Großveranstaltungen. „Wir könnten unsere App an Großevents wie Rockkonzerte anpassen. Dann könnte sich jeder Besucher die App zu Beginn des Konzertes kostenlos downloaden. Benötigt er Hilfe, kann er den Sicherheitsdienst informieren und dieser kann ihn orten“, so Naatz.

Die Einbindung der Ortungsfunktion war für das Team von Instant Help bei der Entwicklung eine besondere Herausforderung. Moritz Naatz betont, dass dabei hohe Ansprüche an den Datenschutz gestellt wurden. „Unsere App erstellt keine Bewegungsprofile. Jede neue Ortung überschreibt die alten Daten“, so der junge Unternehmensgründer. Doch im Moment sind Projekte wie Notfallarmband und Sicherheitskonzepte bei Events noch Zukunftsmusik für das junge Unternehmen, das die App gerade erst



Moritz Naatz, Junggründer und Erfinder von Instant Help. FOTO: ZIEGNER

auf den Markt gebracht hat.

Moritz Naatz hat das Konzept inzwischen auf zahlreichen Veranstaltungen vorgestellt: „Die Resonanz war bisher sehr positiv. Auch erste Gespräche mit Hilfswerken haben bereits stattgefunden.“ Bleibt die Frage der Finanzierung, denn zurzeit lässt sich mit Instant Help kaum Geld verdienen. Die App ist kostenlos, lediglich für die Erfassung der privaten Notfallkontakte zahlen die Nutzer

geringe Gebühren. Ein erster Investor, der mit einer fünfstelligen Summe die nächste Zeit überbrückt, wurde bereits gefunden. „Im Moment sind wir in ersten Gesprächen mit einem großen deutschen IT-Unternehmen, das uns gegen eine entsprechende Beteiligung die Mittel für das erste Jahr zur Verfügung stellen will. Doch



Mit seinem Modelabel von Floerke will David Schirmmacher durchstarten – zukünftig auch in exklusiven Herrenboutiquen. FOTO: VON FLOERKE

weitere Interessenten sind natürlich jederzeit herzlich willkommen“, sagt Moritz Naatz.

JinGER – Jobs in Germany

Kaum eine App dürfte kurz nach ihrer Veröffentlichung ein so überwältigendes internationales Medienecho hervorgerufen haben wie die von Christopher Hähner. Sie heißt JinGER, das ist die Kurzform für „Jobs in Germany“. Im April stellte die Wirtschaftswoche Hähners Entwicklung als Start-up der Woche vor, danach brach der Mediensturm los. Die Idee der App ist so einfach wie genial: JinGER bietet ausländischen Fachkräften praktische Tipps für das Leben und Arbeiten in Deutschland – aktuell auf Deutsch, Englisch, Rumänisch und Spanisch. Sie informiert über die Tücken der deutschen Bürokratie, gibt Tipps für Miete und Umzug und behandelt auch deutsche Eigenheiten wie die Ladenöffnungszeiten.

Das überaus nützliche Werkzeug für den Start in einem fremden Land ist weltweit einzigartig, entstand aber eher zufällig. Als der Bonner Christopher Hähner 2013 seine Beratungsfirma Urban Surfers aufbaute, stellte er Mitarbeiter aus fünf verschiedenen Ländern ein und musste jedes Mal die gleichen Fragen zum Leben in Deutschland beantworten. Irgendwann ließ er die wichtigsten Informationen in einer App programmieren. Die zunächst nur für den internen Gebrauch bestimmte App JinGER begeisterte jedoch nicht nur seine Mitarbeiter, sondern auch die Kunden. Im vergangenen Jahr ging

der 38-Jährige daher mit JinGER an die Öffentlichkeit. Seitdem beantwortet er Presseanfragen am laufenden Band und erfreut sich großen Zuspruchs aus Politik und Wirtschaft.

Doch dabei blieb es bisher, denn ein Investor, der das benötigte Kapital mitbringt, hat sich noch nicht gefunden. Bis zu 400 000 Euro

wie Bonn mit einer so großartigen Infrastruktur aus DAX-Unternehmen, starkem Mittelstand, Hochschulen und internationalen Institutionen kaum Unterstützung findet. Unter dem Motto „klein und fein, statt hip und groß“ müsste Bonn eine eigene Start-up-Szene entwickeln und sich gegenüber dem Berliner Hype positionieren“, findet der Unternehmer.

Darauf will Hähner allerdings nicht mehr warten und hat sich in den vergangenen Monaten nach Köln orientiert. „Hier herrscht ein anderes Umfeld, und die IHK ist proaktiver Unterstützer der Start-up-Szene. Wirtschaftsförderung, insbesondere von Start-ups der Informations- und Kommunikationstechnologie, empfinde ich dort als gelebten Anspruch von vielen an sich selbst“, freut sich Hähner. Zum Ende dieses Jahres wird er daher den Firmensitz der Urban Surfers nach Köln verlegen.

Von Floerke

Die Einladung zu einer Charity-Veranstaltung in der Frankfurter Oper gab 2013 den Anstoß zur Unternehmensgründung. David Schirmmacher, Student an der EBS Universität für Wirtschaft und Recht in Oestrich-Winkel, hatte keine Probleme mit der Smoking-Pflicht, denn der hing im Schrank. „Doch eine schöne Fliege zum Selbstbinden zu erschwinglichen Preisen habe ich nicht gefunden. So entstand die Idee, selbst Fliegen zu entwerfen“, erklärt der 23-jährige Bonner, der seine Idee noch während seines BWL-Studiums in die Tat umsetzte.

Auf der Suche nach einem preiswerten und doch qualitativ

direkt in unserer Familie auf. Meine Eltern besitzen weit zurückreichende Stammbäume, und die Scherenschnitte mehrerer Flörkes hängen bei uns im Wohnzimmer“, erzählt der Unternehmer. Der Name der traditionsreichen Familie wurde zum neuen Firmennamen und ein Scherenschnitt von David Schirmmachers Profil zum Firmenlogo.

So aufgestellt, bewarb sich Schirmmacher bei der Vox-Sendung „Die Höhle der Löwen“ und präsentierte sein Konzept so überzeugend, dass drei der Investoren, darunter der Bonner Frank Thelen, insgesamt 180 000 Euro in seine Firma steckten. Mit frischem Kapital und neuem Bekanntheitsgrad geht es seitdem steil bergauf. „In diesem Jahr hatten wir geplant, den Monatsumsatz auf ein Jahr hochgerechnet auf eine Million Euro zu erhöhen. Dieses Ziel haben wir bereits jetzt deutlich überschritten“, so Schirmmacher.

Bei der Produktion der selbst entworfenen Produkte setzt er nach wie vor auf seine chinesischen Partner, ist oft vor Ort und kennt die Fertigung im Detail. „Wir haben versucht, auch in europäischen Ländern fertigen zu lassen, doch das Preis-Leistungs-Verhältnis stimmt einfach nicht“, so Schirmmacher, dessen Firma inzwischen in Büroräume direkt am Bonner Rathaus eingezogen ist. Der junge Unternehmer schätzt die kurzen Wege in seiner Geburtsstadt, genießt das eher ruhige Leben in Bonn und holt sich viele seiner Inspirationen in Köln und Düsseldorf. In seinem Büro hat er inzwischen eine Art Werkverkauf eingerichtet, der gut angenommen wird. Dennoch verkauft er sein

Christopher Hähner sagt Beethoven und Bonn Ade. Ihn zieht es in die Domstadt. FOTO: ZIEGNER



hochwertigen Hersteller fand er eine Manufaktur in China, die für ihn nach eigenen Entwürfen Schleifen zum Selbstbinden fertigte. Ende 2013 gründete David Schirmmacher sein Modelabel „a Gentleman's ones“, nahm Manschettenknöpfe und Einstecktücher hinzu und verkaufte seine Produkte ausschließlich über seinen eigenen Online-Shop. Die Idee überzeugte die Kunden, das Unternehmen wuchs schneller als gedacht, und schon bald stellte David Schirmmacher fest, dass der ursprüngliche Firmennamen war. Der neue Name „von Floerke“ stammt aus der eigenen Familiengeschichte. „Die Familie Flörke, die seit 1404 für mehrere Hundert Jahre den Bürgermeister von Lemgo stellte, ging durch Heirat

Sortiment, das inzwischen unter anderem um Krawatten, Uhren, Gürtel, Seidenschals und sogar eigene Schnürsenkel ergänzt wurde, fast ausschließlich online.

„Der Aufbau eines ressourcenschonenden Einzelhandelsnetzwerks ist nicht unser allererstes Ziel. Allerdings werden wir unsere Produkte bald in ausgewählten Premium-Ladengeschäften wie Braun in Moers, Hirmer in München und einem eigenen Store anbieten“, erklärt der Unternehmer. Sein Label will er in den nächsten Jahren zur führenden Marke im Bereich eleganter Herrenaccessoires ausbauen. „Ich möchte, dass die Leute in fünf Jahren, wenn sie Accessoires brauchen, automatisch an „von Floerke“ denken“, sagt David Schirmmacher.