



**HRW
STARTUPS**

GRÜNDUNGSLEITFADEN



Gefördert durch:



Bundesministerium
für Wirtschaft
und Klimaschutz

exist
Existenzgründungen
aus der Wissenschaft

Im Jahr 2030 ist die HRW eine **Entrepreneurial University**. Studierende, Kooperationspartner und Beschäftigte aus Lehre, Forschung und Service entscheiden sich bewusst für die HRW, weil wir **innovativ** sind und unsere Studierenden befähigt werden, **Chancen** zu erkennen, **Initiative** zu ergreifen und unsere **Gesellschaft** weiterzuentwickeln – technisch, wirtschaftlich, ökologisch und sozial.



Liebe Gründungsinteressierte an der HRW,

die Gründung eines Unternehmens ist eine Reise voller Herausforderungen, aber auch voller Chancen und Möglichkeiten. In dynamischen Zeiten, in denen **Innovation** und **Entrepreneurship** eine immer größere Rolle spielen, ist es entscheidend, dass angehende Gründerinnen und Gründer über die richtigen Werkzeuge und Ressourcen verfügen, um ihre Visionen in die Realität umzusetzen.

Der **Gründungsleitfaden** von HRWStartups, der Gründungs- und Innovationsförderung der HRW, versteht sich als ein **Kompass** für alle, die den Mut haben, ihre Ideen zu verwirklichen und ein eigenes Startup aufzubauen. Inspiriert von der reichen Tradition des Unternehmertums und der Innovationen im westlichen Ruhrgebiet, bietet dieser Leitfaden praktische Anleitungen, wertvolle Ratschläge und wichtige Informationen, die den Weg zur Gründung eines erfolgreichen Geschäftsmodells erleichtern sollen.

Dabei versteht sich HRWStartups als das pulsierende Herzstück der unternehmerischen Gemeinschaft an der HRW, wenn es um das Qualifizieren und Fördern von **entrepreneurial Mindset** geht. Als Inkubator für kreative Ideen und innovative Unternehmungen bietet die Gründungs- und Innovationsförderung eine vielfältige Palette an elementaren Ressourcen, Mentoring und Netzwerkmöglichkeiten für angehende Gründerinnen und Gründer.

Gründungserfolge auch im Vergleich unübersehbar: Im Jahr 2020 wurden mit dem Start von HRWStartups das richtige Fundament gelegt und die HRW erreichte im aktuellen Ranking vom **Gründungsradar** einen beachtlichen 3. Platz und den größten Punktezugewinn insgesamt unter den mittleren Hochschulen in NRW. Diese Anerkennung bestätigt die Hingabe, aber auch das Potential zum unternehmerischen Denken und Handeln. Und der Weg hat gerade erst begonnen, denn seit der Gründung der HRW im Jahr 2009 ist das Streben nach kontinuierlichem Wachstum – never stop growing – ein elementarer Bestandteil unserer Hochschul-DNA.

Dabei hoffen wir, dass dieser **Leitfaden** euch dazu ermutigt, eure Träume zu verwirklichen, Hindernisse zu überwinden und euren eigenen Weg zum Erfolg zu finden. Möge er euch inspirieren, zu innovieren, zu wachsen und einen positiven Einfluss in der Welt zu hinterlassen.

Mit den besten Wünschen für Deine „**entrepreneurial Journey**“!

Dein HRWStartUps- Team



Ideen sind leicht.

Die Umsetzung ist schwer.

-Guy Kawasaki



Inhaltsverzeichnis

1 INTRO.....	6
2 ONBOARDING	7
2.1 GRÜNDUNG VERSTEHEN	7
2.2 EINSTIEG IN DIE STARTUP-WELT FINDEN	9
2.3 INNOVATIONEN SCHAFFEN	14
2.4 ENTREPRENEURIAL TALENT FINDEN	16
3 MIT HRWSTARTUPS GRÜNDEN	19
3.1 SENSIBILISIEREN: BEGEISTERUNG FÜR STARTUPS & ENTREPRENEURSHIP ENTDECKEN	20
3.3 QUALIFIZIEREN: MIT HRWEDUCATE KOMPETENZEN ENTWICKELN.....	22
3.4 FÖRDERN: MIT HRWINCUBATE TALENTE & STARTUPS FÖRDERN.....	23
4. FINANZIERUNGEN & MÖGLICHKEITEN.....	24
4.1 ÖFFENTLICHE FINANZIERUNGSMÖGLICHKEITEN	24
4.2 WEITERE FINANZIERUNGSMÖGLICHKEITEN	26
5 GRÜNDEN ALS MITARBEITER:IN AN DER HRW.....	28
5.1 INTELLECTUAL PROPERTY (IP)	28
5.2 PROZESS DER ERFINDUNGSMELDUNG.....	29
STARTUP ABC (GLOSSAR)	30



1 INTRO

Dieser Leitfaden ist Dein idealer Begleiter auf dem spannenden Weg zur Gründung Deines eigenen Startups. Um Dir den Einstieg zu erleichtern, haben wir einige zentrale Fragen zusammengestellt. Diese Fragen helfen Dir, die Struktur und den Nutzen des Leitfadens besser zu verstehen und Deine Gründungsreise effizient zu gestalten.

Wer? *Wer sollte den Gründungsleitfaden nutzen?*

Der Gründungsleitfaden richtet sich an alle Studierenden und Wissenschaftler:innen und Mitarbeitenden der HRW, die Interesse daran haben, ein eigenes Startup zu gründen oder sich generell für unternehmerisches Denken und Handeln interessieren.

Was? *Was bietet der Gründungsleitfaden?*

In diesem Leitfaden findest Du eine umfassende Anleitung zum Gründungsprozess, einschließlich Themen wie Ideenfindung, Geschäftsmodellentwicklung, Finanzierung, rechtliche Aspekte und Markteintritt. Er enthält viele praktische Tipps und weiterführende Ressourcen.

Wann? *Wann sollte der Gründungsleitfaden verwendet werden?*

Unabhängig davon, ob Du gerade erst eine Idee entwickelst oder bereits konkrete Schritte zur Gründung unternimmst, kann der Gründungsleitfaden jederzeit genutzt werden. Er ist so konzipiert, dass er Dich in jeder Phase Deines Gründungsprozesses unterstützt.

Wo? *Wo findest Du Unterstützung?*

Zusätzlich zum Gründungsleitfaden bietet Dir HRWStartups zahlreiche Ressourcen und Unterstützungsmöglichkeiten an. Du kannst an Workshops, Mentoring-Programmen und Networking-Events teilnehmen, die Dir helfen, Deine Idee weiterzuentwickeln und umzusetzen.

- Kontakt: hrwstartups@hs-ruhrwest.de
- Allgemeine Informationen: hrw-startups.de
- Workshops und Events: hrwstartups.eventbrite.de
- Aktuelle Beiträge: [Instagram.de/hrwstartups](https://www.instagram.de/hrwstartups)

Warum? *Warum solltest Du den Gründungsleitfaden nutzen?*

Auf hoher See ist für Seefahrer:innen das wertvollste Werkzeug der Kompass. Genau als ein solcher „Kompass“ ist der Leitfaden zu verstehen, um Dich systematisch und effizient durch den undurchsichtigen Gründungsprozess zu navigieren. Er hilft Dir, typische Fallstricke zu vermeiden und Deine Erfolgchancen zu maximieren, indem er Dir praxisnahe Anleitungen und bewährte Methoden zur Verfügung stellt.

Wie? *Wie ist der Leitfaden bearbeitet werden?*

Der Gründungsleitfaden sollte im Idealfall schrittweise und systematisch bearbeitet werden, um eine umfassende Orientierung und Unterstützung beim Gründungsprozess zu erhalten. Dabei ist es wichtig, die einzelnen Kapitel nacheinander durchzugehen und sich mit den jeweiligen Inhalten vertraut zu

machen. Es empfiehlt sich daher für Dich, zunächst das Onboarding-Kapitel zu lesen, um ein Verständnis für die Grundlagen und den Einstieg in die Startup-Welt zu erhalten. Anschließend kannst Du die Kapitel zu den spezifischen Gründungsmöglichkeiten und -aspekten an der Hochschule sowie zu Finanzierungsmöglichkeiten studieren. Insbesondere die Abschnitte zur Gründung als Mitarbeiter:in an der HRW bieten wichtige Informationen und rechtliche Rahmenbedingungen. Nachdem die relevanten Kapitel durchgearbeitet wurden, kann das Startup ABC als schnelles Nachschlagewerk genutzt werden. Am Ende des Leitfadens befindet sich noch eine Kontaktübersicht, um bei Fragen oder weiterem Informationsbedarf Unterstützung zu erhalten.

2 ONBOARDING

2.1 Gründung verstehen

Wenn Du schon einmal "Die Höhle der Löwen" geschaut hast oder Dich näher mit dem Thema Gründung befasst hast, wirst Du schnell merken, dass der „Startup-Jargon“ durch viele englische Begriffe geprägt ist. Viele dieser Begriffe werden als Synonyme verwendet oder selten ausreichend voneinander abgegrenzt. Also, was ist genau ein Startup und wie unterscheidet es sich von einer Existenzgründung? In diesem Kapitel klären wir das grundlegende Gründungs-Jargon, das Du kennen solltest, wenn Du ein Unternehmen gründen möchtest. Diese Begriffe helfen Dir, den Gründungsprozess besser zu verstehen.

Geschäftsidee & Geschäftsmodell: Die Strategie

Mit der Geschäftsidee (Business Idea) fängt alles an. Es ist die Grundidee für Dein Unternehmen mit Spielraum diese noch anzupassen. Sie beschreibt, was das Unternehmen anbieten wird, um einen Bedarf einer Zielgruppe zu decken oder ein Problem zu lösen. Die Geschäftsidee ist demnach die kreative Vision hinter dem Unternehmen und bildet die Grundlage für die weiteren Schritte im Gründungsprozess. Mit dem Geschäftsmodell (Business Model) wird dann beschrieben, wie das Unternehmen Geld verdienen wird. Es legt fest, welche Produkte oder Dienstleistungen angeboten werden, an wen sie verkauft werden, über welche Kanäle sie vertrieben werden und wie das Unternehmen Einnahmen erzielen wird. Es stellt also sicher, dass die Geschäftsidee in eine rentable Realität umgesetzt wird.

Weitere Ressourcen:

- [Lean Canvas](#) (Geschäftsideen visualisieren)
- [Business Model Canvas](#) (Geschäftsmodelle visualisieren)

Gründer:innen & Entrepreneurs: Die Treiber:innen

Ob Gründer:in (Founder) oder Unternehmer:in (Entrepreneur), beide starten Unternehmen, tragen Verantwortung und sind mit Leidenschaft bei ihrer Arbeit. Jedoch unterscheiden sich beide durch den Innovationsgrad und die Risikobereitschaft. Entrepreneurs suchen nach neuen, kreativen Lösungen, wo andererseits Gründer:innen auch traditionelle Geschäfte starten können. Darüber hinaus gehen Entrepreneurs oft höhere Risiken ein, weil insbesondere zu Beginn der „entrepreneurial Journey“, die Geschäftsidee noch vage und das Geschäftsmodell nicht definiert sind. Entrepreneurs sind also immer auch Gründer:innen, aber nicht alle Gründer:innen sind Entrepreneurs.

Weitere Ressourcen:

- [16 Personalities](#) (Persönlichkeitstest)
- [Wertekompass](#) (Werte & Einstellungen)
- [Gründerplattform](#) (Informationsquelle für Gründer:innen)
- [Gründerszene](#) (Nachrichtenportal für Startups)

Startup & Existenzgründung: Das Umfeld

Ein Startup und eine Existenzgründung starten beide neue Unternehmen, aber sie unterscheiden sich in ihrer Herangehensweise und Risikobereitschaft. Startups verfolgen oft innovative Ideen und suchen nach kreativen Lösungen für bestehende Probleme, während Existenzgründungen auf bewährten Geschäftsmodellen, wie beispielsweise der Eröffnung eines Restaurants, basieren können. Entrepreneurs, die oft Startups gründen, sind bereit, höhere Risiken einzugehen und innovative Ansätze zu verfolgen, während Gründer:innen auch traditionelle Geschäfte aufbauen können.

Definition: Als ein Startup wird ein junges Unternehmen definiert, das weniger als zehn Jahre alt ist – Alter – und durch neuartige Geschäftsideen – Innovationsgrad – mit einem hohen, erwartbaren Wachstum von Mitarbeitern oder Umsatz – Wachstumspotential – charakterisierbar ist ([Startup Verband](#), 2023).

Weitere Ressourcen:

- [Wirtschaftsförderung Mülheim](#) (Existenzgründung)
- [Wirtschaftsförderung Bottrop](#) (Existenzgründung)
- [IHK zu Essen](#) (Industrie und Handelskammer für Mülheim an der Ruhr)
- [IHK Nordwestfalen](#) (Industrie- und Handelskammer für Bottrop)
- [Ruhr:HUB](#) (gemeinsame Veranstaltungen und Unterstützung sowie Vernetzung)

Innovation & Invention: Die Neuheit

Innovation und Invention sind beides Wege zur Entwicklung neuer Ideen und Produkte, die sich jedoch in ihrem Ansatz und Ergebnis unterscheiden. Eine Invention (Erfindung) ist die Schaffung oder Entdeckung von etwas Neuem, das zuvor nicht existierte, wie ein neues Produkt oder eine Technologie. Mit einer Innovation hingegen wird sich auf die erfolgreiche Anwendung neuer Ideen oder Methoden bezogen, um bestehende Probleme zu lösen oder Produkte zu verbessern. Es geht darum, etwas Neues und Nützliches zu schaffen, sei es durch die Verbesserung eines bestehenden Produkts oder die Etablierung eines neuen Startups.

Weitere Ressourcen:

- [Forschung & Transfer](#) (Beratung zu IP-Angelegenheiten an der HRW)
- [PROvendis GmbH](#) (Beratung zur IP-Recherche)

Gründen & Entrepreneurship: Das Mindset

Gründen und Entrepreneurship sind zwei Seiten derselben Medaille. Mit Gründen beschreibt man den konkreten Akt des Unternehmensstarts – einschließlich der Entwicklung eines Businessplans (Geschäftsplan), der Beschaffung von Kapital, der Einstellung von Mitarbeitern und der Markteinführung. Entrepreneurship hingegen beschreibt den Geist und die Denkweise, die nötig sind, um erfolgreich zu sein und Innovationen voranzutreiben. Man kann Entrepreneurship demnach auch als *entrepreneurial Mindset* verstehen und umfasst nicht nur das Gründen neuer Unternehmen, sondern auch die Schaffung neuer Produkte, Dienstleistungen oder Geschäftsmodelle in bestehenden Unternehmen.

Weitere Ressourcen:

- [HRWEducate](#) (Workshops und kostenlose Anmeldung)
- [HRWIncubate](#) (Förderprogramm von HRWStartups)

Prototyp & MVP: Die Realität

Beide Konzepte sind wesentliche Schritte im Produktentwicklungsprozess und helfen, Risiken zu minimieren und sicherzustellen, dass das Endprodukt den Bedürfnissen der Nutzer entspricht. Prototypen sind frühe, oft unvollständige Versionen eines Produkts oder einer Dienstleistung, die aus einfachen Materialien oder rudimentärer Software entwickelt werden, um eine Idee zu testen

und zu verfeinern. Sie dienen hauptsächlich dazu, das Design und die Funktionen intern zu testen und zu verbessern sowie Feedback von Nutzern zu sammeln. Ein MVP (Minimum Viable Product) ist die erste, einfachste Version eines Produkts, die auf dem Markt für erste Kunden zugänglich ist. Es enthält gerade genug Funktionen, um den grundlegenden Nutzen zu demonstrieren und frühe Anwender zu gewinnen. Ein MVP hilft, Zeit und Ressourcen zu sparen, indem es die wesentlichen Funktionen bietet, ohne überflüssige Features zu entwickeln, und die Marktakzeptanz zu testen.

Weitere Ressourcen:

- [HRWFablab](#) in Bottrop (Labor für Entwicklung von Prototypen an der HRW)
- [Förderverein](#) (Förderung von Zukunftsprojekten an der HRW)

2.2 Einstieg in die Startup-Welt finden

In der Startup- und Gründungsszene den richtigen Einstieg zu finden ist gar nicht mal so einfach, weil es eine vielseitige und bunte Welt ist. An sich ist der Aufbau eines Startups keine komplizierte Raketenwissenschaft. Vielmehr ist die Entwicklung eines Startups ein undurchsichtiges, komplexes Konstrukt aus einer Vielzahl an potenziellen Entscheidungsmöglichkeiten. Durch diesen Dschungel muss man erst einmal durchblicken: Was ist wichtig? Was ist dringend? Wo fange ich an? Auf der *entrepreneurial Journey* den richtigen Weg nach „Rom“ zu wählen, hilft die Gründungs- und Innovationsberatung HRWStartups allen Studierenden und Mitarbeitenden der Hochschule Ruhr West mit einem breiten Angebot.

Venture-to-Business Canvas: Von der Idee zum Startup

Um Dir aufzuzeigen, wie ein Gründungsprozess eines Startups typischerweise durchlaufen wird, bedienen wir uns im Folgenden dem **Venture-to-Business Modell**. Dabei unterteilt das Modell den Gründungsprozess in vier verschiedene Phasen, die darauf abzielen, sicherzustellen, dass das Startup erfolgreich auf dem Markt bestehen kann. Diese Phasen umfassen den Problem-Solution Fit, den Founder-Market Fit, den Product-Market Fit und den Business-Model Fit. Hier ist eine Beschreibung jeder Phase:

Durch die systematische Durcharbeitung dieser Phasen stellen die Gründer:innen sicher, dass sie ein fundiertes, marktfähiges und nachhaltiges Unternehmen aufbauen. Dieser iterative Prozess hilft dabei, Risiken zu minimieren und die Erfolgchancen des Startups zu maximieren.

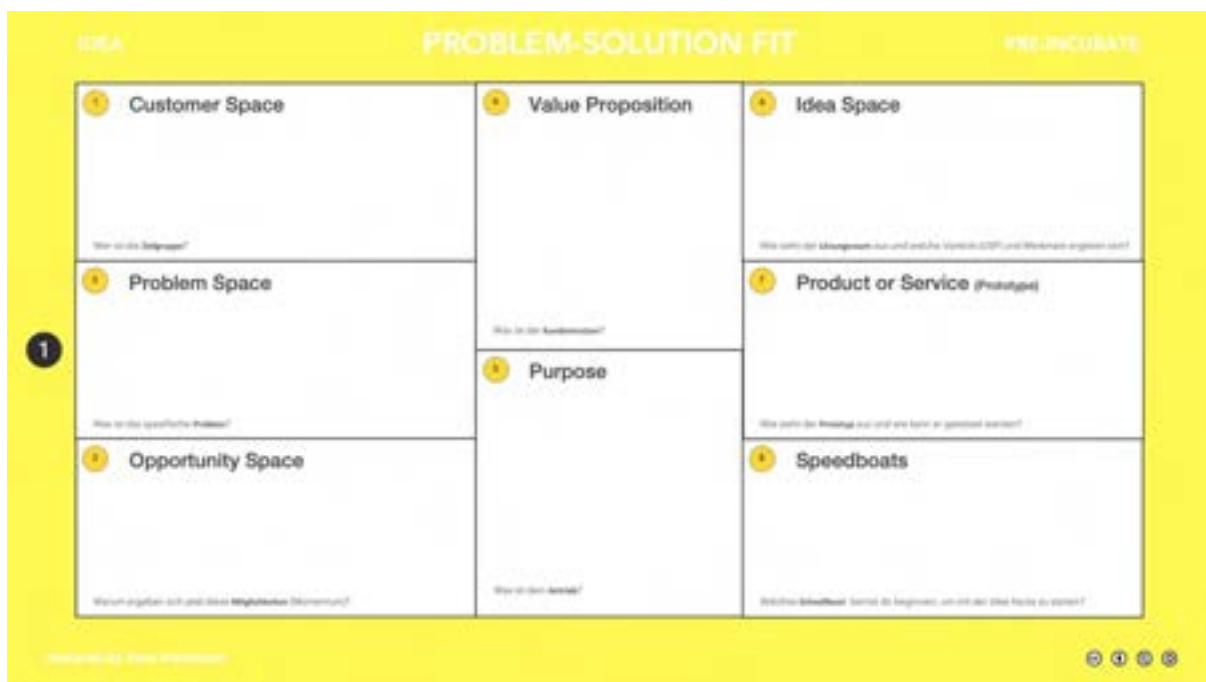
Weitere Ressourcen:

- [Design Thinking](#) für eine tiefgreifende Problemanalyse
- [Lean Startup](#) zum Testen innovativer Geschäftsideen
- [Customer Development](#) zum Gewinnen und Halten von Kunden

1. Problem-Solution Fit

Zuallererst beginnt der Gründungsprozess mit der Identifikation eines spezifischen Problems oder Bedarfs am Markt und ist der Ausgangspunkt für die Entwicklung einer Lösung.

- **Problemidentifikation:** Die Gründer:innen führen Marktforschung durch, um ein reales, relevantes Problem zu identifizieren. Dies kann durch Interviews, Umfragen oder die Analyse bestehender Marktdaten geschehen.
- **Lösungsentwicklung:** Basierend auf den gewonnenen Erkenntnissen entwickeln die Gründer:innen eine erste Lösungsidee. Hierbei wird darauf geachtet, dass die Lösung tatsächlich das identifizierte Problem adressiert.
- **Validierung:** Die Gründer:innen testen die Lösungsidee durch Prototypen oder Minimum Viable Products (MVPs) und sammeln Feedback von potenziellen Nutzer:innen. Der Fokus liegt darauf, herauszufinden, ob die Lösung das Problem effektiv löst.



Weitere Ressourcen:

- Schreibe eine E-Mail an hrwstartups@hs-ruhrwest.de und erhalte das **Problem-Solution Fit** Canvas zum Bearbeiten Deiner Idee als PDF.

2. Founder-Market Fit

In dieser Phase geht es darum sicherzustellen, dass das Team der Gründer:innen die richtigen Fähigkeiten, Kenntnisse und das Netzwerk hat, um die Lösung erfolgreich umzusetzen.

- **Kompetenzanalyse:** Die Gründer:innen analysieren ihre Fähigkeiten und Erfahrungen im Kontext des Marktes und der Lösung. Es wird überprüft, ob sie die nötigen technischen, geschäftlichen und marktbezogenen Kenntnisse mitbringen.
- **Netzwerkaufbau:** Kontinuierlich baut das Team ein Netzwerk aus Mentor:innen, Expert:innen und potenziellen Partner:innen auf, um zusätzliche Unterstützung und Ressourcen zu erhalten.
- **Erweiterung des Teams:** Falls Lücken in den Fähigkeiten oder Kenntnissen bestehen, ergänzt das Team seine Kompetenzen durch die Rekrutierung neuer Mitglieder oder durch externe Berater:innen.



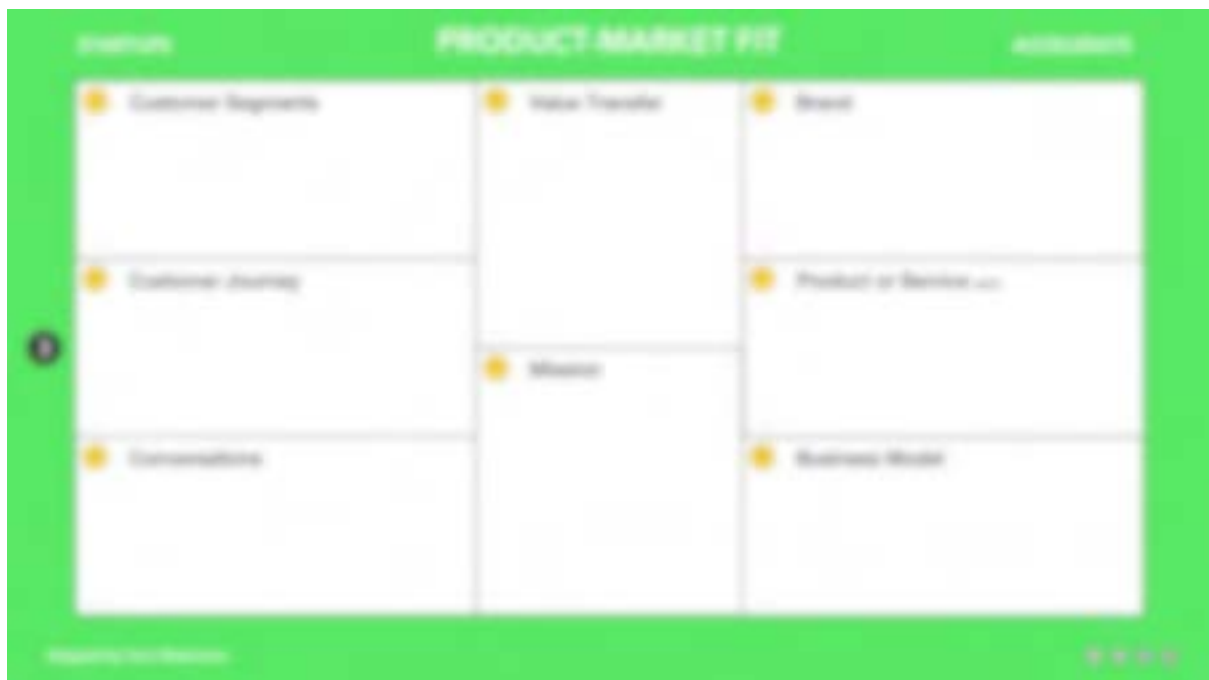
Weitere Ressourcen:

- Schreibe eine E-Mail an hrwstartups@hs-ruhrwest.de und erhalte das **Founder-Market Fit** Canvas zum Bearbeiten Deiner Idee als PDF.

3. Product-Market Fit

Hier liegt der Fokus darauf, sicherzustellen, dass das entwickelte Produkt oder die Dienstleistung einen echten Bedarf im Markt erfüllt und von den Nutzer:innen angenommen wird.

- **Marktanalyse:** Die Gründer:innen analysieren den Markt genauer, um das Potenzial und die Konkurrenz besser zu verstehen.
- **Produktentwicklung:** Basierend auf dem Feedback der ersten Nutzer:innen wird das Produkt weiterentwickelt und optimiert. Dabei werden zusätzliche Funktionen implementiert und bestehende verbessert.
- **Markteintritt:** Das Produkt wird auf den Markt gebracht und die Akzeptanz wird durch Verkaufszahlen, Nutzerwachstum und Feedback gemessen. Die Gründer:innen arbeiten eng mit den Nutzer:innen zusammen, um das Produkt weiter zu verbessern.



Weitere Ressourcen:

- Neugierig geworden, was sich hinter dem 3. Canvas verbirgt. Schreibe eine E-Mail an hrwstartups@hs-ruhrwest.de und erhalte das **Product-Market Fit** Canvas zum Bearbeiten Deiner Idee als PDF.

4. Business-Model Fit

In dieser letzten Phase wird das Geschäftsmodell so gestaltet, dass es nachhaltig und skalierbar ist.

- **Geschäftsmodellentwicklung:** Die Gründer:innen entwickeln verschiedene Geschäftsmodelloptionen und testen diese. Dies beinhaltet die Definition von Einnahmequellen, Preisstrategien und Vertriebskanälen.
- **Finanzplanung:** Es wird eine detaillierte Finanzplanung erstellt, die die Kostenstruktur, Umsätze und Gewinnmargen abdeckt. Hierbei wird auch der Kapitalbedarf für weiteres Wachstum berücksichtigt.
- **Skalierung:** Nachdem ein funktionierendes Geschäftsmodell gefunden wurde, liegt der Fokus auf der Skalierung des Unternehmens. Dies kann durch Marktexpansion, Produktdiversifikation oder Partnerschaften geschehen.
- **Kontinuierliche Optimierung:** Das Geschäftsmodell wird kontinuierlich überwacht und angepasst, um auf Marktveränderungen und neue Herausforderungen zu reagieren.



Weitere Ressourcen:

- Neugierig geworden, was sich hinter dem 3. Canvas verbirgt. Schreibe eine E-Mail an hrwstartups@hs-ruhrwest.de und erhalte das **Business-Model Fit** Canvas zum Bearbeiten Deiner Idee als PDF.

2.3 Innovationen schaffen

Da nun das grundlegende 1x1 des Gründens gelernt und der richtige Einstieg in das Thema Aufbau eines Startups gefunden wurde, ist es an der Zeit, die Segel zu hissen. Es bleibt nur noch die Frage: Welche Ziele sollen wir anvisieren? Im nächsten Schritt geht es darum, klare und realistische Ziele zu definieren, die uns auf unserem Weg zum Erfolg leiten.

Sweet Spot of Innovation: Erfolgsfaktoren im Überblick

Der Aufbau eines Startups zielt von Grund auf darauf ab, den sogenannten "Sweet Spot of Innovation" zu erreichen, der sich aus der Schnittmenge der drei Dimensionen Desirability (wünschenswert), Viability (realisierbar) und Feasibility (machbar) ergibt. Dies bedeutet, dass ein Produkt oder eine Dienstleistung:

- **Desirable (wünschenswert)** ist, indem es reale und wichtige Bedürfnisse der Kunden erfüllt.
- **Viable (realisierbar)** ist, indem es ein nachhaltiges Geschäftsmodell hat, das wirtschaftlich rentabel ist.
- **Feasible (machbar)** ist, indem es technisch und organisatorisch umsetzbar ist.

Der Weg zum *Sweet Spot of Innovation* erfordert kontinuierliche Iteration und Anpassung. Durch ständige Validierung und Verfeinerung Deiner Ideen in Bezug auf Kundenwünsche, wirtschaftliche Realisierbarkeit und technische Machbarkeit kannst Du ein erfolgreiches und nachhaltiges Startup aufbauen. Der Prozess ist dynamisch und verlangt Flexibilität, um auf neue Erkenntnisse und Veränderungen im Markt reagieren zu können.



1. Desirability: Will die Zielgruppe das Produkt oder die Dienstleistung haben?

Kundenbedürfnisse verstehen:

- **Marktforschung:** Beginne mit dem Analysieren von Markttrends und Kundenbedürfnisse durch Umfragen, Interviews und Beobachtungen. Ziel ist es, tiefgreifende Einblicke in die Probleme und Wünsche der Zielgruppe zu erhalten.
- **Personas erstellen:** Entwickle detaillierte Profile Deiner idealen Kunden, um ihre Bedürfnisse, Verhaltensweisen und Motivationen besser zu verstehen.

Ideenfindung und -validierung:

- **Brainstorming:** Generiere eine Vielzahl von Ideen, die potenzielle Lösungen für identifizierte Probleme darstellen und vermeiden es möglichst der erstbesten Idee zu verfallen. Verliebe Dich in das Problem und nicht in die Idee.
- **Prototyping:** Ob die Idee gewünscht ist, ergibt sich durch das Testen. Erstelle dazu einen einfachen Prototypen oder Mock-ups der Idee.
- **Feedback einholen:** Testen Sie die Prototypen mit echten Nutzern und sammeln Sie Feedback, um zu verstehen, ob die Lösung auf Interesse stößt und den Bedürfnissen entspricht.

2. Viability: Sollten wir es machen?

Geschäftsmodell entwickeln:

- **Business Model Canvas:** Skizziere ein Geschäftsmodell, das zeigt, wie Dein Startup tatsächlich „Wert“ schaffen, liefern und einfangen wird. Berücksichtige dabei Kundensegmente, Wertangebote, Kanäle, Kundenbeziehungen, Einnahmequellen, Schlüsselressourcen, Schlüsselaktivitäten, Schlüsselpartnerschaften und Kostenstrukturen.
- **Wettbewerbsanalyse:** Analysiere die Wettbewerbslandschaft, um Ihre Positionierung zu bestimmen und Wettbewerbsvorteile herauszuarbeiten.

Finanzielle Planung:

- **Kosten- und Umsatzprognosen:** Erstelle finanzielle Prognosen, um die Rentabilität und langfristige Nachhaltigkeit deines Geschäftsmodells zu bewerten. Da eine detaillierte 3-Jahres-Finanzplanung für sehr frühphasige Startups eher einer vagen "Wahrsagerei" gleicht, ist hier eine fundierte Deckungsbeitragsrechnung vollkommen ausreichend.
- **Finanzierungsstrategie:** Entwickle daraufhin eine Strategie zur Beschaffung von Startkapital durch Eigenkapitalfinanzierung, Darlehen, Zuschüsse oder andere Finanzierungsquellen.

3. Feasibility: Können wir es machen?

Technische Machbarkeit:

- **Technologie-Assessment:** Bewerte, welche Technologien erforderlich sind, um Deine Lösung umzusetzen, und prüfe deren Verfügbarkeit und Entwicklungsaufwand.
- **Prototypenentwicklung:** Entwickle nun einen funktionsfähigen Prototypen oder Minimum Viable Products (MVPs), um die technische Machbarkeit zu demonstrieren.

Operationelle Machbarkeit:

- **Ressourcenplanung:** Identifiziere anschließend die notwendigen Ressourcen (Mitarbeiter:innen, Materialien, Infrastruktur), um Deine Lösung zu realisieren, und erstellen einen Plan für deren Beschaffung und Management.
- **Prozessgestaltung:** Beginne mit der Entwicklung effizienter Prozesse für die Produktion, Lieferung und Support Deiner Produkte oder Dienstleistungen.

Risikoanalyse:

- **Risikoidentifikation:** Identifiziere potenzielle Risiken (technisch, finanziell, marktbezogen) und bewerte deren Auswirkungen und Eintrittswahrscheinlichkeit.
- **Risikomanagement:** Entwickeln Sie Strategien zur Minderung der identifizierten Risiken und erstellen Sie Notfallpläne für kritische Szenarien.

Weitere Ressourcen:

- [HRWStartups](#) kann Dir dabei helfen mit Expert:innen, Coaching und Netzwerk die richtige Strategie auf dem Spielfeld *Startup* zu wählen. Kontaktiere die Gründungs- und Innovationsförderung für ein unverbindliches Erstgespräch.

2.4 Entrepreneurial Talent finden

Bei der Gründung eines Startups kommt es auf vieles an, aber die beste Geschäftsidee und das lukrativste Geschäftsmodell nützen nichts, wenn eines fehlt: die besonderen Fähigkeiten und Kompetenzen, die Entrepreneure benötigen, um ein innovatives Startup aufzubauen. Diese Fähigkeiten sind der Schlüssel zum Erfolg und helfen dabei, Herausforderungen zu meistern, Chancen zu erkennen und nachhaltiges Wachstum zu erzielen.

EntreComp Modell: Denken wie Entrepreneurs

Im Folgenden werden 15 definierte Schlüsselkompetenzen erklärt, die bei der Entwicklung von Startups essenziell sind. Sie sind entscheidend für den Erfolg von Gründer:innen und Entrepreneurs. Diese Kompetenzen werden durch das breite Angebot von HRWStartups gefördert und weiterentwickelt. Von kreativer Problemlösung und strategischem Denken bis hin zu Führungsqualitäten und finanziellem Know-how – diese Fähigkeiten bilden das Fundament für erfolgreiches Entrepreneurship.



Weitere Ressourcen:

- [HRWStartups](#) kann Dir dabei helfen mit Expert:innen, Coaching und Netzwerk die richtige Strategie auf dem Spielfeld *Startup* zu wählen. Kontaktiere die Gründungs- und Innovationsförderung für ein unverbindliches Erstgespräch

Ideen und Chancen

1. Spotting Opportunities (Chancen erkennen):

- **Fähigkeit:** Identifizieren und ausnutzen von Gelegenheiten, die sich aus Veränderungen, Trends und Ungleichgewichten im Markt oder in der Gesellschaft ergeben.
- **Anwendung:** Gründer:innen müssen fähig sein, neue Geschäftsmöglichkeiten zu entdecken und darauf basierend innovative Produkte oder Dienstleistungen zu entwickeln.

2. Creativity (Kreativität):

- **Fähigkeit:** Entwickeln und anwenden neuer Ideen, um Probleme zu lösen oder einzigartige Produkte und Dienstleistungen zu schaffen.
- **Anwendung:** Entrepreneurs sollten in der Lage sein, kreative Denkprozesse zu nutzen, um innovative Lösungen zu generieren und diese in die Praxis umzusetzen.

3. **Vision** (Vision):

- **Fähigkeit:** Entwicklung einer klaren Vorstellung von zukünftigen Geschäftsmöglichkeiten und Festlegung von langfristigen Zielen.
- **Anwendung:** Erfolgreiche Gründer:innen haben eine Vision für die Zukunft ihres Unternehmens und können diese Vision klar kommunizieren und verfolgen.

4. **Valuing Ideas** (Wertschätzung von Ideen):

- **Fähigkeit:** Erkennen und bewerten des Wertes von Ideen und wie sie in reale, wertschöpfende Aktivitäten umgewandelt werden können.
- **Anwendung:** Unternehmer:innen müssen in der Lage sein, den kommerziellen und sozialen Wert ihrer Ideen zu bewerten und diese effektiv zu nutzen.

5. **Ethical and Sustainable Thinking** (Ethisches und nachhaltiges Denken):

- **Fähigkeit:** Integrieren ethischer Prinzipien und nachhaltige Praktiken in allen Aspekten des Geschäfts.
- **Anwendung:** Gründer:innen sollten sicherstellen, dass ihre Geschäftspraktiken umweltfreundlich und sozial verantwortungsbewusst sind.

Ressourcen

6. **Self-Awareness and Self-Efficacy** (Selbstbewusstsein und Selbstwirksamkeit):

- **Fähigkeit:** Verstehen der eigenen Stärken und Schwächen und Vertrauen in die eigene Fähigkeit, Ziele zu erreichen.
- **Anwendung:** Ein:e Entrepreneur:in muss sich den eigenen Fähigkeiten bewusst sein und Vertrauen in die eigene Fähigkeit haben, Herausforderungen zu meistern.

7. **Motivation and Perseverance** (Motivation und Durchhaltevermögen):

- **Fähigkeit:** Beibehalten einer hohen Motivation und Ausdauer auch bei Rückschlägen und Herausforderungen.
- **Anwendung:** Gründer:innen, die erfolgreich sind, bleiben trotz Widrigkeiten engagiert und arbeiten hart, um ihre Ziele zu erreichen.

8. **Mobilising Resources** (Mobilisierung von Ressourcen):

- **Fähigkeit:** Beschaffen und nutzen der notwendigen Ressourcen (finanziell, menschlich, materiell), um Geschäftsideen zu realisieren.
- **Anwendung:** Unternehmer:innen müssen in der Lage sein, die benötigten Ressourcen zu identifizieren und effektiv zu verwalten.

9. **Financial and Economic Literacy** (Finanz- und Wirtschaftskompetenz):

- **Fähigkeit:** Verstehen und anwenden von Finanz- und Wirtschaftskennntnissen, um fundierte geschäftliche Entscheidungen zu treffen.

- **Anwendung:** Ein:e Entrepreneur:in muss finanzielle Berichte interpretieren, Budgets erstellen und wirtschaftliche Trends analysieren können.

10. **Mobilising Others** (Mobilisierung anderer):

- **Fähigkeit:** Inspirieren und Motivieren von anderen, um Unterstützung und Engagement für das eigene Vorhaben zu gewinnen.
- **Anwendung:** Erfolgreiche Gründer:innen können ihr Team und andere Stakeholder motivieren und für ihre Vision gewinnen.

In die Tat umsetzen

11. **Taking the Initiative** (Initiative ergreifen):

- **Fähigkeit:** Proaktive Maßnahmen ergreifen und Verantwortung für die eigenen Handlungen übernehmen.
- **Anwendung:** Unternehmer sollten in der Lage sein, eigenständig Chancen zu erkennen und Maßnahmen zu ergreifen, um diese zu nutzen.

12. **Planning and Management** (Planung und Management):

- **Fähigkeit:** Entwicklung detaillierter Pläne und effektive Verwaltung von Projekten, um Ziele zu erreichen.
- **Anwendung:** Ein Entrepreneur muss in der Lage sein, Geschäftsstrategien zu entwickeln, Projekte zu planen und zu managen.

13. **Coping with Uncertainty, Ambiguity, and Risk** (Umgang mit Unsicherheit, Mehrdeutigkeit und Risiko):

- **Fähigkeit:** Effektiv navigieren durch unsichere und mehrdeutige Situationen und Risikomanagementstrategien entwickeln.
- **Anwendung:** Unternehmer müssen flexibel und anpassungsfähig sein, um mit Veränderungen und Unsicherheiten umgehen zu können.

14. **Working with Others** (Zusammenarbeit mit anderen):

- **Fähigkeit:** Effektive Teamarbeit und Kollaboration mit verschiedenen Stakeholdern.
- **Anwendung:** Ein erfolgreicher Gründer muss in der Lage sein, gut mit anderen zusammenzuarbeiten und produktive Partnerschaften aufzubauen.

15. **Learning through Experience** (Lernen durch Erfahrung):

- **Fähigkeit:** Kontinuierliches Lernen aus eigenen Erfahrungen und Fehlern, um sich ständig zu verbessern.
- **Anwendung:** Unternehmer sollten aus ihren Erfolgen und Misserfolgen lernen und dieses Wissen nutzen, um ihre Geschäftsstrategien und -prozesse zu optimieren.

3 Mit HRWStartups gründen

Du studierst oder arbeitest an der Hochschule Ruhr West, dann ist HRWStartups der perfekte Ort für Dich, wenn Du ein eigenes Unternehmen gründen möchtest. Das Beste, bis zu fünf Jahre nach Deinem Abschluss an der HRW - also als Alumnus / Alumna - kannst Du den Gründungsservice in Anspruch nehmen. Wir begleiten Dich auf Deinem Weg und helfen Dir, Deine Ideen zu verwirklichen. Egal, ob Du noch ganz am Anfang stehst oder schon konkrete Pläne hast, wir bieten Dir die Unterstützung, die Du brauchst. Um die vielseitigen Angebote von HRWStartups optimal zu nutzen, könntest Du folgendermaßen vorgehen:



1. **Startup-Projekte:** Beginne damit, an den Sensibilisierungsveranstaltungen teilzunehmen, die HRWStartups organisiert. Diese Veranstaltungen sollen Dein Interesse an Entrepreneurship wecken und Dich mit den Grundlagen des Gründens vertraut machen. Hier kannst Du auch andere angehende Gründer:innen kennenlernen und Dich mit ihnen austauschen.

Keywords: Campus Tour, Gründen in Mülheim; Instituts- & Vorlesungsbesuche, Scouting-Netzwerk; Veranstaltungsprogramm

2. **Gründungsscout:** Wenn Du eine Geschäftsidee hast oder eine entwickeln möchtest, solltest Du eine Erstberatung durch professionelle Gründungsscouts wahrnehmen. Du kannst auch am jährlich stattfindenden Ideenwettbewerb HRWStarters teilnehmen. Hier hast du die Möglichkeit, Deine Ideen zu präsentieren, Feedback von Expertinnen und Experten zu erhalten und potenzielle Teammitglieder:innen zu finden.

Keywords: Erstberatung; HRWStarters Ideenwettbewerb;

3. **Qualifizieren:** Nutze die ganzjährig angebotenen Workshops, oder die Summerschool in der Projektwoche, um Deine unternehmerischen Fähigkeiten weiterzuentwickeln. Bei Workshops von HRWEducate lernst Du alles Wissenswerte, um Dein Unternehmen erfolgreich zu gründen und zu führen. Von der Entdeckung der richtigen Ideen und Chancen, über das Zusammenbringen der passenden Ressourcen bis hin zu den passenden Methoden, um Dein Vorhaben in die Tat umzusetzen, ist alles dabei.

Keywords: HRWStartups Summerschool; HRWEducate Workshops, Wahlmodul Startup Project

4. **Fördern:** Wenn Du bereit bist, Deine Idee in die Tat umzusetzen, kannst Du Dich für die Aufnahmen in das HRWIncubate-Programm bewerben. Hier wirst Du zwölf Monate lang intensiv betreut und unterstützt, um Dein Startup aufzubauen. Du erhältst Zugang zu exklusivem Coaching, Mentoring, Coworking-Räumen und anderen Ressourcen, die Dir dabei helfen, Dein Unternehmen zum Erfolg zu führen. Wir freuen uns auf Deine Bewerbung.

Keywords: HRWIncubate

3.1 Sensibilisieren: Begeisterung für Startups & Entrepreneurship entdecken

Campus-Tour

Die Campus-Tour ist ein regelmäßig wiederkehrendes Format, bei dem du unsere Gründungsscouts am HRWStartups Messestand auf dem Campus in Mülheim und Bottrop treffen kannst. Mit einem Glücksrad als Attraktion ziehen sie die Aufmerksamkeit der Interessierten auf sich und erklären dabei die verschiedenen Angebote und Events von HRWStartups. Am Glücksrad haben die Teilnehmenden die Möglichkeit, kleine Preise für Studium und Arbeit zu gewinnen, während sie gleichzeitig mehr über die Gründungsförderung und die vielfältigen Unterstützungsangebote erfahren. Diese interaktive und informative Tour fördert das Interesse am Thema Entrepreneurship und vernetzt die Studierenden mit den Ressourcen der Hochschule. Wenn Du mehr über spannende Gründungsmöglichkeiten erfahren und tolle Preise gewinnen möchtest, dann besuche uns bei der nächsten Campus-Tour!

Gründen in Mülheim

Die geballte Gründungspower in Mülheim live erleben? Das geht am besten bei der Veranstaltung "Gründen in Mülheim", die jedes Jahr vom STARTERCENTER NRW der Wirtschaftsförderung Mülheim und HRWStartups ausgetragen wird. Wenn Du also Gründungsinteresse hast oder schon eine Startup-Idee entwickelt hast, ist diese Veranstaltung der perfekte Einstieg, um die vielfältige Gründerszene im westlichen Ruhrgebiet kennenzulernen. Im Fokus stehen Gründungsteams und Unternehmer:innen aus Mülheim, die spannende Keynotes zu Themen wie Standortwahl und Finanzierungsmöglichkeiten halten. Zudem bietet das Event hervorragende Gelegenheiten zum Netzwerken und zum Austausch mit Gleichgesinnten sowie Expert:innen aus der Region. Nutze diese Chance, um wertvolle Kontakte zu knüpfen und wichtige Einblicke in die Gründungslandschaft zu gewinnen!

Instituts- und Vorlesungsbesuche

HRWStartups bietet regelmäßig Vorlesungsbesuche an, um die Studierenden direkt in ihrem akademischen Umfeld für das Thema Gründung und Entrepreneurship zu sensibilisieren. Diese Besuche ermöglichen es, die Inhalte und Vorteile der Gründungsförderung unmittelbar vorzustellen. Expert:innen aus der Praxis und das Team von HRWStartups besuchen verschiedene Vorlesungen, um über ihre Erfahrungen zu berichten, aktuelle Trends im Entrepreneurship zu erläutern und die vielfältigen Unterstützungsangebote an der Hochschule Ruhr West vorzustellen. Durch diese Integration in den Instituts- und Vorlesungsbetrieb erhältst Du praxisnahe Einblicke und kannst ermutigt werden, Deine eigenen unternehmerischen Ideen zu entwickeln und weiterzuverfolgen.

Scouting-Netzwerk

Unter dem Motto „Keine Gründungsidee fällt durchs Raster“ ist die Gründungs- und Innovationsförderung HRWStartups ständig auf der Suche nach innovativen und vielversprechenden Talenten. Damit auch wirklich jede Gründungsidee die bestmögliche Förderung an der HRW erhält, identifiziert und unterstützt ein dezentrales Netzwerk, bestehend aus dem Team von HRWStartups, Gründungsscouts und professoralen Startup-Koordinatoren, die jeweils auf die vier Fachbereiche verteilt sind. Um Entrepreneurship-Themen stärker in der Lehre zu verankern, die Zusammenarbeit zu stärken und das Entrepreneurial Mindset nachhaltig in den Fachbereichen zu etablieren, tauscht sich das Scouting-Netzwerk jeden Monat aus. Wenn Du eine Gründungsidee hast, dann kannst Du als Mitarbeiter:in direkt Deine/n Startup-Koordinator:in oder als Student:in direkt Deine/n Gründungsscout:in kontaktieren.

	Fachbereich 1	Fachbereich 2	Fachbereich 3	Fachbereich 4
Gründungsscout:in (für Studierende)	N. N.	Magdalena Ihlenfeld	Enzo Watermann	
Startup-Beauftragte (für Mitarbeitende)	Prof. Sabrina Eimler Prof. Malte Weiß Prof. Saulo Seabra	Prof. Christian Müller-Roterberg Prof. Julia Thalmann-Ulshöfer	Prof. Felix Meckmann Prof. Katja Rösler	Prof. Andreas Braasch Prof. Dirk Rüter

Veranstaltungsprogramm

HRWStartups organisiert und beteiligt sich an einer Vielzahl von Veranstaltungen, um die Gründungskultur zu fördern und Studierenden reichhaltige Austausch- und Informationsmöglichkeiten zu bieten. Diese Aktivitäten umfassen Gründer- und Netzwerktreffen, Messen und Konferenzen. Die regelmäßigen Treffen schaffen dabei eine lebendige Plattform, auf der Studierende, Alumni und Mitarbeitende ihre Gründungsideen diskutieren und wertvolle Netzwerke knüpfen können. Ein herausragendes Beispiel für eine solche Veranstaltung ist der Ruhr Summit in Bochum, die größte Plattform Startup-Messe im

Ruhrgebiet. Bei diesem Event haben Gründer:innen die Chance, sich über aktuelle Trends zu informieren und wertvolle Kontakte zu knüpfen. Ein solches Veranstaltungsprogramm von HRWStartups ist zentral für die Förderung Deines Entrepreneurial Mindsets. Es unterstützt Dich tatkräftig bei der Entwicklung und Umsetzung Deiner Gründungsideen

3.2 Identifizieren: Entrepreneurial Mindset entdecken

Erstberatungen

Die Erstberatung ist der erste Schritt für angehende Gründer:innen wie Dich, um Deine Geschäftsidee zu konkretisieren und den Gründungsprozess zu starten. Erfahrene Berater:innen (auch als Gründungsscouts bekannt) stehen bereit, um in individuellen Gesprächen Deine Ideen zu analysieren, offene Fragen zu klären und den Weg zu einem skalierbaren Geschäftsmodell zu skizzieren. Dabei werden wichtige Themen wie Geschäftsmodellentwicklung, Rechtsformwahl, Finanzierungsmöglichkeiten und Fördermittel ausführlich besprochen. Die Erstberatung legt den Grundstein für deine Selbstständigkeit, indem sie dir hilft, potenzielle Risiken frühzeitig zu erkennen und eine solide Basis für deine Gründung zu schaffen. Diese Erstberatung ist selbstverständlich kostenfrei und unverbindlich, damit wir Dir den Einstieg in die Selbstständigkeit so einfach wie möglich machen können. Wenn Du bereit bist, Deine Geschäftsidee in die Tat umzusetzen und den ersten Schritt in die Selbstständigkeit zu machen, dann vereinbare gerne noch heute eine kostenfreie Erstberatung und starte deine *entrepreneurial Journey* in die Welt des Entrepreneurships!

Ideenwettbewerb (HRWStarters)

Der HRWStarters ist ein jährlich stattfindender Ideenwettbewerb, der die Motivation für das Thema Gründung und die Sichtbarkeit innovativer Ideen steigert. Teilnahmeberechtigt sind alle Mitglieder der Hochschule Ruhr West, darunter Studierende, Absolvent:innen, wissenschaftliche Mitarbeiter:innen, Professor:innen sowie Mitarbeitende in Technik und Verwaltung. Bewerbungen können sowohl einzeln als auch im Team eingereicht werden. Voraussetzung für die Teilnahme ist das Ausfüllen eines PDF-Formulars, in dem die Geschäftsidee und das Team skizziert werden.

Der Wettbewerb gliedert sich in drei Phasen:

1. **Formale Prüfung:** Überprüfung der Vollständigkeit und Förderfähigkeit der eingereichten Unterlagen.
2. **Vorselektion:** Erste inhaltliche Prüfung der Ideen durch HRWStartups.
3. **Jurybewertung:** Eine Vorjury wählt die besten Ideen für einen Pitch aus. Die finalen Konzepte werden vor einer unabhängigen Fachjury präsentiert, die die Gewinner nach festgelegten Kriterien bewertet.

Die Siegerteams erhalten wertvolles Feedback zur Realisierbarkeit ihrer Projekte, attraktive Geldpreise (1. Platz: 1500 €, 2. Platz: 1000 €, 3. Platz: 500 €) und Unterstützung durch die Netzwerke der beteiligten Partner. Das Preisgeld wird vom Förderverein der HRW gestiftet. Wenn Du also Deine innovative Idee vorantreiben willst und erste Schritte in die Gründung unternehmen willst, dann bietet Dir dieser Wettbewerb eine hervorragende Gelegenheit.

3.3 Qualifizieren: Mit HRWEducate Kompetenzen entwickeln

HRWEducate

HRWEducate ist ein Programm, das darauf abzielt, Gründungsinteressierte in der Anwendung relevanter Methoden des Entrepreneurship und Innovationsmanagements zu qualifizieren. Die Inhalte orientieren sich an den 15 Kernkompetenzen des EntreComp-Modells und sind methodisch so aufgebaut, dass der Schwerpunkt auf der praktischen Anwendung und weniger auf der dahinterstehenden Theorie liegt.

Die Qualifizierungsworkshops vermitteln typische unternehmerische Fähigkeiten, darunter:

- **Persönlichkeitsentwicklung:** Stärkung des Selbstbewusstseins und Erkennen sowie das Umsetzen eigener Talente.
- **Ideation-Workshops:** Kreativitätstechniken zur Ideengenerierung.
- **Agile Methoden:** Lean-Startup, Design Thinking, und Effectuation-Ansatz.
- **Geschäftsmodellierung:** Optimierung und Konkretisierung von Geschäftsideen mithilfe von Methoden wie Business Model Canvas.
- **Social Entrepreneurship:** Entwicklung alternativer Geschäftsmodelle.
- **Agiles Projekt- und Prozessmanagement:** Erstellung von Meilensteinplänen.
- **Finanzierungsmöglichkeiten:** Informationen über verschiedene Finanzierungsquellen für Startups.
- **Pitching & Storytelling:** Techniken zur überzeugenden Präsentation von Geschäftsideen.
- **Marketingstrategien:** Entwicklung effektiver Marketingstrategien für Startups.

Jedes Jahr werden so 15 Workshops angeboten, die kontinuierlich den Bedürfnissen und Wünschen der Teilnehmenden angepasst werden. So können vertiefende Workshops, etwa zu Rechtsthemen, Steuerthemen oder Webentwicklung, ergänzt und bestehende Workshops optimiert werden. Die Workshops werden mit Hilfe von externen Referent:innen, Gründungsscouts und der zentralen Gründungsförderung während prüfungsfreier Zeiten organisiert und durchgeführt.

Die Teilnahme an diesem außercurricularen Angebot steht allen Studierenden, Wissenschaftler:innen, sowie Mitarbeitenden aller Fachbereiche offen. Teilnehmer:innen erhalten bei der Teilnahme an mindestens fünf Workshops ein Zertifikat, bei einmaliger Teilnahme eine Bescheinigung. Wenn Du Deine unternehmerischen Fähigkeiten ausbauen und praktische Methoden für Deine Gründungsideen erlernen möchtest, melde Dich noch heute für HRWEducate an!

Wahlmodul Startup Project

Das Wahlmodul "Startup Project" bietet Studierenden im Bachelor die Möglichkeit, unternehmerisches Denken und Handeln praxisnah zu erlernen. Die Teilnehmenden werden durch den gesamten Prozess der Gründung begleitet – von der Ideengenerierung über die Ideenbewertung bis hin zum Pitch vor Expert:innen. Das Modul umfasst die Anwendung von Kreativitätstechniken, agile Methoden und Pitch-Training, ergänzt durch Inputs aus der Praxis. Es zielt darauf ab, das Entrepreneurial Mindset zu fördern und wichtige Soft Skills wie Teamarbeit und Kommunikationsfähigkeiten zu stärken. Die Studierenden entwickeln und testen eigene Geschäftsideen, die sie in einem Business Model Canvas darstellen, und verbessern ihre Präsentationsfähigkeiten. Das Wahlmodul schließt mit einem Pitch und der schriftlichen Ausarbeitung des Business Model Canvas ab, wobei die besten Ideen ausgezeichnet und weiter unterstützt werden. Wenn Du also Dein unternehmerisches Potenzial entfesseln möchtest und mit 6 ECTS-Punkten belohnt werden möchtest, dann melde Dich jetzt für das Wahlmodul "Startup Project" an und verwandle Deine Ideen in erfolgreiche Gründungen!

Summerschool

Die HRWStartups Summerschool ist eine intensive Schulungswoche, die jedes Jahr in der Projektwoche des Sommersemesters angeboten wird und die Module des Basisprogramms bündelt. Studierende arbeiten in interdisziplinären Teams an der Entwicklung kreativer und innovativer Ideen und lernen, diese zu einem Businessmodell auszubauen.

Programmhightlights & -aufbau:

- **Problem-Solution Fit:** Zielgruppen definieren, Probleme analysieren, Marktpotenzial entdecken.
- **Founder-Market Fit:** Ideen entwickeln, Prototypen bauen, Gründungsnetzwerke nutzen.
- **Product-Market Fit:** Kundenbedürfnisse verstehen, Customer Journey gestalten, MVP entwickeln.
- **Business-Model Fit:** Geschäftsmodell schärfen, Partner finden, Ressourcen analysieren.

Teilnehmende können aus über 10 Challenges (z.B. Nachhaltigkeit, Digitalisierung, Energiewende, Wohnraum oder Chancengerechtigkeit) wählen oder ihre eigenen Ideen mitbringen. In kleinen Teams werden innovative Geschäftsideen entwickelt und vor einer Jury präsentiert. Erfolgreiche Teilnehmer:innen können attraktive Preise bis zu 500 Euro gewinnen und erhalten ein Zertifikat. Dabei steht die Summerschool offen für alle HRW-Angehörigen und es sind auch keine Vorkenntnisse nötig. In der Regel stehen maximal 30 Plätze zur Verfügung. Wenn Du bereit bist, Deine Geschäftsidee zu verwirklichen und wertvolle Erfahrungen zu sammeln, melde Dich jetzt für die HRW-Summerschool in der Projektwoche an und starte Deine entrepreneurial Journey!

3.4 Fördern: Mit HRWIncubate Talente & Startups fördern

HRWIncubate ist das Inkubatorenprogramm der HRW für angehende Gründer:innen, die bereits eine Geschäftsidee mitbringen und idealerweise an Qualifizierungsangeboten wie den HRWEducate Workshops teilgenommen haben. Es hilft Dir, eine solide Basis für Deine Startup-Idee zu schaffen, indem Du über einen Zeitraum von 12 Monaten als Teilnehmer:in des Programms von umfangreichen Unterstützungsleistungen von HRWStartups profitieren kannst.

Das Programm richtet sich an gründungsinteressierte Studierende und Beschäftigte der HRW mit innovativen und skalierbaren Geschäftsideen. Jedes Jahr starten zwei Gruppen (Batches) im HRWIncubate. Für die Teilnahme am Programm musst du dich bewerben und deine Geschäftsidee vor einer Jury pitchen.

Leistungen im Programm:

- **Gründungsrelevantes Know-how:** Gezielte Schulungen und Beratungen zu Themen wie Geschäftsmodellentwicklung, Rechtsformwahl und Finanzierungsmöglichkeiten.
- **Nutzung von Infrastruktur:** Zugang zu Co-Working Spaces, Laboren und Werkstätten der HRW für Prototyping und Produktentwicklung.
- **Mentoring und Coaching:** Unterstützung durch HRW-Mentor:innen und Branchenexpert:innen. Individuelle Coachingpläne werden gemeinsam mit dem Gründungsscout entwickelt und umgesetzt.
- **Förder- und Finanzierungsberatung:** Unterstützung bei der Suche nach geeigneten Finanzierungsquellen.
- **Exklusive Workshops:** Teilnahme an speziellen Workshops und Expertensprechtagen, die nur für Incubate-Teilnehmende reserviert sind.
- **Budget:** Jedes Team erhält ein Budget von 500 € für Beratungs- und Sachleistungen.

HRWIncubate bietet Dir damit alle Werkzeuge und Unterstützung, die Du brauchst, um dein Startup auf die nächste Stufe zu bringen. Mach mit und bring Deine Ideen zum Erfolg! Wenn Du also eine Geschäftsidee hast und bereit bist, sie mit professioneller Unterstützung umzusetzen, bewirb Dich für den nächsten Batch von HRWIncubate und nutze die einmalige Chance, Dein Startup zum Erfolg zu führen!

4. FINANZIERUNGEN & MÖGLICHKEITEN

4.1 Öffentliche Finanzierungsmöglichkeiten

Die finanziellen Unterstützungsmöglichkeiten für Ausgründungen an der Hochschule (Spin-offs) sind inzwischen sehr vielfältig und regional unterschiedlich. Für Nordrhein-Westfalen und unsere Hochschule Ruhr West bieten sich die folgenden vier Fördermöglichkeiten an, die sich als besonders effektiv erwiesen haben.

EXIST Gründungsstipendium

Das EXIST Gründungsstipendium ist ein wertvolle Möglichkeit für Dich, den Sprung in die Selbstständigkeit zu wagen. Entwickelt vom Bundesministerium für Wirtschaft und Klimaschutz (BMWK) im Rahmen der EXIST-Förderinitiative der Bundesregierung, zielt dieses Programm darauf ab, innovative Ideen mit einem starken technologischen oder wissenschaftlichen Hintergrund zu unterstützen. Durch das Stipendium erhalten Gründerinnen und Gründer nicht nur finanzielle Unterstützung für ihren Lebensunterhalt, sondern auch Mittel für Materialien und Beratung, die für die Entwicklung ihrer Geschäftsidee unerlässlich sind. Dieser zusätzliche Schub kann den Unterschied zwischen einer vielversprechenden Idee und einem erfolgreichen Startup ausmachen. Das EXIST Gründungsstipendium ist eine Chance, den Traum von der eigenen Firma zu verwirklichen und dabei von staatlicher Unterstützung zu profitieren.

Durch die Teilnahme am EXIST Programm erhalten Gründerinnen und Gründer die Möglichkeit, ihre Idee zu validieren, ihr Geschäftsmodell zu verfeinern und potenzielle Investoren anzusprechen. Darüber hinaus profitieren sie von der Glaubwürdigkeit und Anerkennung, die mit dem EXIST-Label verbunden sind, was sich positiv auf zukünftige Finanzierungsmöglichkeiten auswirken kann.

Um Zugang zum EXIST Gründungsstipendium zu erhalten, musst Du zunächst eine vielversprechende Geschäftsidee mit einem starken technologischen oder wissenschaftlichen Hintergrund haben. Diese Idee sollte aus dem Umfeld einer Hochschule oder Forschungseinrichtung stammen. In einer Erstberatung wird zusammen mit den Gründungsscouts von HRWStartups geprüft, ob Deine Idee das Potential einer erfolgreichen Finanzierung hat. Anschließend müssen die Gründer:innen einen überzeugenden Antrag einreichen, der ihre Geschäftsidee, das Marktpotenzial, die geplante Umsetzung und den Finanzierungsbedarf detailliert beschreibt. Der Antragsprozess beinhaltet in der Regel auch eine Bewertung durch Expert:innen und eine Auswahlkommission, die über die Vergabe der Stipendien entscheidet.

Das EXIST-Gründungsstipendium fördert je Team bis zu drei Gründer:innen durch eine monatliche Unterstützung für maximal zwölf Monate, abhängig vom jeweiligen Status der Gründer:innen:

- 1.000 € für Studierende.
- 2.000 € für technische Mitarbeitende.
- 2.500 € für Absolvent mit abgeschlossenem Bachelor- oder Masterstudium.
- 3.000 € für promovierte Gründer:innen.

Zusätzlich gibt es einen Kinderzuschlag von 150 € pro Kind im Monat für unterhaltsberechtigten Kinder. Die Sachmittelförderung beträgt bis zu 10.000 € für Einzelpersonen und bis zu 30.000 € für Teams. Darüber hinaus werden 5.000 € für zusätzliche Beratungsleistungen zur Verfügung gestellt. Die Förderung umfasst auch individuelles Coaching und Unterstützung durch das EXIST-Netzwerk.

Weitere Ressourcen:

- [EXIST-Gründungsstipendium](#)

EXIST-Forschungstransfer

Das EXIST Forschungstransfer-Programm des Bundesministeriums für Wirtschaft und Klimaschutz (BMWK) bietet Wissenschaftler:innen die einmalige Gelegenheit, ihre Forschungsergebnisse aus Hochschulen und Forschungseinrichtungen in vielversprechende und innovative Gründungsprojekte umzusetzen. Dieses Programm ist besonders für technologieorientierte oder wissensbasierte Projekte geeignet, die sich durch signifikante Alleinstellungsmerkmale und gute wirtschaftliche Erfolgsaussichten auszeichnen.

EXIST Forschungstransfer baut häufig auf dem EXIST Gründerstipendium auf und richtet sich an Teams von bis zu vier Personen, die über einen akademischen Abschluss (mindestens Master oder Diplom) verfügen. Die geförderten Personen

müssen sich zu 100 % dem Gründungsvorhaben widmen, wobei eine Ausnahme für einen technischen Mitarbeitenden mit qualifizierter Berufsausbildung möglich ist. Eine betriebswirtschaftliche Kompetenz im Team ist Voraussetzung, ebenso wie Erfahrung im Projektmanagement seitens der Projektleitung.

Die Förderung deckt den Lebensunterhalt der Teammitglieder durch die Übernahme tariflicher Gehälter für die gesamte Laufzeit von mindestens 18 bis höchstens 36 Monaten ab. Zusätzlich werden Sach- und Materialkosten von bis zu 250.000 Euro übernommen. Das Gründungsvorhaben darf noch keine Kapitalgesellschaft gegründet haben und keine Umsätze generieren, wobei Personengesellschaften in Form einer GbR zulässig sind und Ausnahmen bei Umsatzgenerierung möglich sind. Ein Professor muss das Team bei der Antragstellung als Mentor:in unterstützen.

Die Förderung richtet sich an Projekte, deren Realisierung eine Entwicklungsarbeit von mindestens 1 bis 1,5 Jahren erfordert. Voraussetzung für die Förderung ist, dass der Proof-of-Principle (Grundsatzbeweis) erbracht und die Schutzrechtssituation geklärt ist. Neben der finanziellen Unterstützung profitieren die geförderten Teams von individuellem Coaching und der Unterstützung durch ein umfassendes Netzwerk, das wertvolle Kontakte und Expertise bietet. Mit EXIST Forschungstransfer kannst Du Deine visionären Ideen in marktreife Produkte oder Dienstleistungen umsetzen und den Grundstein für ein erfolgreiches Unternehmen legen.

Weitere Ressourcen:

- [EXIST-Forschungstransfer](#)

Gründungsstipendium NRW

Mit dem Gründungsstipendium.NRW unterstützt das Ministerium für Wirtschaft, Industrie, Klimaschutz und Energie des Landes Nordrhein-Westfalen alle, die in die Startup-Szene einsteigen wollen, mit einem monatlichen Stipendium und einem individuellen Coaching. Es bietet Dir dabei die Möglichkeit, ein innovatives Gründungsvorhaben in Nordrhein-Westfalen zu realisieren. Anders als das EXIST-Gründerstipendium, ist das Gründerstipendium.NRW nicht nur auf wissenschaftliche Ausgründungen beschränkt. Es unterstützt Dich dabei, den Lebensunterhalt während der Startphase Deines Projekts zu sichern und ist offen für bis zu drei Personen pro Team.

Um förderfähig zu sein, musst Du mindestens 18 Jahre alt sein und Deinen Wohnsitz in NRW haben. Während der Förderung darfst Du nicht mehr als 15 Stunden pro Woche einer anderen Tätigkeit nachgehen und Dein Gründungsvorhaben sollte entweder noch nicht gegründet sein oder die Gründung darf nicht länger als zwölf Monate zurückliegen. Zu guter Letzt sollte es sich um zukunftsorientierte Technologien, innovative Dienstleistungen oder Verfahren handeln. Nach einer Erstberatung können wir abschätzen, ob Du für das Gründungsstipendium.NRW in Frage kommen kannst.

Du erhältst monatlich 1.200 Euro brutto pro Person für einen Zeitraum von bis zu einem Jahr. Falls Dein Unternehmen noch nicht gegründet ist, muss dies innerhalb der ersten sechs Monate nach Beginn des Stipendiums erfolgen, wobei eine GbR ausreichend ist. Neben der finanziellen Unterstützung profitierst Du von individuellem Coaching und der Unterstützung aus einem umfassenden Netzwerk. Beachte jedoch, dass das Gründerstipendium.NRW nicht mit anderen Förderungen wie EXIST, BAföG oder ALG kombinierbar ist. Wie Du siehst, bietet das Gründerstipendium.NRW eine weitere hervorragende Chance, Deine innovativen Ideen in die Tat umzusetzen und ein solides Fundament für Dein zukünftiges Unternehmen zu legen.

Weitere Ressourcen:

- [Gründungsstipendium NRW](#)

Startup-Transfer NRW

Das Förderprogramm Start-up Transfer.NRW unterstützt Absolvent:innen und Wissenschaftler:innen aus nordrhein-westfälischen Hochschulen und außeruniversitären Forschungseinrichtungen bei ihren ersten Schritten in die unternehmerische Selbstständigkeit. Ziel ist es, zukunftsfähige Geschäftsideen mit großem Marktpotenzial zu fördern, die auf technologischen, betriebswirtschaftlichen oder sozialen Innovationen basieren.

Gefördert werden Vorhaben, die auf Forschungsergebnissen oder Know-how beruhen und die Nutzung der Forschungsinfrastruktur erfordern. Die Förderung umfasst dabei die Entwicklung von Dienstleistungen, Verfahren oder Produkten bis zur Marktreife, die Erprobung von Gründungsideen (Proof of Concept, Prototyping, Validierung der Gründungsidee) sowie die Vorbereitung der Gründung durch die Weiterentwicklung von Businessplan und Unternehmenskonzept.

Start-up Transfer.NRW kann Dir dabei Fördermittel in Höhe von bis zu 240.000 Euro zur Verfügung stellen, mit einer Förderquote von bis zu 90 Prozent für eine maximale Förderdauer von 18 Monaten. Diese Mittel können für Personalpauschalen,

projektspezifische Sach- und Materialausgaben, Investitionen, Fremdleistungen (insbesondere Gründungscoaching) und Ausgaben für Schutzrechte sowie für die Weiterentwicklung des Businessplans und des Unternehmenskonzepts verwendet werden. Eine Gemeinkostenpauschale von 15 Prozent der Personalausgaben ist ebenfalls enthalten und somit bietet Dir dieses Programm eine ausgezeichnete Gelegenheit, aus Forschungsergebnissen tragfähige Geschäftskonzepte zu entwickeln und den Grundstein für Dein innovatives Unternehmen zu legen.

Weitere Ressourcen:

- [Startup-Transfer NRW](#)

4.2 Weitere Finanzierungsmöglichkeiten

Wenn du Kapital für deine Geschäftsidee benötigst, stehen je nach Finanzierungsbedarf und Gründungsphase verschiedene Optionen zur Auswahl. Eigenmittel oder Geld von Familie und Freunden eignen sich für kleinere Summen. Banken könnten bis zu 300.000 Euro finanzieren, aber sie sind risikoscheu und verlangen oft Sicherheiten. Für höhere Beträge oder innovative Geschäftsmodelle sind Investor:innen oft die einzige Option. Sie gehen größere Risiken ein und verlangen im Gegenzug Anteile und Mitbestimmungsrechte. Es gibt verschiedene Arten von Investoren und Finanzierungsmöglichkeiten, die im Folgenden erklärt werden.

Beteiligungskapital, sei es von Business Angels wie in der TV-Serie "Höhle der Löwen", Private Equity (PE) oder Venture Capital (VC), bietet neben finanzieller Unterstützung auch wertvolles Know-how und ein weitreichendes Netzwerk. Investierende tragen das unternehmerische Risiko gemeinsam mit Dir, ohne ein Rückzahlungsrecht zu haben. Diese Art der Finanzierung eignet sich besonders für innovative Ideen mit einem skalierbaren Geschäftsmodell. Die Höhe der Finanzierung kann stark variieren – von mehreren Tausend bis hin zu Millionen Euro. Obwohl die Kosten insgesamt hoch sind, besteht keine Rückzahlungsverpflichtung im Falle eines Misserfolgs der Geschäftsidee. Die Vorbereitung eines überzeugenden Pitch Decks und der Entscheidungsprozess benötigen jedoch ein hohes Zeitinvest des Gründungsteams.

- **Business Angel**

Business Angels sind erfahrene Unternehmer oder Manager, die Dir nicht nur finanziell, sondern auch mit ihrem Know-how und Netzwerk zur Seite stehen. Üblicherweise kannst Du mit einer Investitionssumme von 25.000 bis 100.000 EUR und einer Investitionsdauer zwischen vier und sieben Jahren rechnen. Im Gegenzug erhältst Du Unternehmensanteile und hoffst auf einen erfolgreichen Exit, also auf den Verkauf Deiner Anteile nach einer Wachstumsphase. Im Vergleich zu Venture Capitalists investieren Business Angels oft in sehr frühen Phasen und legen mehr Wert auf die Entwicklung des Unternehmens als auf kurzfristige Renditen. Die Suche nach einem Business Angel kann herausfordernd sein, aber verschiedene Kanäle wie persönliche Netzwerke, soziale Medien oder spezialisierte Netzwerke wie BAND können dabei helfen. Bei der Auswahl eines Business Angels ist es wichtig, dass die Chemie stimmt und dass ihre Motivationen und Erfahrungen zu Deinem Unternehmen passen. Insgesamt bieten Business Angels Dir eine Chance, Dein Unternehmen zu finanzieren und gleichzeitig von der Expertise erfolgreicher Unternehmer zu profitieren.

- **Private Equity**

Private Equity (PE) ist eine Form des privaten Beteiligungskapitals, bei der Investoren in nicht börsennotierte Unternehmen investieren, um Rendite zu erzielen. Das Kapital wird über geschlossene Fonds eingesammelt und in Unternehmen investiert, um deren Wert zu steigern und Anteile später gewinnbringend zu veräußern. PE-Gesellschaften bieten Kapital und Know-how für eine zeitlich begrenzte Beteiligung, meist mit Mitspracherecht. PE kann für Gründerinnen und Gründer mit Kapitalbedarf und Proof of Concept interessant sein, ebenso für Unternehmensnachfolgen. Typischerweise investiert PE in etablierte Unternehmen in verschiedenen Phasen: von der Gründung über das Wachstum bis zur Restrukturierung. Alternative Finanzierungsformen sind Bankkredite, öffentliche Beteiligungsgesellschaften, Business Angels und öffentliche Förderungen. Der PE-Markt ist in Deutschland aktiv, mit verschiedenen Fonds und dem Hightech Gründerfonds als bedeutendem Akteur. PE kann für Startups mit vielversprechenden Ideen eine Chance sein, bietet jedoch neben finanziellen Mitteln auch strategische Unterstützung und erfordert eine zeitlich begrenzte Beteiligung der Investoren.

- **Venture Capital**

Venture Capital (VC) ist eine spezialisierte Form des privaten Beteiligungskapitals, die sich auf die Finanzierung von Startups und Unternehmen in frühen Entwicklungsphasen konzentriert. VC-Investoren sind bereit, in vielversprechende Geschäftsideen zu investieren und damit verbundene Risiken einzugehen, in der Hoffnung auf außerordentlich hohe Renditen, oft das Zehn- oder Zwanzigfache ihres ursprünglichen Investments, bei einem erfolgreichen Exit, wie einem Börsengang oder einem Verkauf des Unternehmens. Diese Investoren bieten nicht nur finanzielle Mittel, sondern auch Expertise, Netzwerke und strategische Beratung, um das Wachstum und die Skalierung der unterstützten Unternehmen zu fördern. VC-Investitionen erfolgen typischerweise in verschiedenen Finanzierungsrunden, von der Seed-Finanzierung bis zur Serie A, B und folgenden Runden, je nach Entwicklungsstand des Unternehmens.

Nachdem wir nun die verschiedenen Formen der Beteiligungskapitalfinanzierung betrachtet haben, werfen wir einen Blick auf alternative Finanzierungsmöglichkeiten, die Gründern zur Verfügung stehen. Diese Optionen bieten eine Vielzahl von Ansätzen, um Kapital zu beschaffen, ohne dabei Anteile des Unternehmens abgeben zu müssen. Lass uns einen genaueren Blick darauf werfen.

- **Family & Friends**

"Freundeskapital" ist eine übliche Methode der Startup-Finanzierung, bei der Unterstützung von nahestehenden Personen im persönlichen Kreis eingeholt wird. Oftmals werden die Mittel zu vorteilhaften Bedingungen bereitgestellt und die Rückzahlungskonditionen sehr flexibel gestaltet. Diese Form der Finanzierung eignet sich insbesondere für moderate Kapitalbedarfe, während gleichzeitig die Verantwortung gegenüber den Geldgebern berücksichtigt wird. Typischerweise liegen die Geldbeträge zwischen 5.000 und 10.000 Euro, wobei gerade zu Beginn der Gründung eher kleinere Beträge angefragt werden. Die Kosten sind in der Regel niedrig, und der Aufwand für die Gründenden ist überschaubar, wenngleich psychologische Aspekte bei der Finanzierung von Freunden und Familienmitgliedern zu beachten sind.

- **Bootstrapping (Eigenmittel)**

Bootstrapping ist eine bewährte Finanzierungsmethode, bei der Gründer:innen ihre Geschäftsidee ohne externe Finanzierung umsetzen. Die Eigenmittel stammen typischerweise aus persönlichen Ersparnissen oder dem Ersparten des Gründungsteams. Etwa 44 Prozent aller deutschen Gründungen beginnen auf diese Weise, was den Gründer:innen ermöglicht, ihre Unabhängigkeit zu bewahren und ohne finanzielle Verpflichtungen zu starten. Durch knappe Ressourcen wird effizientes Wirtschaften gefördert, und das Unternehmen kann sofort starten, ohne auf Entscheidungen von Finanzierern warten zu müssen. Gründer:innen behalten die volle Kontrolle über ihr Unternehmen und können ihre Reputation aufbauen. Obwohl Bootstrapping eine eigenständige Herangehensweise ermöglicht und den Fokus auf unmittelbare Umsetzung legt, kann das Wachstum langsamer sein als bei Finanzierungen mit externem Kapital. Dennoch bleibt es eine attraktive Option für Gründer, die schnelle Erfolge anstreben, viel Arbeit nicht scheuen und Unabhängigkeit priorisieren. Es bietet Dir damit die Möglichkeit, die ersten Schritte in die Selbstständigkeit zu meistern und später Fremdkapital einzuwerben, nachdem die Geschäftsidee ihren ersten Praxistest (Proof of Concept) bestanden hat.

- **Weitere Möglichkeiten**

Bürgschaften helfen, die Kreditwürdigkeit zu stärken, indem sie zusätzliche Sicherheiten bieten, wenn Banken dies verlangen. Sie ermöglichen es, finanzielle Engpässe zu überbrücken und können von privaten Bürgen oder öffentlichen Bürgschaftsbanken bereitgestellt werden. Typischerweise reichen die Bürgschaftsbeträge von 25.000 bis 750.000 EUR, wobei die Bürgschaftsbanken maximal 80 Prozent der Kreditsumme absichern. Crowdfunding und Crowdinvesting bieten alternative Wege, Kapital von einer Vielzahl von Geldgebern zu erhalten, während Förderkredite attraktive Zinskonditionen und flexible Rückzahlungsmodalitäten bieten. Mezzanine-Kapital ist eine Mischform aus Fremd- und Eigenkapital und eignet sich für wachstumsstarke Unternehmen. Mikrokredite sind ideal für kleinere Kapitalbedarfe und können die Kreditwürdigkeit steigern. Venture Debt ist eine Option für etablierte Startups, um finanzielle Engpässe zu überbrücken, ohne Unternehmensanteile abzugeben. Wandeldarlehen bieten eine schnelle Finanzierungsmöglichkeit, sind jedoch keine dauerhafte Lösung.

Weitere Ressourcen:

- [Gründerplattform.de](https://gruenderplattform.de)

5 Gründen als Mitarbeiter:in an der HRW

5.1 Intellectual Property (IP)

Wenn Deine Gründungsidee auf einer Erfindung basiert, musst Du Dich mit Intellectual Property (IP) und möglichen Schutzrechten auseinandersetzen. Dein Gründungsscout ist hierbei Dein erste:r Ansprechpartner:in und lotst Dich durch die Prozesse in der Hochschulverwaltung.

Intellectual Property (IP) versteht man generell "geistiges Eigentum". Es umfasst dabei Eigentumsrechte an Schöpfungen menschlichen, geistigen Ursprungs, wie Erfindungen, Know-how und Software. Schutzrechte schützen diese individuellen, geistigen Schöpfungen, wie das Patent- und Gebrauchsmusterrecht für Erfindungen oder das Urheberrecht für Werke der Wissenschaft, Literatur und Kunst.

Patente: Mit einer Patentanmeldung kannst Du Dir das exklusive Recht sichern, technische Erfindungen für bis zu 20 Jahre zu nutzen. Es gibt hierbei zwei Arten von Patentschutz:

1. **Erzeugnispatente:** Diese decken Gegenstände wie Maschinen, elektronische Schaltungen oder Arzneimittel ab. Der Schutz bedeutet, dass Dritte das patentierte Erzeugnis nicht ohne Erlaubnis in dem Land, in dem es angemeldet wurde, herstellen, anbieten, in Verkehr bringen, einführen oder besitzen dürfen.
2. **Verfahrenspatente:** Diese schützen Verfahren, wie Herstellungsverfahren oder Arbeitsmethoden. Auch hier ist die Nutzung des angemeldeten Verfahrens durch Dritte verboten.

Für die Erteilung eines Patents müssen folgende Kriterien erfüllt sein:

- **Neuheit:** Die Erfindung darf nicht bereits bekannt oder zum Stand der Technik gehören.
- **Erfinderische Tätigkeit:** Die Erfindung muss eine signifikante Weiterentwicklung darstellen und darf nicht für Fachleute naheliegend sein.
- **Gewerbliche Anwendbarkeit:** Die Erfindung muss in einem industriellen oder gewerblichen Bereich nutzbar sein.
- Um patentfähig zu sein, muss eine Erfindung außerdem ausführbar sein und nachvollziehbar dargestellt werden.

Neben Patenten gibt es weitere wichtige Schutzrechte wie Marken, Gebrauchsmuster und Designs, die dazu beitragen, die verschiedenen Aspekte deiner Geschäftsideen und Produkte umfassend zu schützen. Sie sind in der Regel schneller und günstiger.

- **Gebrauchsmuster:** Ein Gebrauchsmuster bietet einen schnelleren Schutz als ein Patent, da das Deutsche Patent- und Markenamt keine inhaltliche Prüfung auf Neuheit und erfinderische Tätigkeit durchführt. Es gilt nur für Erzeugnisse, nicht für Verfahren, und hat eine Schutzdauer von bis zu zehn Jahren. Im Streitfall müssen Inhaber:innen selbst die Schutzfähigkeit der Erfindung nachweisen.
- **Marken:** Die Eintragung von Marken schützt die Kennzeichen von Produkten oder Dienstleistungen und dient dazu, diese von den Angeboten anderer Unternehmen zu unterscheiden. Schützen lassen sich Wort- und Bildzeichen, Hörzeichen, dreidimensionale Gestaltungen, Farben und andere Zeichen. Der Markenschutz gilt zunächst für zehn Jahre und kann beliebig oft verlängert werden.
- **Designs:** Mit Designs können die optischen Gestaltungen von industriell oder handwerklich hergestellten Erzeugnissen vor Nachahmung geschützt werden. Darunter fallen etwa Bekleidung, Möbel, Fahrzeuge oder grafische Symbole. Der Schutz eines Designs kann für maximal 25 Jahre gewährt werden und basiert auf den eingereichten Darstellungen, die das Design klar und eindeutig zeigen.

Diese Schutzrechte sind essenziell, um geistiges Eigentum zu sichern und den wirtschaftlichen Erfolg innovativer Ideen zu gewährleisten.

Hast du im Rahmen Deiner wissenschaftlichen Tätigkeit oder auf Grundlage Deines wissenschaftlichen Know-hows etwas erfunden und möchtest diese Erfindung für eine Gründung nutzen, oder möchtest Du Hochschul-IP für eine Ausgründung nutzen? Wende Dich an das Team von HRWStartups. Gemeinsam mit Dir wird ein erster Beratungstermin mit dem/der Patentreferent im Team Forschung und Transfer vereinbart.

Beachte, dass als Beschäftigte:r der HRW besondere Regelungen gemäß dem Gesetz über Arbeitnehmererfindungen (ArbnErfG) gelten, das den Umgang mit Erfindungen von Hochschulbeschäftigten regelt.

- **Diensterfindungen:** Diensterfindungen entstehen während der Dauer des Beschäftigungsverhältnisses und beruhen auf Erfahrungen oder Arbeiten der Hochschule. Wenn Du eine Diensterfindung offenbaren oder veröffentlichen möchtest, musst Du eine ausführliche Erfindungsmeldung einreichen. Das Formular ist im Portal der HRW für alle Beschäftigten abrufbar. Bei erfolgreicher Verwertung ist die Hochschule nach § 42 Abs. 4 ArbNErfG gesetzlich verpflichtet, eine Erfindervergütung von 30 % der Brutto-Verwertungseinnahmen zu zahlen.
- **Freie Erfindungen:** Freie Erfindungen sind alle Erfindungen, die keine Diensterfindungen sind. Wenn eine solche Erfindung während des Beschäftigungsverhältnisses entsteht, musst Du die Hochschule informieren, die dann prüft, ob es sich um eine freie Erfindung handelt. Ist dies der Fall, kannst Du die Erfindung frei nutzen und verwerten, musst aber der Hochschule ein Nutzungsrecht zu angemessenen Bedingungen anbieten, falls sie im Arbeitsbereich der Hochschule eingesetzt werden kann.

5.2 Prozess der Erfindungsmeldung

Wenn Du eine Erfindung gemacht hast und diese schützen lassen möchtest, ist der erste Schritt die Erfindungsmeldung. Hier sind die wichtigsten Schritte, die Du dabei beachten solltest:

1. **Erstkontakt:** Vereinbare ein Erstgespräch mit dem Team Forschung und Transfer, um rechtliche und formale Rahmenbedingungen, Ansprechpartner und den weiteren Fahrplan zu klären.
2. **Erfindungsmeldung:** Reiche die Erfindungsmeldung vertraulich in einem fest verschlossenen Umschlag oder passwortgeschützt elektronisch ein.
3. **Formale Prüfung:** Die Hochschule und die PROvendis GmbH prüfen die Erfindung auf Vermarktungspotential und Patentfähigkeit.
4. **Verwertungsgespräch:** Mit dem Vizpräsidenten für Forschung und Transfer Prof. Dr. Oliver Koch, der Patentreferentin Petra Grünewald und der PROvendis GmbH führst Du dann ein Verwertungsgespräch.
5. **Entscheidung:** Das Präsidium der Hochschule Ruhr West entscheidet zur Inanspruchnahme oder Freigabe der Erfindung auf Grundlage der Stellungnahme der PROvendis GmbH.
6. **Schutzrechtsanmeldung:** Bei Inanspruchnahme erfolgt die Anmeldung durch die Hochschule Ruhr West.
7. **Verwertung:** Die Verwertung erfolgt dann in Zusammenarbeit mit der PROvendis GmbH.

Durch diesen strukturierten Prozess stellt die HRW sicher, dass Erfindungen ihrer Beschäftigten optimal geschützt und vermarktet werden können. Für weitere Informationen und Unterstützung steht das Team Forschung und Transfer zur Verfügung.

Patenreferentin im Team Forschung und Transfer: Dr. Petra Grünewald

E-Mail: patente@hs-ruhrwest.de

Startup ABC (Glossar)

Accelerator

Ein Accelerator ist ein Programm oder eine Organisation, die Startups dabei unterstützt, ihr Wachstum zu beschleunigen, indem sie Ressourcen, Mentoring, Networking und manchmal auch Finanzierung anbieten, normalerweise gegen eine Beteiligung am Unternehmen.

Ausgründung (Spin-off)

Eine Ausgründung, auch bekannt als Spin-off, bezieht sich auf die Gründung eines neuen Unternehmens durch Personen oder Organisationen, die aus einem bestehenden Unternehmen, einer Universität oder einer Forschungseinrichtung ausgegliedert werden, um eine innovative Idee oder Technologie weiterzuentwickeln und zu vermarkten.

Bootstrapping

Bootstrapping bezeichnet die Finanzierung eines Startups durch interne Ressourcen wie persönliche Ersparnisse, Einnahmen aus dem Geschäftsbetrieb oder die Unterstützung von Freunden und Familie, anstatt externes Kapital von Investoren aufzunehmen.

Business Angel

Ein Business Angel ist eine wohlhabende Person, die Kapital und Erfahrung in Startups investiert, typischerweise in einem frühen Stadium, um das Wachstum des Unternehmens zu fördern.

Business Model Canvas (BMC)

Das Business Model Canvas ist ein visuelles Tool zur Darstellung und Analyse des Geschäftsmodells eines Unternehmens, das verschiedene Aspekte wie Kundensegmente, Wertangebote, Vertriebskanäle, Kundenbeziehungen, Einnahmequellen, Schlüsselressourcen, Schlüsselaktivitäten, Schlüsselpartnerschaften und Kostenstruktur umfasst.

Business-Model Fit

Der Business-Model Fit bezieht sich auf die Anpassung und Ausrichtung des Geschäftsmodells eines Unternehmens, um eine optimale Passform zwischen den angebotenen Produkten oder Dienstleistungen und den Bedürfnissen des Marktes zu erreichen.

Bricolage

Bricolage bezeichnet eine kreative Herangehensweise, bei der vorhandene Ressourcen auf unkonventionelle Weise genutzt werden, um neue Lösungen oder Innovationen zu schaffen, oft in einem improvisierten oder experimentellen Prozess.

Convertible

Ein Convertible (auch bekannt als Venture Debt oder Wandeldarlehen) ist ein hybrides Finanzierungsinstrument, bei dem ein Darlehensgeber Geld an ein Unternehmen leiht, das später in Eigenkapital umgewandelt werden kann, typischerweise zu einem vorher festgelegten Preis oder mit einem Rabatt zum Zeitpunkt der Umwandlung.

Crowdfunding

Crowdfunding ist eine Finanzierungsmethode, bei der ein Unternehmen, ein Projekt oder eine Initiative Kapital von einer großen Anzahl von Menschen (der "Crowd") über Online-Plattformen einsammelt, oft im Austausch gegen Belohnungen, Vorbestellungen oder Beteiligungen.

Customer Development

Customer Development ist ein iterativer Prozess, bei dem Startups durch direkte Interaktion mit potenziellen Kunden deren Bedürfnisse, Probleme und Präferenzen verstehen, um ihr Produkt oder ihre Dienstleistung an deren Anforderungen anzupassen und so den Markterfolg zu maximieren.

Customer Journey

Eine Customer Journey ist die Darstellung des gesamten Prozesses, den ein Kunde durchläuft, um ein Produkt oder eine Dienstleistung zu finden, zu erwerben, zu nutzen und gegebenenfalls zu bewerten, wobei verschiedene Berührungspunkte mit dem Unternehmen berücksichtigt werden.

Customer Segments

Customer Segments sind Gruppen von Kunden mit ähnlichen Bedürfnissen, Merkmalen oder Verhaltensweisen, die als Zielgruppen für ein Produkt oder eine Dienstleistung identifiziert werden, um gezielt auf ihre Anforderungen einzugehen.

Design Thinking

Design Thinking ist eine kreative Problemlösungsmethode, die sich auf die Bedürfnisse der Nutzer konzentriert, indem sie ein tiefes Verständnis für ihre Probleme und Perspektiven entwickelt.

Diensterfindung

Im Gegensatz zu einer freien Erfindung, die ein Arbeitnehmer in seiner Freizeit entwickelt, gehört eine Diensterfindung (Innovation oder Erfindung), die im Rahmen eines Arbeitsverhältnisses entsteht, automatisch dem Arbeitgeber, es sei denn, es wurde vertraglich etwas anderes vereinbart.

Effectuation

Effectuation ist ein unternehmerischer Ansatz, der sich darauf konzentriert, vorhandene Mittel zu nutzen, um neue Möglichkeiten zu schaffen, anstatt auf vorhersehbare Ergebnisse zu setzen. Es basiert auf einem iterativen Prozess, bei dem Gründer ihre Ideen und Ressourcen kontinuierlich anpassen, um erfolgreich zu sein, indem sie Partnerschaften schließen, vorhandene Netzwerke nutzen und sich auf das konzentrieren, was sie kontrollieren können.

Elevator Pitch

Ein Elevator Pitch ist eine prägnante und überzeugende Zusammenfassung einer Geschäftsidee oder eines Produkts, die in der Zeit dauert, die es braucht, um mit jemandem einen Aufzug zu fahren, typischerweise etwa 30 Sekunden bis 2 Minuten.

Entrepreneurship

Entrepreneurship bezeichnet den Prozess der Identifizierung, Entwicklung und Umsetzung neuer Geschäftsideen oder Unternehmungen, um Werte zu schaffen und Innovationen voranzutreiben.

Entrepreneurial Mindset

Das Entrepreneurial Mindset bezeichnet die Denkweise und die mentalen Eigenschaften, die typischerweise von Unternehmern oder Gründern an den Tag gelegt werden, wie z. B. Innovationsbereitschaft, Risikobereitschaft und Problemlösungsfähigkeiten.

Equity

Equity bezeichnet im Finanzkontext das Eigenkapital eines Unternehmens, das den Anteil der Eigentümer am Unternehmen repräsentiert.

Exit

Ein Exit ist der Vorgang, bei dem ein Gründer oder Investor seine Anteile an einem Startup verkauft, um einen finanziellen Gewinn zu realisieren.

Family, Friends & Fools

"Family, Friends & Fools" bezeichnet eine informelle Finanzierungsmethode, bei der Gründer zunächst Geld von ihren Familienmitgliedern, Freunden und anderen nahestehenden Personen sowie von wohlwollenden Investoren, die als "Fools" bezeichnet werden, sammeln, um ihr Startup zu finanzieren.

Female Entrepreneurship

Female Entrepreneurship bezieht sich auf die Gründung und Führung von Unternehmen durch Frauen, oft mit Fokus auf die besonderen Herausforderungen und Chancen, die Frauen in der Geschäftswelt begegnen.

Founder-Market Fit

Founder-Market Fit beschreibt das Konzept, dass die Fähigkeiten, Erfahrungen und das Netzwerk des Gründers gut zu den Anforderungen und Chancen des gewählten Marktes passen.

Freie Erfindung

Eine freie Erfindung ist eine Innovation oder Idee, die ein Arbeitnehmer in seiner Freizeit entwickelt und automatisch ihm gehört, es sei denn, es wurde vertraglich etwas anderes vereinbart.

Gründerstipendium

Ein Gründerstipendium ist eine finanzielle Förderung, die angehenden Unternehmern dabei hilft, ihre Geschäftsideen zu entwickeln und umzusetzen, indem es ihnen während der Gründungsphase finanzielle Unterstützung bietet.

Hackathon

Ein Hackathon ist ein zeitlich begrenztes Event, bei dem Programmierer, Designer und andere Fachleute zusammenkommen, um intensiv an Softwareprojekten oder innovativen Lösungen für spezifische Probleme zu arbeiten.

Ideenwettbewerb

Der Ideenwettbewerb von HRWStartups ist eine Veranstaltung, bei der Studierende ihre Geschäftsideen präsentieren, um Feedback, Unterstützung und Preise zu gewinnen, und dabei ihre unternehmerischen Fähigkeiten weiterentwickeln.

Inkubator

Ein Inkubator ist eine Organisation, die Startups und Unternehmer unterstützt, indem sie ihnen Ressourcen wie Büroflächen, Mentoring, Schulungen und manchmal auch Finanzierung zur Verfügung stellt, um ihre Entwicklung und ihr Wachstum zu fördern.

Intellectual Property (IP)

Intellectual Property (IP) bezeichnet immaterielle Vermögenswerte, die aus menschlicher Kreativität und Innovation entstehen, wie zum Beispiel Patente, Marken, Urheberrechte und Geschäftsgeheimnisse.

Jobs to be Done (JTBD)

"Jobs to be Done" ist eine Theorie, die besagt, dass Menschen Produkte und Dienstleistungen nutzen, um bestimmte Aufgaben zu erledigen oder Probleme zu lösen. Dabei liegt der Fokus auf den Aufgaben oder "Jobs", die Kunden erledigen wollen, anstatt auf den Produkten oder Dienstleistungen selbst.

Lean Startup

Lean Startup ist eine Methode für die Entwicklung von Unternehmen und Produkten, die darauf abzielt, Iterationen schneller durchzuführen, indem Hypothesen durch experimentelles Testen validiert werden, um das Risiko zu minimieren und Ressourcen effizient einzusetzen.

Minimum Viable Product (MVP)

Ein MVP, oder Minimum Viable Product, ist die einfachste Version eines Produkts, die ausreicht, um Kunden zu gewinnen und grundlegende Feedback zu sammeln, während Entwicklungskosten und -zeit minimiert werden.

Nebentätigkeit

Eine Nebentätigkeit bezieht sich auf eine zusätzliche Arbeit oder Beschäftigung, die eine Person neben ihrer Hauptbeschäftigung ausübt, oft um zusätzliches Einkommen zu erzielen oder andere persönliche Ziele zu verfolgen.

Opportunity Space

Ein Opportunity Space bezieht sich auf den Bereich oder das Umfeld, in dem ein Unternehmen Möglichkeiten zur Innovation, Entwicklung neuer Produkte oder Dienstleistungen, zur Expansion oder zur Schaffung von Mehrwert identifiziert und nutzt.

Patent

Ein Patent ist ein exklusives Recht, das von einem Staat verliehen wird und es einem Erfinder oder einer Organisation für eine begrenzte Zeit erlaubt, eine Erfindung kommerziell zu nutzen und anderen die Verwendung, Herstellung oder den Verkauf dieser Erfindung zu verbieten.

Private Equity

Die Finanzierungsform Private Equity bezieht sich auf Investitionen von privaten Investoren oder Beteiligungsgesellschaften in Unternehmen, die nicht öffentlich gehandelt werden, oft durch direkte Beteiligungen oder Übernahmen.

Prototype

Ein Prototyp ist ein früher Entwurf oder eine experimentelle Version eines Produkts, die entwickelt wird, um bestimmte Funktionen zu demonstrieren oder um Feedback von potenziellen Nutzern zu erhalten.

Pitch/Pitch-Deck

Ein Pitch ist eine kurze Präsentation, oft mündlich, in der die wichtigsten Aspekte eines Geschäfts, einer Idee oder eines Produkts vorgestellt werden, um potenzielle Investoren, Kunden oder Partner zu überzeugen. Ein Pitch-Deck ist eine visuelle Präsentation, die als Unterstützung für den Pitch verwendet wird und typischerweise Folien mit Schlüsselinformationen wie dem Geschäftsmodell, der Marktnachfrage, dem Team und der Finanzierung enthält.

Pivot

Ein Pivot bezieht sich auf eine strategische Änderung oder Anpassung in einem Unternehmen, insbesondere in einem Startup, um auf Marktfeedback zu reagieren oder eine bessere Passform zwischen Produkt und Markt zu erreichen.

Proof of Concept

Der Proof of Concept ist ein Nachweis oder eine Demonstration, die zeigt, dass eine bestimmte Idee, ein Konzept oder eine Technologie in der Praxis funktionieren kann.

Problem-Solution Fit

Der Problem-Solution Fit beschreibt die erfolgreiche Identifizierung und Lösung eines spezifischen Problems oder Bedürfnisses der Zielgruppe durch ein Produkt oder eine Dienstleistung.

Product-Market Fit

Der Product-Market Fit beschreibt den Zustand, in dem ein Produkt oder eine Dienstleistung erfolgreich auf dem Markt positioniert ist und die Bedürfnisse der Zielgruppe in einem ausreichenden Maß erfüllt, um einen signifikanten Marktanteil zu gewinnen.

Royalty

Royalty (auch als Lizenzgebühr bezeichnet) ist eine Vergütung, die ein Lizenznehmer an den Lizenzgeber zahlt, um dessen geistiges Eigentum, wie z. B. eine Erfindung, Marke oder Urheberrecht, nutzen zu dürfen.

Social Entrepreneurship

Social Entrepreneurship ist die Anwendung unternehmerischer Prinzipien und innovativer Ansätze zur Lösung sozialer oder Umweltprobleme, wobei der gesellschaftliche Nutzen im Mittelpunkt steht.

Scaleup

Ein Scaleup ist ein Unternehmen, das bereits eine anfängliche Wachstumsphase durchlaufen hat und nun darauf abzielt, dieses Wachstum weiter zu beschleunigen, indem es seine Geschäftsaktivitäten und Marktpräsenz ausweitet.

Startup

Ein Startup ist ein neu gegründetes Unternehmen mit dem Ziel, innovative Produkte oder Dienstleistungen zu entwickeln und auf den Markt zu bringen, oft mit einem hohen Potenzial für schnelles Wachstum.

Summerschool

Die HRW Summerschool ist eine einwöchige Veranstaltung in der Projektwoche, die angehenden Unternehmern die Möglichkeit bietet, ihre Geschäftsideen zu entwickeln, sich in verschiedenen Aspekten des Unternehmertums zu verbessern und attraktive Preise zu gewinnen, während sie Teil einer inspirierenden Gemeinschaft werden.

Sweet Spot of Innovation

Der Sweet Spot of Innovation ist der optimale Punkt, an dem eine innovative Lösung sowohl den Bedürfnissen des Marktes (Wünschbarkeit) als auch den Fähigkeiten (Machbarkeit) und Ressourcen (Realisierbarkeit) des Unternehmens entspricht, um maximalen Nutzen zu generieren.

Innovation

Innovation ist der Prozess der Einführung neuer Ideen, Produkte, Dienstleistungen oder Verfahren, die einen signifikanten Mehrwert oder Fortschritt gegenüber dem Vorhandenen bieten.

Impact

Impact im Kontext von Startups bezieht sich auf die positive Veränderung oder den gesellschaftlichen Nutzen, den ein Unternehmen durch seine Produkte, Dienstleistungen oder Geschäftspraktiken erzielen möchte.

Unicorn

Ein Unicorn ist ein Startup-Unternehmen, das eine Bewertung von über einer Milliarde US-Dollar erreicht hat und daher als äußerst erfolgreich und selten gilt.

Unique Selling Proposition (USP)

Die Unique Selling Proposition (USP) beschreibt das einzigartige Merkmal oder den Alleinstellungsgrund eines Produkts oder einer Dienstleistung, das es von anderen Angeboten auf dem Markt abhebt und einen klaren Mehrwert für Kunden darstellt.

Value Proposition

Die Value Proposition beschreibt den Nutzen oder den Mehrwert, den ein Produkt oder eine Dienstleistung für Kunden bietet, und hebt dabei die einzigartigen Merkmale hervor, die es von anderen Angeboten unterscheiden.

Venture Capital

Venture Capital ist eine Form der Finanzierung, bei der Investoren Geld in Startups mit hohem Wachstumspotenzial investieren, um im Gegenzug Eigenkapitalanteile am Unternehmen zu erhalten.

Zebra

Zebras konzentrieren sich oft darauf, echte Probleme zu lösen und langfristige, stabile Unternehmen aufzubauen, anstatt sich ausschließlich auf Wachstum um jeden Preis zu konzentrieren.