FOURTH EDITION

THE GROW [MAGAZINE]

[INHALT]

THE GROW

VORWORTE 4
STATEMENT BERNHARD SCHINDLER 6
DAS WAR 2022 8
STARTUPS UND CORONA, EINE ABRECHNUNG 10
ENTREPRENEUR:INNEN 12
DAFÜR STEHEN WIR 14
MEHR:WERTE 16
THE GROW CIRCLE 18
EXPONENTIELLES WACHSTUM 22
PLATTFORM 40
HEALTH CIRCLE 118
DAS IST THE GROW 150
DAS TEAM 152

TRENDTHEMA: NEUE MOBILITÄT

WASSERSTOFF- ODER ELEKTROAUTO – WEM GEHÖRT DIE ZUKUNFT? 24

THE GROW STARTUP TIPP

SO LÄUFT'S 32
THE PERFECT MATCH 34

STARTUP ERFOLGSSTORY

FLEXIRIO 36

THE GROW PODCASTS

DIE STIMMEN UNSERER UNTERNEHMER:INNEN 42

THE GROW VOICES & EXPERTS

THE GROW VOICES 46
EXPERTS 48

THE GROW TV

THE GROW TV 58
SECRET INVESTORS 64
CHAIRMEN WEEKLY SHOW 66

THE GROW ROADSHOW

DAS WAR 2022 – DAS WIRD 2023 68

THE GROW INNOVATION TV TALK

INHALTSGELADEN-ELEKTRIFIZIEREND, DIE ZUKUNFT IM FOKUS 70

ENTREPRENEURS CLUB

UNSERE CHAPTER & IHRE VORSTÄNDE 74
UNSERE ICONS 76
TERMINE 2023 78
ENTREPRENEURS CLUB ON TOUR 88
CHAPTER GRÜNDUNGEN 2022 UND KOMMENDE GRÜNDUNGEN 90
THE GROW SUMMIT 2022 98
BÜCHER UNSERER MITGLIEDER 114
CHARITY 148

SUCCESS STORIES MIT THE GROW

ERFOLGREICH NETZWERKEN 106

IMPRESSUM

IMPRESSUM 155

DAS THE GROW NETZWERK – ECHTE CHANCE FÜR EINEN POSITIVEN BLICK IN DIE ZUKUNFT

BERNHARD SCHINDLER & GEROLD WOLFARTH

Liebe Unternehmer:innen, liebe Entrepreneur:innen,
„Glück ist kein Ort, sondern ein Weg", heißt es in einem tibetischen Sprichwort. Der Weg hinauf, auf den Gipfel eines Berges ist im wahrsten Sinne des Wortes bewegend und nicht immer leicht. Erhebt der Wanderer sinnbildlich für uns Unternehmer:innen sich über den Alltag, begegnet er oder Sie einer anderen Welt – und trifft in diesen Momenten auf das Glück. Der Berg erhebt sich über das Tal, er ist erhaben durch seine Höhe.

In den höchsten Höhen berühren sich Himmel und Erde, während ihre Verschiedenartigkeit sie gleichzeitig scheidet. Sonne, Wolken, Regen und Sturm geben dem Himmel wie unserem Leben Sinnhaftigkeit. Sind es auf diesem Weg nach oben die verschiedensten Stationen des Wachstums, mal leichter, mal schwerer.

Pausen liebe Kolleginnen und Kollegen dienen der Gesundheit und der Ruhe, Kraft und Motivation zu tanken. Stehenbleiben, über den bisherigen Weg reflektieren, suchen, was hätte man besser machen können, bringen einen nicht weiter. Rechts und links hören, geneigt zu tun, was andere sagen, die eigene Meinung und den eigenen Weg verlassen, schmälert das persönliche und unternehmerische Wachstum. So meine ureigene persönliche Meinung und Erfahrung.

Ich wünsche Ihnen viel Glück auf Ihrem Weg mit und in der Gemeinschaft, sowie im Wachstum bei THE GROW.

Herzliche Grüße, Euer Bernhard Schindler

Liebe Unternehmer:innen, liebe Entrepreneur:innen,
das Jahr 2022 neigt sich langsam seinem Ende zu, doch das Weltgeschehen ist fernab von Ruhe oder gar Besinnlichkeit. Jeden Tag lesen, sehen und hören wir neue Hiobsbotschaften und Geschichten voller Schwarzmalerei aus Wirtschaft und Gesellschaft.

Was dabei untergeht: das Gute das aktuell in dieser Welt passiert und das uns jeden Tag genauso beeinflussen könnte - wenn wir es nur wahrnehmen und die richtigen Schlüsse für uns daraus ziehen.

Der Klimawandel ist eine der größten Herausforderungen der Zeit. Gleichzeitig waren die Energiewende und die Mobilitätswende noch nie so präsent wie jetzt. Und das ist gut so. Denn es zeigt: schwierige Aufgaben treiben uns an.

Die Chancen Neues zu gestalten, waren seit dem Zweiten Weltkrieg noch nie größer als jetzt. Wir erleben eine Zeit in der KI, AI, IOT und Metaverse nicht Science-Fiction sind, sondern Realität. Die Möglichkeiten, die daraus für uns alle entstehen, mögen für viele noch nicht greifbar sein. Doch sie sind schier unermesslich und sie verändern und bestimmen unsere Welt schon jetzt.

Die meisten von euch kennen die bk World. Ich habe in einer echten Krisensituation für mein Unternehmen, mitten im Lockdown, einen Game Changer im Bereich Elektromobilität entwickelt – und dieses Jahr erfolgreich auf den Markt gebracht. Die Zukunftsaussichten sind mehr als positiv. Und das ist nur eines von vielen Beispielen, das zeigt, dass nicht Zurückhaltung der richtige Weg ist, sondern genau jetzt nach vorne zu gehen.

Lasst uns dieses Netzwerk nutzen, um uns gegenseitig positiv zu beeinflussen. Lasst uns gemeinsam Krisen als Chancen betrachten. Lasst uns Unternehmen in die Zukunft tragen. Und lasst uns Erfolge feiern. Ich freue mich darauf!

Herzliche Grüße, Euer Gerold Wolfarth

SELBST DIE DUNKELSTE STUNDE HAT NUR 60 MINUTEN.

BERNHARD SCHINDLER

ANDERS & BESSER?

Corona, Krieg in der Ukraine, Inflation, Klimawandel! Ist das Unternehmen noch sicher? Die Liste der Bedrohungen, der großen und kleinen Katastrophen, die uns jeden Tag erschüttern, wird lang und länger. Pessimismus und Druck, mediale Beeinflussung und das eigene Umfeld. Die Krise ist da, die Angst vor der Zukunft zieht sich durch alle Kreise des Unternehmertums und der Gesellschaft. Stellt sich vielen doch die Frage, wie vernünftig denken? Groß denken? Anders denken? Anders handeln?

Die Idee zu SalsUp ist im Februar 2020 in Scheffau am Wilden Kaiser geboren. Tage drauf im März die GmbH Eintragung. 4 Wochen später legte Corona alles lahm. Trotzdem und genau deswegen haben wir in wirtschaftlich schweren Zeiten begonnen, den Weg zum GoLive mit Juli 2020 zu ebnen.

Was ich Ihnen nicht vorenthalten möchte, schon der Weg zu meinem 2. StartUp begann in Going am Wilden Kaiser. War, oder ist es die Kraft der Berge? Das Wechselspiel der Bergfarben? Die immer neu aufgehende Sonne?

Nach nun 25 Jahren Selbstständigkeit bin ich überzeugt, dass wenn es noch so aussichtslos erscheint, es täglich egal zu welcher Jahreszeit, die Chance auf einen Neuanfang gibt. Wenn man dafür alles gibt und sich nicht von seinem Weg abbringen lässt. Das war nicht bloße Strategie, sondern täglich mit Sonnenaufgang harte, fokussierte Arbeit.

Angemessene Haltung zwischen Sorglosigkeit und Panik

Die Kraft der Besonnenheit, was bedeutet, auch in angespannten, emotionalen Situationen, angemessen und in Ruhe zu agieren, gab uns die Kraft und Motivation, diesen Weg zum ersten Etappenziel zu beschreiten. Erst denken, dann handeln und nicht unausgegorene Thesen und Gerüchte über soziale Medien Glauben schenken, zudem Informationsquellen sehr sorgfältig und mit Verstand auswählen.

Dem Bauchgefühl vertrauen, nachlesen wie es einst 2008 in der Finanzkrise war. Mit damaligen Gründern großer StartUps und heutiger Freunde gesprochen, motiviert nach vorne geblickt und seitliche Kommentare „das geht nicht“ oder „hört auf, das viele Geld“ keine Sekunde darauf eingegangen. Besonnenheit ist für uns der passende Begriff für eine angemessene Haltung zwischen Sorglosigkeit und Panik.

Unser ABC der Besonnenheit

Keine Sorge: Es beginnt nicht mit „A“ wie Angst und endet nicht mit „Z“ wie Zahlungsunfähigkeit! Es beginnt mit „A“ wie Achtsamkeit und endet mit „Z“ wie Zuversicht. Und unter „L“ steht Lachen und nicht „lebensmüde“.

4A+1B

Wir müssen Lernen, mit unseren Ängsten besonnen umzugehen!

Sollte man nicht „H“ wie Haltung zeigen, oder „M“ wie mutiger werden und die Mitmenschen ermutigen? Für uns steht immer nur das “Z“ im Raum. Das „Z“ für Zuversicht und Z wie Ziel. Auf alle Fragen, die uns bewegen, gibt es derzeit keine endgültige Antwort. Aber wir können lernen, mit unseren Befürchtungen und Ängsten besonnen umzugehen. Wenn wir inneren Frieden finden, gewinnen wir auch Zuversicht. Wir brauchen die Zuversicht, um friedlich miteinander zu leben! Vielleicht passt daher mein Motto ausgerufen für 2023 in Form der Buchstaben ganz gut: 4 A + 1 B. **A**nders **A**ls **A**lle **A**nderen, plus **B**esser.

2022 WAR EINFACH UNGLAUBLICH ...

WENN ICH NICHT SELBST DABEI GEWESEN WÄRE – ICH WÜRDE ES NICHT GLAUBEN!

Bernhard Schindler, Chairman THE GROW

723
MITGLIEDER

WIESN TALK
3 WOCHEN LIVE

160 MITGLIEDER
JAHRESAUFTAKT

85
WHITE LABEL KOOPERATIONEN

8 GRÜNDUNGEN
CHAPTER GRÜNDUNGEN IM GESAMTEN DACH RAUM

500 MITGLIEDER
JULI

610 MITGLIEDER
SEPTEMBER

109.000
STARTUPS AUF DER PLATTFORM

62
VERANSTALTUNGEN IN 2022

THE GROW TV
EIGENER DIGITALER TV SENDER THE GROW TV
1. EIGENE SHOW: SECRET INVESTORS

81 EVENTS

...UND ES GEHT WEITER!

STARTUPS & CORONA

EINE ABRECHNUNG

ALS HÄTTEN STARTUPS NICHT SCHON GENUG HERAUSFORDERUNGEN UND HÜRDEN, DIE ES ZU ÜBERBRÜCKEN GILT, SO KAM ANFANG 2020 AUCH NOCH DIE CORONA-PANDEMIE AUF SIE ZU.

ABER NICHT NUR KLEINE, NEIN – UNTERNEHMEN ALLER ART UND GRÖSSE – HABEN MEHR ODER WENIGER AN DER CORONA-KRISE ZU BEISSEN. NACH WIR VOR HAT SIE ZAHLREICHE UNTERNEHMEN FEST IM GRIFF UND TREIBT SIE IN EXISTENZIELLE NÖTE.

VOR ALLEM STARTUP UNTERNEHMER:INNEN MÜSSEN IN DIESEN ZEITEN WAHRLICH ZU KÄMPFEN HABEN – ODER NICHT?

IST VIELLEICHT GAR DAS GEGENTEIL DER FALL? BESTEHT SOGAR DIE MÖGLICHKEIT, DASS DIE SCHÄDEN BEI FRISCH GEGRÜNDETEN UNTERNEHMEN GAR NICHT SO VERHEEREND WAREN, WIE MAN ANNEHMEN WÜRDE?

GIBT ES EINE ODER GAR MEHRERE STARTUP-SPARTEN, DIE VIELLEICHT SOGAR VON DEN AUSWIRKUNGEN DER CORONA-KRISE PROFITIEREN KONNTEN? WIR SIND DEM AUF DEN GRUND GEGANGEN. DIE ERGEBNISSE HABEN UNS MEHR ALS VERBLÜFFT.

ZAHLEN SPRECHEN MEHR ALS WORTE: DIE HARTEN FAKTEN ÜBER DIE JAHRE

2019: Ein Jahr in dem wir auf unsere StartUp Anzahl wirklich stolz sein können: circa 70.000 StartUps misst der kfW-Report hier in Deutschland.

2020: Auf den Beginn der Corona-Krise folgt eine Bankrott-Welle der StartUps. Die stolze Zahl von 70.000 sinkt und sinkt. Der kfW-Report misst nur noch an die 47.000 Jungunternehmen. Damit ist die Zahl in nur einem Jahr um knapp 33% gesunken.

Laut dem Bundesverband Deutsche StartUps (2020a) waren Ende März 2020 neun von zehn StartUps negativ von den wirtschaftlichen Auswirkungen der Corona-Krise betroffen. 62,0 % der deutschen StartUps verzeichnen dabei eine immens starke Beeinträchtigung. 80 % der deutschen StartUps fürchteten sogar um ihre Existenz.

Im Vergleich zum Rückgang der StartUps insgesamt blieb die Zahl der Venture Capital-affinen StartUps – mit 8.600 dagegen überraschend stabil. 2019 lag die Zahl noch bei 9.400.

2021: Dem Bitkom StartUp Report 2021 kann entnommen werden, dass lediglich 6 % aller befragten Tech-StartUps (n=201) im Jahr 2021 gegründet wurden. Die Zahl war zuletzt 2015 auf einem solch niedrigen Niveau. Im Vergleich: 2019 lag sie noch bei 20 %.

GANZEN 16% DER BEFRAGTEN STARTUPS DROHT DURCH DIE CORONA-PANDEMIE INSOLVENZ.

ES GIBT AUCH LICHT AM ENDE DES TUNNELS FÜR STARTUPS: DAS CORONA-MASSNAHMENPAKET 2020

Bereits kurz nach Beginn der Corona-Pandemie versprach die Bundesregierung umfassende StartUp-Hilfen: Am 01.04.2020 verkündeten Olaf Scholz und Peter Altmaier, dass StartUps 2 Milliarden Euro in Form eines maßgeschneiderten Corona-Hilfsfonds erhalten sollen.

Für Gründer:innen von nicht durch VC finanzierten StartUps ein Grund zum Aufatmen. Oder erstmal doch nicht?

Die gesamte Prozedur und Umsetzung ging in den einzelnen Bundesländern nur schleppend voran. Das Maßnahmenpaket der Bundesregierung teilte sich in zwei Säulen auf.

Die erste dieser Säulen richtete sich an StartUps, die bereits durch VC finanziert wurden oder eine solche Finanzierung zu diesem Zeitpunkt planten.

Die zweite Säule hingegen zielte auf StartUps ab, die zum damaligen Zeitpunkt noch nicht durch Venture Capital-Fonds finanziert wurden.

In den meisten Bundesländern sind die Programme für die zweite Säule dann im Spätsommer 2020 gestartet – auch wenn es bis dahin eindeutig ein langer Weg war.

WIE SEHEN STARTUP UNTERNEHMER:INNEN DIE CORONA-PANDEMIE, IHRE AUSWIRKUNGEN UND DIE POLITISCHEN MASSNAHMEN ZUR UNTERSTÜTZUNG?

Auch hier liefert der Bitkom StartUp Report 2021 klare Ergebnisse.

87% der befragten StartUps sind der Meinung, dass sich staatliche Hilfsmaßnahmen zu stark an den Bedürfnissen von Konzernen und Mittelständlern orientieren sowie zu wenig an denen von StartUps. Ganze 54 % fühlen sich sogar von der Politik im Stich gelassen.

55 % der StartUp Unternehmer:innen finden zudem, dass es durch die Pandemie schwieriger geworden ist, passende Investoren zu finden.

DAS STARTUP-ÖKOSYSTEM STEHT ANGESICHTS DER CORONAKRISE VOR EINEM MASSIVEN STERBEN

CHRISTIAN MIELE, Präsident des Bundesverband Deutsche Start-ups auf www.wiwo.de

Beim genauen Betrachten des Reports fällt jedoch ein weiterer wichtiger Punkt ins Auge: Viele StartUps können auch von positiven Entwicklungen berichten. So gaben 40% der befragten Tech-StartUps an, von der Corona-Krise profitiert zu haben. Ganze 42% haben laut eigenen Aussagen mit ihren Produkten den Kampf gegen das Virus unterstützt – ein klarer Beweis, wie wichtig StartUps und ihre innovativen Ideen für uns sind!

HABEN ALSO BESONDERS TECH-STARTUPS GLÜCK GEHABT?

Ja, denn Digitalisierung ist und war eines der zentralen Themen der Corona-Krise.

Die Finanzierung der 100 größten deutschen Tech-StartUps hat sich 2020 deutlich verbessert. Seit ihrer Gründung erhielten sie zusammengerechnet 13,7 Milliarden US-Dollar an Investorengeldern. Das bedeutet eine Steigerung um 3,7 Milliarden US-Dollar – 37 % – im Vergleich zu 2019.

Die Corona-Krise hat dafür gesorgt, dass die digitale Transformation voranschreiten musste. Durch dieses Muss gab es viele Bereiche, die – sowohl im eigenen Zuhause als auch in Büros – digitaler, funktionaler und innovativer gestaltet wurden. Vom voll ausgestatteten Home Office, mit der Möglichkeit zur digitalen Kommunikation durch diverse Software-Anbieter, bis hin zum digitalen, betrieblichen COVID-19 Management.

Unser THE GROW Entrepreneur Patrick E. Hofmann schafft mit seinem Unternehmen DNA-4GOOD GmbH genau DAS. Durch passgenau erstellte Leistungsangebote ermöglichen sie eine Zusammenarbeit in der neuen Normalität und eine sichere und schnelle Rückkehr in den Arbeitsalltag.

KAKERLAKEN SIND ÜBERLEBENSKÜNSTLER – AUCH IN DER PANDEMIE

Nicht nur Tech-StartUps hatten in der Pandemie mehr Glück als andere. Auch die Kakerlaken-StartUps haben sich bewährt.

Als Kakerlaken StartUps bezeichnete Dave McClure 2013 – laut Sikander Hauser -„widerstandsfähige Unternehmen, die weder glamourös noch aufstrebend sind“. Gemeint sind damit Überlebenskünstler-StartUps, die auf nachhaltiges und stetiges Wachstum ausgerichtet sind.

Besonders im Zuge von Corona mussten – wie oben bereits erwähnt – zahlreiche Jungunternehmen ihre Kosten senken, negative Beeinträchtigungen durch die Pandemie erleiden oder gar um die weitere Existenz ihres Unternehmens fürchten.

Ein Vorteil der Kakerlaken-StartUps ist, dass sie deutlich schwächer von den Folgen der Pandemie getroffen wurden. Dadurch hatten sie mit Senkungen und Regressionen wesentlich weniger Schwierigkeiten und konnten/können die Pandemie weitaus unbeschadet überstehen.

WIE ABER KÖNNEN WIR MEHR STARTUPS FÖRDERN, UNTERSTÜTZEN UND VORANBRINGEN?

StartUps und der deutsche Mittelstand in Zeiten von Corona: Zusammen stärker.

Laut dem Bitkom StartUp Report 2021 gingen 76 % der befragten Tech-StartUps Kooperationen mit etablierten Unternehmen ein. 54 % der Gründer:innen entwickelten gemeinsam mit diesen Unternehmen neue Produkte und Dienstleistungen.

Die Kooperation mit StartUps kann bei Mittelständlern die Digitalisierung und die Produktentwicklung vorantreiben und sie bei der Weiterentwicklung ihres Geschäftsmodells unterstützen. Sie kann sie vor Insolvenz, Engpässen und fehlendem Kaufverhalten der Kundschaft bewahren. Im ersten Schritt beispielsweise durch das Angebot der Produktpalette im Online-Handel oder auf einer eigenen B2C-Website.

In der heutigen Zeit sind reibungslose Abläufe, erstklassige Kundenkommunikation und stetige Entwicklung & Verbesserung wichtiger denn je.

Auch Logistik, Produktion, Kundenkommunikation sowie die Kommunikation mit Mitarbeitern können durch StartUp-Lösungen innovativer, nachhaltiger und fortschrittlicher gestaltet werden.

HIER KOMMT THE GROW INS SPIEL

THE GROW ist eine Initiative für mehr Innovation. Wir möchten die Wirtschaft, unsere Unternehmen und Gründer aktiv unterstützen und innovative Technologien im DACH-Raum halten. Um das zu erreichen, führen wir Persönlichkeiten aus Wirtschaft, Politik und Wissenschaft zu einem Erfahrungs- und Wissensaustausch zusammen.

Die Mission von THE GROW ist es, Europa als Innovations-Standort zu stärken und StartUps auch hier bei uns die bestmöglichen Chancen zu bieten. Unsere Plattform vereint Unternehmer:innen, Gründer:innen & Investor:innen vielseitiger Branchen und Expertisen in einem allumfassenden, dynamischen System.

Wir verbinden StartUps und den Mittelstand, sorgen für Transparenz und Verständnis und schaffen Kooperationen von jungen und bereits etablierten Unternehmen. Damit sie auch eine weltweite Pandemie mit einem starken Partner an ihrer Seite meistern können.

DIE CORONA-KRISE BRACHTE HOHE BELASTUNGEN FÜR SELBSTSTÄNDIGE UND UNTERNEHMEN MIT SICH, DIE WIRTSCHAFTLICHE UNSICHERHEIT IST DABEI DEUTLICH GESTIEGEN.

FRITZI KÖHLER-GELB, KfW-Chefvolkswirtin auf www.tagesschau.de

UNSERE GEMEINSCHAFT LEBT INNOVATION!

EIN AUSZUG VON BISHER 723 MITGLIEDERN

DAS IST THE GROW

DAFÜR STEHEN WIR

WIR HABEN UNSEREN CLUB MIT GESCHÄFTLICHEN UND ETHISCHEN WERTEN VERSEHEN. DIESE SIND VERBINDLICH UND SOLLEN DIE NACHHALTIGKEIT UND DAS ANSEHEN DES CLUBS, SEINER MITGLIEDER, SEINER ORGANE UND UNTERSTÜTZER WAHREN UND FÖRDERN. DER CLUB HAT INSOFERN VORBILDFUNKTION IN BEZUG AUF EIN GESCHÄFTLICHES UND PERSÖNLICHES MITEINANDER, SOWIE HINSICHTLICH SORGFALT UND PROFESSIONALITÄT IM AUSTAUSCH VON INFORMATIONEN UND WISSEN.

GENAU

JETZT MUT, HOFFNUNG & ABSOLUTE AUFBRUCHSTIMMUNG VERBREITEN

RICHTIG

DURCHSTARTEN MIT DEN BESTEN IDEEN & STARTUPS

OFFENHEIT

FÜR NEUE WEGE IM MITTELSTAND - FÖRDERUNG DER BESTEN INNOVATIONEN

WACHRÜTTELN

DES MITTELSTANDS – NEUE WEGE GEHEN, STATT NUR DEN STATUS QUO ZU VERWALTEN

FOTO: RAWPIXEL AUF FREEPIK.COM

MEDIA
PODCASTS
BLOG
MAGAZIN
EVENTS
CIRCLES
EXPERTEN
THE GROW TV
THE GROW PLATTFORM & APP
STARTUP
VOICES
MENTOR
SPONSORING

„GEMEINSAM ERFOLGREICH"

DARUM SIND SIE BEI THE GROW:

1. Innovationsmotor der Wirtschaft, Matchmaking StartUp und Mittelstand

2. Zusammenhalt - gemeinsam Herausforderungen und Krisen bewältigen

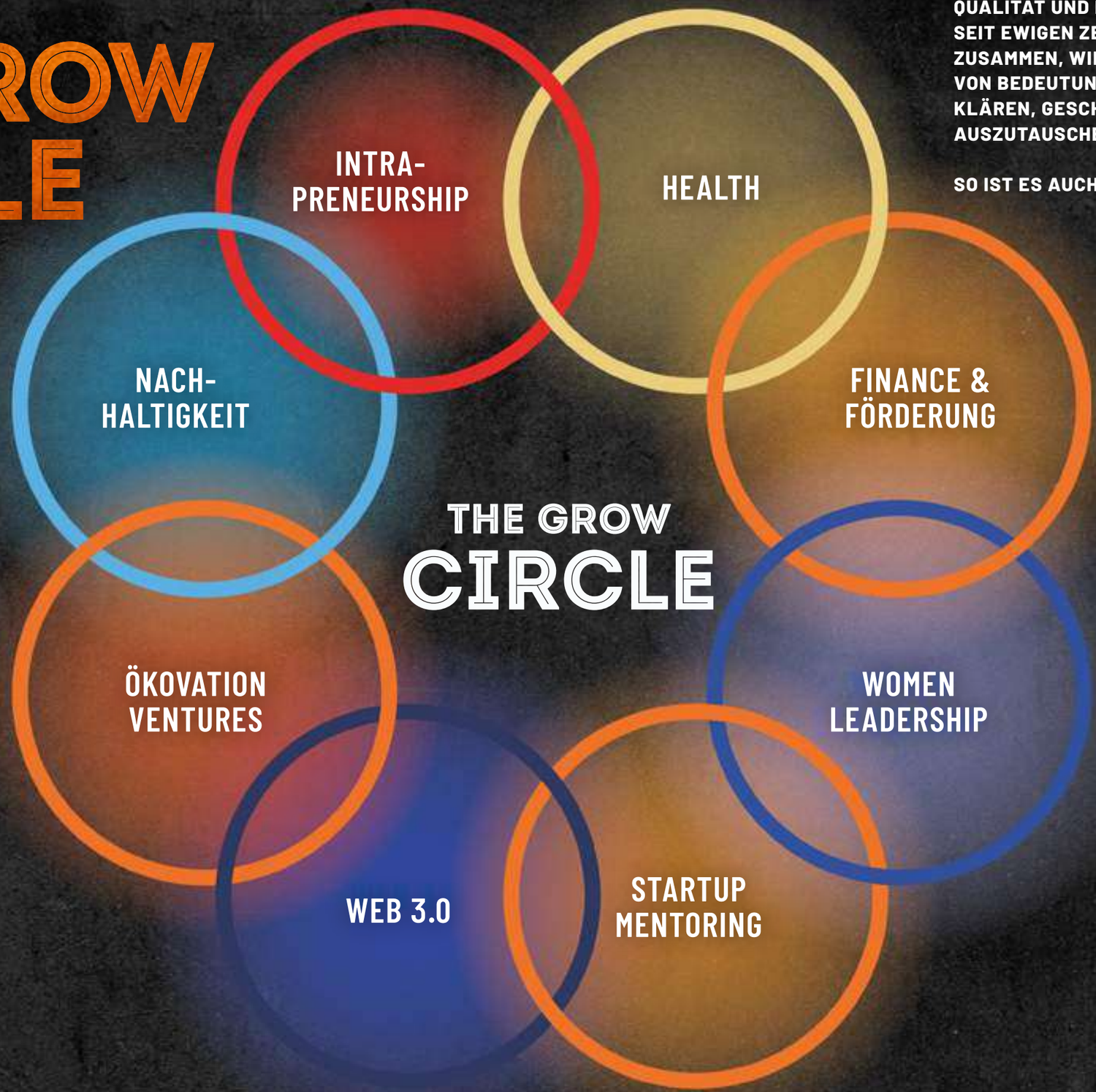
3. Der Zugang zu Förderungen und für StartUps zu finanziellen Mitteln

4. Durch das gigantische Netzwerk der Plattform und der persönlichen Austauschebene, bestmögliche Platzierung von eigenen Produkten, Dienstleistungen, Ideen und motivierenden Meinungen

THE GROW CIRCLE

DIE ARBEIT IM KREIS HAT EINE GANZ BESONDERE QUALITÄT UND KRAFT FÜR DIE ENTREPRENEUR:INNEN. SEIT EWIGEN ZEITEN KOMMEN MENSCHEN IM KREIS ZUSAMMEN, WIE EINST UM EIN FEUER, UM ETWAS VON BEDEUTUNG ZU BESPRECHEN, FRAGEN ZU KLÄREN, GESCHICHTEN ZU ERZÄHLEN, NEUIGKEITEN AUSZUTAUSCHEN UND UM NACHZUDENKEN.

SO IST ES AUCH BEI THE GROW.



ÖKOVATION VENTURES

Ökovation Ventures ist ein Pre-Seed- und Seed-Investor gegründet von den beiden **THE GROW** Chairman gemeinsam mit Mitgliedern aus dem Entrepreneurs Club mit Fokus auf B2B2C StartUps im DACH-Raum.

Als Lead- oder Co-Investor investieren wir in vielversprechende junge StartUps initial bis zu €500K und unterstützen den Aufbau nachhaltig erfolgreicher Vertriebsstrukturen durch maßgeschneiderte Sales-Coachings mit unseren Inhouse-Vertriebstrainern. So schaffen wir aktiv Mehrwert für das operative Geschäft unserer Portfoliounternehmen und ermöglichen schnelleres Wachstum.

INTRAPRENEURSHIP

Entrepreneurship kennen wir alle – aber wenige haben bisher von Intrapreneurship gehört. Das Wort setzt sich aus den englischen Begriffen Intracorporate und Entrepreneurship zusammen. Wir Entrepreneure wollen, dass Angestellte innerhalb einer Firma ihre unternehmerischen Ideen verfolgen und umsetzen können. Im Circle erarbeiten wir die Vorteile, Intrapreneur*innen sollen profitieren von der Stabilität eines Angestelltenverhältnisses und zugleich unternehmerische Freiheiten – wenn die Unternehmenskultur mitspielt – ausbauen können. Ergo: Mitarbeiterbindung 5.0.

THE GROW CIRCLE

NACHHALTIGKEIT

Nachhaltigkeit ist das drängendste Thema unserer Zeit. Wie schon die digitale Transformation zuvor, beeinflusst dies die Wirtschaftswelt maßgeblich. Neue Richtlinien und Verpflichtungen, erweiterte Ansprüche der Kunden und nicht zuletzt die Natur und unsere Gesellschaft fordern nachhaltigeres Handeln. Zahlreiche Unternehmen haben ihre Nachhaltigkeitsstrategie definiert und zum Teil werden auch Ziele auf Bereichsebene heruntergebrochen. Oft bleibt der Erfolg in der Umsetzung jedoch aus und das Gap zwischen Anspruch und Wirklichkeit wächst.

Im **THE GROW** Nachhaltigkeits-Circle sollen Sie als Mitglied diese Ziele effektiver, schneller und mit positiver Wirkung auf Ihr Geschäftsmodell erreichen. Wir übersetzen gemeinsam Strategien in Taten, überführen Nachhaltigkeitsziele ins Transformationsportfolio und bewerten den Nachhaltigkeitseffekt unserer Projekte. Ziel ist es, die Nachhaltigkeit in die Kultur Ihres Unternehmens zu verankern.

WOMEN LEADERSHIP

Frauen in Führungspositionen wird mehr Umsicht, Besonnenheit, Empathie, Herzlichkeit oder Fürsorglichkeit zugeschrieben. Immer lauter wird daher der Ruf nach Women Leadership.Um den Schaden auszubessern, den mächtige Männer angerichtet haben? Oder geht es vielmehr darum, sich gegenseitig zu inspirieren und beide Sichtweisen präsent machen zu können. Doch was steckt eigentlich hinter dem Begriff? Geht es nur um mehr Frauen in Führungspositionen oder eine andere Art zu führen? Und ist es überhaupt sinnvoll, Führung ein Geschlecht zu geben? Führung mit Familie?

HEALTH

Die aktuelle Lage bedingt durch Krisen spricht für sich. Umso wichtiger ist es, die Themen wie Digital- und Corporate Health, Hygiene sowie Unternehmergesundheit zu durchleuchten, Neuerungen kennenzulernen und gemeinsam Lösungen zu schaffen. Wird von Corporate Wellness oder Corporate Health gesprochen, dann ist eine Wohlfühlatmosphäre gemeint, die ganzheitlich in den Arbeitsalltag von Arbeitnehmer:In und Unternehmer:In eingebaut ist.

Der Wellness-Faktor soll Ausdruck und Eigenschaft des Unternehmens sein und durchdringt organisch die gesamte Unternehmenskultur.

STARTUP MENTORING

Erfahrene Unternehmer bei **THE GROW** haben den Schritt in Richtung Selbstständigkeit oft schon gemacht, während junge Gründer:innen diesen noch vor sich haben. Hier kann es hilfreich sein, wenn eine Mentorin oder ein Mentor beratend zur Seite steht.

Bei einem StartUp Mentoring nimmt der erfahrene Unternehmer oder Unternehmerin also die Mentoren Rolle ein, während der Gründer und oder die Gründerin entsprechend als Mentee von dessen Erfahrungsschatz profitiert. Mentoring erfolgt meist in der Anfangsphase einer Gründung, kann jedoch auch über diese hinaus fortgeführt werden, oder auch schon vorbereitend stattfinden. Das Mentoring fungiert als Ratgeber, Coach, Förderer und unter anderem auch Vorbild.

FINANCE & FÖRDERUNG

Im aktuell unsicheren und inflationsgetriebenen Marktumfeld sind die **THE GROW** Unternehmer:innen auf der Suche nach alternativen Rendite- und Diversifikationsquellen. Ob dies das Investment in StartUps und junge Gründer:innen ist, oder klassische Modelle der Geldanlage bis hin zu Kryptoverfahren. Ein Schwerpunkt für unsere **THE GROW** Entrepreneure ist das Thema Förderungen. Dabei gibt es viele Bereiche, die durch Zuschüsse gefördert werden.

Einige Beispiele sind: Betriebsgründung und -Erweiterung, Forschung und Entwicklung, Internationale Projekte, Kooperationen, Schaffung von Arbeits- und Ausbildungsplätzen, Schulungsmaßnahmen, Umweltschutz-Maßnahmen und Unternehmensberatungen.

Stand 15.10. konnten bereits 42 unserer **THE GROW** Mitgliedsunternehmen Förderbescheide durch ein weiteres Mitgliedsunternehmen positiv für sich verzeichnen. Dabei sind die Summen von 28.000 – 1,1 Mio. € gezeigt worden.

WEB 3.0

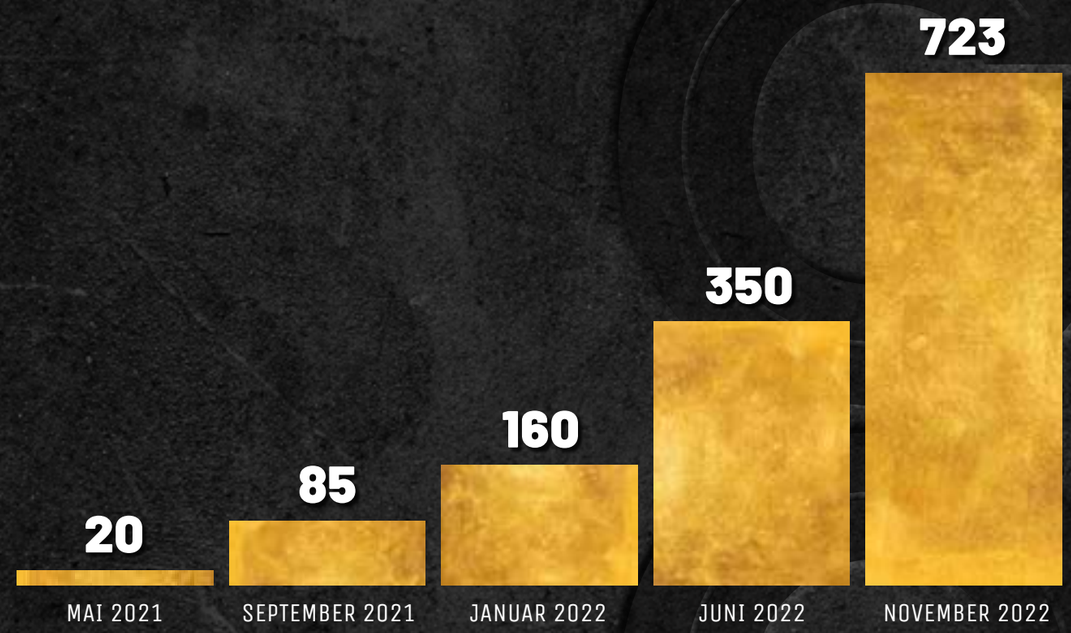
Web 3.0 ist die dritte Generation von Internetdiensten für Websites und Webanwendungen, die sich auf die Nutzung maschinenbasierter Daten konzentrieren, um ein datengesteuertes und semantisches Web zu schaffen. Das Ziel von Web 3.0 ist die Schaffung intelligenterer, vernetzter und offener Websites. Wir behandeln die Themen Künstliche Intelligenz, Visualisierung u.a. Metaversum und Konnektivität sowie Cybercriminalität.

Bevor wir u.a. den Begriff NFT (Non-Fungible Token) genauer erklären, ist es wichtig zu verstehen, was eine „Blockchain" ist. Eine Blockchain ist eine Art Datenbank, die sich aus Blöcken zusammensetzt. Diese sind wiederum wie Perlen auf einer Kette aneinandergereiht, wobei jede Perle in der Kette ihren Vorder- sowie Hintermann kennt, so dass es sofort auffällt, wenn sich ein Dateninhalt einer jeweiligen Perle verändert. Auf diese Weise sind die Daten in der Blockchain sicherer vor Manipulationen als in gewöhnlichen Datenbanken. Das bekannteste Blockchain-Projekt ist die Kryptowährung „Bitcoin".

WE GROW UP

ENTWICKLUNG DER MITGLIEDERZAHLEN

NACH 12 MONATEN DACH-WEIT DER GRÖSSTE ENTREPRENEURS CLUB MIT EINER STIMME FÜR INNOVATIONEN: STARTUPS UND MITTELSTAND



EXPONENTIELL STEIGENDE MITGLIEDERZAHL & GESCHAFFENE BASIS BILDEN DIE GRUNDLAGE FÜR ENORMES SKALIERUNGSPOTENZIAL!

OUR GOAL

1.000 MITGLIEDER IN DACH

BEI 1.000 MITGLIEDERN IM DACH RAUM IST AUFNAHMESTOPP - EMPFEHLUNGEN WERDEN KÜNFTIG PRIORISIERT BEHANDELT!

WASSERSTOFF- ODER ELEKTROAUTO – WEM GEHÖRT DIE ZUKUNFT?

EIN GEGENÜBERSTELLUNG DER BEIDEN ANTRIEBSARTEN

ES IST EIN EMOTIONALES THEMA: WIE FAHREN UNSERE AUTOS IN ZUKUNFT? MIT STROM, WASSERSTOFF ODER GAR MIT E-FUELS? WIR SCHAUEN, WIE SICH DIE SITUATION AKTUELL DARSTELLT UND WELCHE VOR- UND NACHTEILE DIE VERSCHIEDENEN VARIANTEN HABEN. DIE THE GROW REDAKTION BELEUCHTET DIE ALLSEITS GROSSE DISKUSSION.

WIE IST DIE AKTUELLE LAGE BEI KLIMANEUTRALEN AUTOS?

Nach Untersuchungen des Umweltrats konnte der deutsche Verkehrssektor als einziger Sektor seine Treibhausemissionen seit 1990 nicht maßgeblich senken. In den anderen Bereichen gingen die Emissionen Deutschlands zwischen 1990 und 2019 um insgesamt 35 % zurück, im Verkehrsbereich sind sie in dieser Zeit nahezu gleichgeblieben, mit Ausnahme des Pandemiejahrs 2020. Es ist somit klar, dass wir in Sachen Antriebe unserer Autos langsam aber sicher in die Puschen kommen müssen.

Nun steigt die Anzahl der Neuanmeldungen bei E-Autos erfreulicherweise an, laut Kraftfahrtbundesamt, wurden im September 2022 rund 32 % mehr Stromer als im September 2021 angemeldet.

Insgesamt liegt der Anteil der E-Autos bei etwa 20 % (gilt nur für Neuzulassungen). Viele Menschen haben jedoch ein Problem mit E-Autos und planen auch in absehbarer Zeit keines zu kaufen. Für sie ist Wasserstoff die Lösung für klimaneutrales Fahren.

Ganz gleich ob Strom, Wasserstoff oder eine andere Art des Antriebs: Die EU-Staaten einigten sich im Sommer 2022 darauf, dass die sogenannten Flottengrenzwerte für Autos bis 2035 auf null sinken sollen. Diese geben Autoherstellern vor, wie viel CO_2 ihre produzierten Fahrzeuge im Betrieb ausstoßen dürfen. Konkret dürfen ab diesem Zeitpunkt nur noch Neuwagen verkauft werden, die klimaneutral unterwegs sind.

MÜSSEN WASSERSTOFF UND STROM GRÜN SEIN?

Damit Wasserstoff- und E-Autos überhaupt eine Zukunft haben, müssen sowohl der Strom, als auch der Wasserstoff klimaneutral produziert werden. Aktuell ist das nicht so. Strom und Wasserstoff werden häufig noch aus Erdgas oder Erdöl hergestellt. Bei der Stromproduktion sind wir allerdings bereits etwas weiter als bei der Wasserstoffherstellung. Fast die Hälfte unseres Stroms stammt derzeit aus erneuerbaren Quellen. Wasserstoff wird hingegen noch zu rund 90 % aus leider klimaschädlichen und endlichen Rohstoffen hergestellt, weltweit sogar liegt man sogar noch darüber. Hier sind wir also noch weit davon entfernt, dass Wasserstoffautos klimafreundlich sind und selbst bei den E-Autos steht noch ein weiter Weg bevor.

SO FUNKTIONIEREN WASSERSTOFF- UND E-AUTOS

Fangen wir mit Wasserstoffautos an: Technisch betrachtet handelt es sich um Brennstoffzellen-Autos. Sie sind den E-Autos nicht unähnlich, haben sie doch ebenfalls eine Batterie. Die ist jedoch nicht so groß und speichert zum Beispiel Bremsenergie als Puffer. Die eigentliche Energie zum Antrieb der Fahrzeuge wird von den Brennstoffzellen erzeugt. Diese wandeln den Wasserstoff in Strom um.

Das passiert mit der Umkehrung der Elektrolyse, bei der mittels Strom Wasser gespalten wird. Der Wasserstoff aus dem Tank reagiert mit der Umgebungsluft, dabei entstehen Wasser, Wärme und elektrische Energie. Letztere treibt den Elektromotor an. Es gibt aber auch Lösungen, bei denen Wasserstoff einen Verbrennermotor antreibt. Diese haben den Vorteil, dass keine teuren Lithium-Ionen-Batterien benötigt werden.

E-Autos haben auf jeden Fall eine Batterie, in der der für den Antrieb benötigte Strom zwischengelagert wird. Diese Batterien sind groß und schwer, Stand der Technik sind Lithium-Ionen-Batterien. Insbesondere Lithium ist jedoch kritisch zu sehen, da die Rohstoffversorgung alles andere als sicher ist. Auch ist es nur endlich auf der Erde verfügbar. Forschende arbeiten daher fieberhaft an Alternative wie zum Beispiel Feststoffbatterien. Auch beim Recycling von Lithium wird eifrig geforscht.

Als negativ wird häufig auch die Kapazität der Batterien bewertet – E-Autos können in der Regel kleinere Strecken als Autos mit Verbrennermotor fahren. Zudem dauert das Aufladen der Batterie noch recht lange.

HERSTELLUNG VON WASSERSTOFF SEHR ENERGIEINTENSIV

Auf den ersten Blick hat Wasserstoff beim Fahrzeugantrieb einige Vorteile gegenüber Strom. So lässt es sich schneller tanken und es sind größere Reichweiten möglich. Wasserstoff kommt allerdings kaum in reiner Form in der Natur vor, sondern ist in der Regel gebunden, zum Beispiel in Wasser, Methan oder Erdöl. Die größte Herausforderung ist daher, Wasserstoff in reiner Form zu produzieren. Das ist äußerst energieintensiv. Außerdem sind mehrere Arbeitsschritte notwendig, bis Wasserstoff die Brennstoffzelle eines Autos antreibt:

- **Der Strom aus der erneuerbaren Energie betreibt eine Elektrolyse-Anlage, die das Wasser aufspaltet.**
- **Der daraus gewonnene Wasserstoff muss zur Tankstelle transportiert und getankt werden.**
- **Im Fahrzeug wird der Wasserstoff zurück in Strom umgewandelt, welcher den Motor antreibt.**

Der Wirkungsgrad ist bei Wasserstoffautos entsprechend gering. Nach einer Studie der Agora Verkehrswende von 2018 beträgt der Wirkungsgrad bei einem E-Auto etwa 69 %, bei einem Wasserstoffauto sind es hingegen nur 26 %. Bei einem mit Wasserstoff betriebenen Auto muss also mehr als doppelt so viel Energie hineingesteckt werden als bei einem Elektroauto, um dieses 100 Kilometer weit zu bewegen.

Schauen wir uns die bereits erwähnten E-Fuels an, kommt noch ein weiterer Umwandlungsschritt dazu und der Wirkungsgrad sinkt weiter. Nach aktuellem Stand der Technik liegt er bei gerade einmal 13 %, wobei die Herstellung des synthetischen Kraftstoffs eingerechnet wird. E-Fuels sind quasi die bereits bekannten Kraftstoffe wie Diesel, Benzin oder Kerosin. Sie werden allerdings nicht aus Erdöl gewonnen, sondern industriell aus erneuerbaren Energien und Wasserstoff hergestellt.

SPEICHERUNG DER ENERGIE ALS SCHLÜSSEL ZUM ERFOLG

Der Speicherung der Energie kommt bei klimaneutralen Autos sicherlich eine Schlüsselrolle zu. Von Benzin- oder Dieselfahrzeugen sind die Autobesitzer eine gewisse Reichweite gewohnt, auf die sie in Zukunft nicht verzichten wollen. Ein weiteres Problem: Die Zeit, die es benötigt, um eine Batterie komplett aufzuladen. Auch hier sind viele Fahrer nicht bereit, längere Wartezeiten in Kauf zu nehmen.

Bei einem Wasserstoffauto müssten sich die Autofahrer nicht groß umstellen. Das Tanken geht schnell, es lassen sich zudem ausreichend große Mengen auftanken, dass die gewohnten Strecken von 600, 700 oder gar 1.000 Kilometer zurückgelegt werden können. Dagegen steht ein Problem: Wasserstoff ist von Haus aus gasförmig und besitzt eine geringe Energiedichte. Damit es für Autos nutzbar wird, brauchen wir es im flüssigen oder stark komprimierten Zustand. Flüssig wird Wasserstoff bei minus 253 Grad Celsius. Damit es eine vergleichbare Energiedichte wie Benzin oder Diesel bekommt, kann es alternativ mit einem Druck von 700 Bar komprimiert werden. Diese extremen Bedingungen lassen sich indes nur aufwendig und energieintensiv herstellen.

Auch E-Autos sind in Sachen Energiespeicherung sicherlich noch lange nicht so, dass sie wirklich zukunftsfähig sind. Das angesprochene Problem mit Lithium ist das eine, die mangelnde Reichweite das andere. Hinzu kommt noch, dass die Batterien nur eine beschränkte Lebensdauer haben und irgendwann entsorgt werden müssen. Noch ist nicht gänzlich geklärt, was mit all den Altbatterien geschehen soll. Es gibt zwar Konzepte und Berechnungen, wie das Recycling funktionieren kann, noch fehlt es jedoch an der entsprechenden Infrastruktur.

Die muss erst noch gebaut werden. Generell kann man aber sicherlich davon ausgehen, dass es in Zukunft wesentlich leistungsfähigere Akkus gibt, die eventuell auch ohne Lithium auskommen.

Wie umweltfreundlich ein Auto unterwegs ist, entscheidet sich nicht nur auf der Straße. Hier schneiden Wasserstoff- und E-Autos gleich gut ab. Beim Fahren entsteht keinerlei klimaschädliches CO_2 und auch sonst wird nichts in die Luft gepustet, was uns auf die eine oder andere Weise schaden kann. Doch wie sieht die Ökobilanz eines Autos über seine gesamte Lebenszeit aus?

Bei Elektroautos spielen zwei Faktoren eine besonders große Rolle: die Batterien und der Strom. Die Produktion der Batterien ist CO_2-intensiv. Zudem kommen schwer abbaubare Rohstoffe wie Kobald und Lithium zum Einsatz. Allerdings können die Akkus am Ende ihres Lebens recycelt und anderweitig als Speicher eingesetzt werden. Für die Ökobilanz des E-Autos ist zudem wichtig, wie der Strom gewonnen wird.

Bei Wasserstoffautos gilt ähnliches wie bei Stromautos: Wichtig ist, wie der Strom für die Produktion des Wasserstoffs gewonnen wird und wie der Strom gespeichert wird. Hier sind die Wasserstofffahrzeuge im Vorteil, es reichen kleinere Batterien aus. Da jedoch über 90 % des Wasserstoffs aus Erdgas oder Erdöl gewonnen wird, ist die Ökobilanz hier wesentlich schlechter. Die bereits erwähnte schlechte Energieeffizienz kommt noch dazu.

WIE SIEHT ES MIT LADESTELLEN AUS?

Die ist für E-Autos und Wasserstoffautos gleichermaßen noch ausbaufähig. Fahrer von Elektroautos finden mittlerweile jedoch ein flächendeckendes Netz an Ladestellen in ganz Europa. Weltweit Innovative Ideen wie die der bk world und TESLA zeigen, dass tanken auch zum Erlebnis werden kann.

Das sieht bei Wasserstofftankstellen anders aus. In Deutschland gibt es aktuell immerhin rund 100 davon, im restlichen Europa muss man hingegen teilweise recht weit fahren, bis man irgendwo Wasserstoff tanken kann. Ein Frankreich, Schweiz oder Belgien gibt es jeweils kaum mehr als ein Dutzend Wasserstoff-Tankstellen.

Generell gibt es nur ganz wenige Brennstoffzellen-Autos. Serienmäßige Wasserstoffautos sind zum Beispiel der Hyundai Nexo und der Toyota Mirai. Mercedes hatte den GLC F-Cell, hat ihn aber mittlerweile wieder vom Markt genommen. Hyundai bringt einen ersten Lkw mit Brennstoffzellentechnik auf den Markt – auch in Deutschland.

Das Xcient Fuel Cell genannte Modell ist der erste für den Schwerlastverkehr entwickelte Wasserstoff-Lkw.

Auch unser THE GROW Mitglied SENNEBOGEN beschäftigt sich nachhaltig und innovativ mit der Wasserstoff Technik in seinen Geräten.

VOR- UND NACHTEILE VON STROM UND WASSERSTOFF

Abschließend möchten wir noch einmal kurz und kompakt auf die Vor- und Nachteile von Wasserstoff- und E-Autos eingehen:

Wasserstoff herzustellen ist energieintensiv und der Einsatz in Autos wenig effizient.

Mit Wasserstoff lassen sich größere Strecken zurücklegen und es sind kleinere und leichtere Akkus möglich. Wie klimafreundlich Strom und Wasserstoff sind, hängt von der Herstellung ab, derzeit ist die Stromproduktion noch klimafreundlicher, da bereits häufig aus erneuerbaren Energien. Im alltäglichen Verkehr in der Stadt sind E-Autos deutlich effizienter.

Das war unsere faktenbasierte Gegenüberstellung von Wasserstoff- und E-Autos. Sie beschreibt den Zustand, wie er heute ist. Die Zukunft kann noch die ein oder andere Überraschung für uns bereithalten. Vielleicht sind E-Fuels das Antriebsmittel, mit dem wir alle in 10, 20 Jahren unterwegs sind, vielleicht ist grüner Strom oder grüner Wasserstoff das einzig Wahre.

Eventuell können aber auch beide Varianten parallel nebeneinander funktionieren – so wie Diesel und Benzin. Für manche Anwendungen eignen sich Wasserstoffautos besser, in anderen Fällen sind E-Autos im Vorteil. Vielleicht fahren wir aber auch in Zukunft mit ganz anderen Antrieben, die selbst die schlauesten Ingenieure heute noch gar nicht auf dem Schirm haben. Eines dürfte aber auf jeden Fall klar sein. Erdöl und Erdgas werden wir in Zukunft nicht mehr verbrennen, um uns fortzubewegen.

ALMIR MEHIC

GESCHÄFTSFÜHRER NUCARMO

DIE WICHTIGSTE ERFAHRUNG IN IHRER ZEIT ALS UNTERNEHMER?
Ich glaube nicht, dass es wichtige und unwichtige gibt. Ich glaube, jede Erfahrung ist wichtig, aber die Wichtigste - das kann ich einfach so mitnehmen – ist, dass ich sage: Egal wie hart die Zeiten sind, man darf eines nicht machen, und zwar aufgeben. Am Schluss muss aber irgendwann ein Ergebnis herauskommen und es darf nicht heißen, dass man aufgegeben hat. Das ist eigentlich so die wichtigste Erfahrung.

WIE ENTSTEHT BEI IHNEN EINE IDEE UND WIE WIRD DIESE WEITERVERFOLGT?
Ich habe natürlich ein besonderes Verhältnis mit Bernhard Schindler, er ist mir ein Mentor und wir sprechen täglich und schauen, welche Justierungen machen wir? Es entstehen dann Ideen und diese werden nach außen getragen und irgendwann steht dann die Entscheidung: Ok, wir machen dieses Thema.

DIE SCHWIERIGSTE UNTERNEHMERISCHE SITUATION, MIT DER SIE UMGEHEN MUSSTEN / WAS WÜRDEN SIE IHREM JÜNGEREN „GRÜNDER-ICH“ GERNE SAGEN?
Ich glaube, wir hatten die letzten 2 Jahre alle eine schwierige Situation, aber speziell die Branche, in der ich mich bewege, ist eine sehr schwierige. Auch jetzt noch. Wir haben natürlich da sehr, sehr viel justieren müssen, damit wir auf der Spur bleiben. Definitiv hätte ich mir jetzt mehr Mut zum Risiko gewünscht, weil man kann in dieser Situation nicht viel falsch machen, außer gar nichts zu machen. Das würde ich meinem jüngeren Gründer-Ich schon raten, dass man einfach mal macht und schaut, wo man dann rauskommt. Mut zum Risiko wäre auf jeden Fall ein guter Tipp gewesen.

WAS RATEN SIE EINEM ANDEREN GRÜNDER?
Es ist wichtig, wenn man eine Idee hat, von der man überzeugt ist, die immer irgendwo rumlungert und die man quasi umsetzen möchte, sich einen Mentor zu suchen, der aus diesem Bereich und aus der Branche kommt. Keinen Mentor, der jetzt irgendwie aus dem Netzwerk kommt oder irgendwo in der Ferne unterwegs ist oder jemanden aus dem näheren Umfeld: Freundeskreis oder Familienkreis. Jemand, der auch schon einiges gemacht hat. Einfach um da ein Gefühl dafür zu bekommen, ob das der richtige Weg ist, den man einschlägt.

Almir Mehic , Gf. Nucarmo

Wenn man dann immer noch davon überzeugt ist, dann einfach – wie ich schon gesagt habe – loslegen und machen. Auf diesem Weg kreuzen dann meist viele Leute.

PERSÖNLICHE VORSTELLUNG ALS ENTREPRENEUR (WAS STELLEN SIE SICH DARUNTER VOR / IHRE ROLLE ALS ENTREPRENEUR?
Anders zu sein. Uns wird vieles irgendwie vorgelebt. Von der Schule bis hin zum Studium und auch danach wird man sehr eingeschränkt in seinen Träumen. Bei BMW hatte ich oft das Gefühl, dass es das nicht gewesen sein kann. Dieses Ausbrechen ist für mich auch eine Art Unternehmertum. Wenn man dann schon Unternehmer ist, merkt man sofort, dass dies das richtige Fahrwassser ist, in dem man unterwegs ist. Dann hört auch dieses ungute Gefühl im Bauch auf und man weiß, dass man angekommen ist. Unternehmertum ist für mich ein Ausbrechen und das Schaffen seiner eigenen Umgebung.

DEFINITION DES UNTERNEHMENS (WAS MACHT IHR UNTERNEHMEN GENAU?)
Nucarmo ist speziell, weil es genau die Probleme anspricht, die viele Unternehmen haben. D. h., wir finden Lösungen für den Fuhrpark, der eigentlich nicht so viel Beachtung in einem Unternehmen findet. Also wenn ich jetzt beispielsweise einfach Flaschen herstelle, dann ist der Fuhrpark nicht unbedingt der Fokus, den ich habe, sondern ich habe andere Fokusse. Ja, und wir versuchen, diese Probleme für das Unternehmen zu lösen. Wir gehen rein und schauen was wir anbieten können? Welche Mobilitätskonzepte sind die Richtigen? Und wir nehmen den Unternehmen diesen Schmerz: Fahrzeuge, die nicht gebraucht werden, oder Fahrzeuge, die in dem Fall gebraucht werden. Wir nehmen dem Unternehmen eigentlich einen Part ab, der ihnen nicht so wichtig erscheint.

EINFACH EINMAL ANFANGEN UND SCHAUEN, WO MAN RAUSKOMMT – MUT ZUM RISIKO!

Almir Mehic , Gf. nucarmo

WAS ZEICHNET IHR UNTERNEHMEN AUS?
Wir bieten keine Dienstleistung an, sondern wir bieten Service an. Einen Service der sehr flexibel ist. Das heißt, wir schauen was der Kunde überhaupt braucht und was nicht. Weil wenn ich jetzt ein Fahrzeug benötige, dann bekommt man oft den Service, dass man einfach irgendwas hingestellt bekommt. Bei uns ist es so: Wir gehen wirklich auf die Bedürfnisse des Kunden ein, und sagen ihm auch, wenn etwas nicht passt. Es geht in erster Linie nicht darum, Umsatz zu generieren. Natürlich lebt ein jedes Unternehmen davon, aber ein glücklicher Kunde kommt immer gerne wieder. Das ist unser Credo. Wir bieten im ersten Schritt guten Service, mit dem wir vielleicht noch nicht so viel verdienen, aber die Schritte, die danach kommen – wenn der Kunde Vertrauen in uns hat – die sind dann die lukrativeren.

IHRE VERBINDUNG ZU THE GROW?
Wie ich schon Vorgang gesagt habe: Ich habe natürlich mit dem Bernhard Schindler einen guten Kontakt, der Chairman von THE GROW und auch gleichzeitig mein Mentor ist. Ich habe auch das Glück, dass wir unter diesem großen THE GROW-Schirm auch wachsen. Das heißt, das StartUp war ja auch ein Joint Venture und wir haben sehr, sehr viele Kontakte dorthin und nutzen natürlich auch die Plattform, die THE GROW bietet, um uns da zu publizieren. Dabei haben wir sehr viele Kontakte geknüpft, die eigentlich auch essentiell für uns waren. Das verbindet uns sehr.

IHR PERSÖNLICHES HIGHLIGHT IM NETZWERK?
Also für mich sind die Highlights immer die kleinen und mittelgroßen Events. Ich glaube, im engeren Kreis ist es nochmal eine Ecke interessanter, weil man einfach auch längere Gespräche führen kann und wirklich tief in die Unternehmen reinschauen kann. Da entstehen auch Verbindungen, die man dann für die Zukunft braucht. Das ist so etwas, was THE GROW bietet und was forciert wird. Auch bei den City Talks, bei denen die ganzen Vorstände - die super Arbeit leisten – mitwirken, erlebt man eine andere Art der Kommunikation. Es sind keine plumpen Events, die irgendwo aufgestellt werden, sondern das sind wirklich Diskussionen auf Augenhöhe. Da hat man dann einen richtigen Mehrwert und das macht für mich die beste Plattform, die es gibt, aus.

ADRIAN ZIERER

ENTREPRENEUR & FOUNDER CHARGE CONSTRUCT

DIE WICHTIGSTE ERFAHRUNG IN IHRER ZEIT ALS UNTERNEHMER?
Nach meiner Erfahrung sollte man sich nicht bereits nach einem gut gelaufenen Kundentermin schon freuen, sondern erst, wenn der Auftrag unterschrieben ist. Man macht das Ganze nicht aus Spaß, sondern man muss seine Mitarbeiter bezahlen können und das Team erweitern. Ich wurde in der Zeit als Unternehmer vom Optimisten zum Realisten.

WIE ENTSTEHT BEI IHNEN EINE IDEE UND WIE WIRD DIESE WEITERVERFOLGT?
Ich bin mit der E-Mobilität in einem sehr jungen dynamischen Markt unterwegs und es gibt viele innovative Unternehmen, die ebenso innovative Konzepte verfolgen. Man kann sich natürlich bei den Marktbegleitern viele Impulse abholen und auch einsammeln, denn ich denke die meisten Ideen entstehen dadurch, dass es Probleme gab. Probleme muss man meistens irgendwie lösen. Es ist so, dass man vor allem in gewisser Art einen kontinuierlichen Verbesserungsprozess aufleben sollte.

Wir sind mit Charge Construct durchaus ein Dienstleister - ein Baudienstleister mit Installationsdienstleistung und Betriebsdienstleistung. Auch bei uns gibt es Fehler und die sind richtig und wichtig, denn aus diesen lernt man.

DIE SCHWIERIGSTE UNTERNEHMERISCHE SITUATION, MIT DER SIE UMGEHEN MUSSTEN / WAS WÜRDEN SIE IHREM JÜNGEREN „GRÜNDER-ICH" GERNE SAGEN?
Die schwierigste Situation mit der man vor allem als StartUp zu tun hat, sind immer die Themen Finanzierung und Liquidität. Das sind Themen, die schlaflose Nächte bringen. Man wacht dann morgens auf und sieht - es geht nicht mehr weiter und jetzt ist es an der Zeit Lösungen zu erarbeiten. Ob Bank, oder Eigenkapital, auch ein strategischer Partner - zum richtigen Zeitpunkt sollte dies stehen.

WAS RATEN SIE EINEM ANDEREN GRÜNDER?
Ich würde jedem Gründer raten, die Finanzen hochprofessionell auf die Beine zu stellen und hier auch jemanden reinzuholen, der damit Erfahrung hat, der eine gewisse Ruhe hat und alles einordnen kann, auch wenn man vielleicht auch mal in eine Situation gerät, die ungemütlich ist und der auch weiß, wie man aus solcher Situation auch wieder rauskommt. Jemanden der diese ganze Finanzwelt als komplexe Thematik sieht und versteht und sie einem in gewisser Weise abnimmt. Jemand auf den man sich verlassen kann und deren und der einem das weitestgehend abnimmt, wenn man selbst kein Finanzmensch ist.

PERSÖNLICHE VORSTELLUNG ALS ENTREPRENEUR (WAS STELLEN SIE SICH DARUNTER VOR / IHRE ROLLE ALS ENTREPRENEUR?
Also für mich ist ein Unternehmer, jemand der etwas unternimmt. Bei mir war es tatsächlich so, dass ich gesehen habe – Okay, ich bin jetzt seit vielen Jahren in der Welt der E Mobilität unterwegs und habe festgestellt, dass es einen Riesenbedarf gibt bei den Themen Aufbau und Errichtung von Ladeinfrastruktur.

Es waren ganz wenige Anbieter in dem Umfeld unterwegs. Ich habe zusammen mit meinem Geschäftspartner Tim Schwenk die Chance ergriffen und er hat gesagt – Okay, wir versuchen hier wirklich mit den eigenen Unternehmen, mit einer Dienstleistung in den Markt zu gehen und hier anzupacken, um Erfahrungen zu sammeln. Auch hier haben wir viele Fehler gemacht. Gerade das glaube ich, macht einen Entrepreneur aus und einen Unternehmer auch.

Keine Angst davor Fehler zu machen, aber daraus lernen! Ich glaube es ist wichtig, dass man sich auf die Anforderungen des Arbeitsmarktes und auch die der Mitarbeiter einstellt. Dies ist der Stand heute, an denen der moderne Arbeitgeber den Arbeitsplatz aufgibt.

Es ist zumindest meine Erfahrung, dass nicht immer nur das Gehalt an erster Stelle kommt, sondern es sind viele Faktoren, die berücksichtigt werden müssen.

Am Ende des Tages ist jedes Teammitglied ein Mensch und ein Individuum, mit eigenen Prioritäten und Punkten, die einem wichtig sind, auf die du eingehen musst und eingehen solltest, damit man einfach ein Arbeitsumfeld entstehen lässt, in dem sich jeder wohl fühlt. Denn wir versuchen schon in gewisser Weise People First - Charge Construct zu leben. Dann wenn es im Unternehmen den Mitarbeitern gut geht, dann geht es auch dem Unternehmen gut! Davon bin ich fest überzeugt! Andersrum versuchen wir uns hier schon sehr stark an unserem Team auszurichten und für ein motivierendes Arbeitsumfeld zu sorgen.

DEFINITION DES UNTERNEHMENS
Charce Construct errichtet und betreibt die Lade Infrastruktur von und für morgen und das Ganze steckerfertig, ganzheitlich und aus einer Hand.

Charge Construct ist in der Lage alle Teildisziplinen umzusetzen, die in einem solchen Ladeinfrastruktur Projekt notwendig sind. Dinge wie Planung und Projektierung und sich den Standard mal vor Ort anzusehen, dann die entsprechende Fachplanung zu erstellen und dem Kunden hinterher auch eine Ladestation oder eine Wallbox mit anzubieten. Wir haben dann auch die Kapazitäten und Fähigkeiten das ganze baulich umzusetzen.

Meistens muss auch noch ein Kabel unter die Erde, jemand muss es anschließen und hinterher betreiben. In der Regel ist es so, dass sich oftmals Kunden diese Leistungen von mehreren Unternehmen zusammenstellen müssen. Charge Construct schaffte es, alle Disziplinen, die dort notwendig sind, aus einer Hand anzubieten und wirklich als One Stop Shop für Lade Infrastruktur zu agieren.

WAS ZEICHNET IHR UNTERNEHMEN AUS?
Also wenn es ein Thema gibt, was uns wirklich auszeichnet dann ist es, dass wir eine sehr tiefe eigene Wertschöpfung haben und im Planungsbereich arbeiten. Wir arbeiten, was das Thema Planung angeht nicht mit Planungs- und Architektur-Büros zusammen, sondern wir haben hier ein eigenes Knowhow aufgebaut, haben eigene Fachplaner und Bauingenieure hier in der Firma die in der Lage sind das alles zu planen.

Was das Thema Tiefbau angeht, waren wir auch im Stil eines Entrepreneurs unterwegs und haben Anfang des Jahres eine eigene Tiefbaufirma als Tochterunternehmen der Charge Construct etabliert.

Das ist die We-Construct - unser eigenes Tiefbauunternehmen, mit eigenem Fuhrpark mit eigenen Baumaschinen, mit denen wir unterwegs sind. Auch bei der Elektromontage haben wir ein eigenes Montageteam. Das zeigt, dass wir innerhalb der Firma sehr viel Knowhow haben, auf dem wir aufsetzen können und uns dann darüber hinaus weiterentwickeln können und logischerweise auch unser Geschäftsmodell weiterentwickeln werden, um hier wirklich auch mehr perspektivisch in die Betreiberrolle eingehen werden.

DIE SCHWIERIGSTE SITUATION, MIT DER MAN VOR ALLEM ALS STARTUP ZU TUN HAT, IST IMMER DAS THEMA FINANZIERUNG.

Adrian Zierer, Founder Charge Construct

IHRE VERBINDUNG ZU THE GROW?
Ich war auf der Suche nach Netzwerken, in denen man sich austauschen kann und wo ein Geben und Nehmen stattfindet. Ich war schon immer in irgendwelchen Netzwerken unterwegs. Ob während der Schulzeit, der Studienzeit, oder in der Zeit meines Berufseinstiegs.

Ich war immer auf der Suche nach einem Business Netzwerk und nach einem nachempfundenen Unternehmernetzwerk, wo man sich austauschen kann und wo ein Geben und Nehmen stattfindet. Ich bin auch sehr früh auf THE GROW aufmerksam geworden.

Da war THE GROW noch sehr klein, mit unter 100 Mitgliedern und ich finde es schon sehr bewundernswert und beachtlich, wie sich THE GROW jetzt entwickelt hat!

IHR PERSÖNLICHES HIGHLIGHT IM NETZWERK?
Mein Highlight war ganz klar, als ich auf der Bühne über E-Mobilität und Tesla gesprochen habe und im Anschluss daran Gerold sagte: Wir müssen uns unterhalten!

Das war es, das schnelle Netzwerk, der direkte Kontakt. Eine Hands on Geschichte, die alle Unternehmer:innen gemeinsam mit THE GROW wachsen lässt.

Foto: jcomp freepik

UNSERE THE GROW TIPPS!

INVESTOREN VON EURER GESCHÄFTSIDEE ÜBERZEUGEN

DIE SUCHE NACH INVESTOREN IST FÜR STARTUPS MEIST EIN HARTER KAMPF UND EINE DER GRÖSSTEN ZERREISSPROBEN. ANFANGS KÖNNEN SICH DIE MEISTEN GRÜNDERINNEN NOCH DURCH EIGENKAPITAL UND RÜCKLAGEN FINANZIEREN, GRUNDZÜGE IHRER IDEE REALISIEREN UND IHR DEN ERSTEN SCHLIFF VERPASSEN. BALD JEDOCH REICHEN DIE RESSOURCEN NICHT MEHR AUS. DER WUNSCH – JA, DIE NOTWENDIGKEIT, FREMDKAPITAL ZU ERHALTEN, WÄCHST UND WIRD UNUMGÄNGLICH FÜR DIE WEITERE ENTWICKLUNG.

ZEIT, IN DIE INVESTMENTWELT EINZUTAUCHEN.
Dabei kommt es nicht nur darauf an, einen finanziellen Unterstützer zu finden, sondern ein beidseitiges Match und im Idealfall einen hilfsbereiten Mentor.

Wir haben einen nützlichen Guide geschrieben, in dem ihr kurz und knackig die wichtigsten Tipps rund um das Investment-Matchmaking findet.

WIE KÖNNT IHR EUCH VON DER MASSE ABHEBEN?

WORAUF KOMMT ES BEIM PERFEKTEN PITCH AN?

AUF WELCHE PUNKTE LEGEN DIE MEISTEN INVESTOREN DEN GRÖSSTEN FOKUS?

Unser Geheimrezept, wie wir es liebevoll nennen, hat fünf Hauptzutaten: Vorbereitung, Selbstbewusstsein, Interessenabgleich, realistische & auf den Punkt gebrachte Ziele und den Teamspirit.

Die Vorbereitung auf den Pitch ist das A und O Denn: Kein Investor will das Gefühl haben, sein Geld zu verlieren, sollte er es in eure Idee investieren. Je unverständlicher oder schwammiger ihr eure Vision präsentiert, desto höher ist die Wahrscheinlichkeit, dass ihr ein Nein für die Finanzierung bekommt. Ihr müsst genau beschreiben, was eure Ziele sind und die W-Fragen anschaulich und greifbar erklären – z. B. anhand dieses Katalogs:

WAS
- wollen wir erreichen
- hebt das Produkt / die Dienstleistung von Mitbewerbern ab
- ist unsere Zielgruppe
- ist unser Markt / unser Marktsegment
- kann unser Produkt / unsere Dienstleistung verbessern / optimieren / verändern

WARUM
- ist unsere Idee für DIESEN Investor die ideale Beteiligung
- wird sich unser Produkt / unsere Dienstleistung langfristig durchsetzen
- können wir von Fakten und nicht von Vorstellungen sprechen (Analysen, Zahlen, Statistiken,...)
- sind wir das perfekte StartUp-Team für dieses Projekt

WIE
- spielt Nachhaltigkeit eine Rolle für uns
- sehen wir unser Unternehmen in 1, 2, 5 oder auch in 10 Jahren
- wollen wir uns am Markt etablieren
- wollen wir mit Mitbewerbern umgehen
- unterstützen wir unsere Wirtschaft mit unserem Produkt / unserer Dienstleistung

WANN
- wollen wir mit welchem Step starten
- sind wir marktreif
- wollen wir in die nächste Optimierungsschleife gehen
- sehen wir erste große Rentabilität unseres Produkts / unserer Dienstleistung
- haben wir mehr Einnahmen als Kosten

WOZU
- benötigen wir Fremdkapital
- u.v.w.

Ihr seht: Es gibt viele wichtige Fragen, die geklärt werden müssen, um potenziellen Investor:Innen ein gutes Gefühl zu geben. Überzeugt mit eurer Geschäftsidee, zeigt Prognosen auf und punktet mit spezifischen Kenntnissen über den Markt und Mitbewerber.

MERKE: JE MEHR IHR EUCH VORBEREITET, DESTO SELBSTSICHERER TRETET IHR NACH AUSSEN HIN AUF!

SELBSTBEWUSSTSEIN
Ob beim Flirten, beim Meeting mit dem Chef, beim Bewerbungsgespräch oder eben auch Pitches vor Investor:Innen Eine gute Vorbereitung mit ausgeklügelter Taktik wird stets durch eine Prise Selbstbewusstsein abgerundet und perfektioniert.

NICHT ZU VIEL UND NICHT ZU WENIG IST DABEI DER CLOU!

Selbstbewusstsein ist jedoch ein Thema, das vielen nicht leichtfällt – besonders in Stresssituationen. Nervosität schränkt die Überzeugungskraft ein. Drum geht von vornherein mit der maximalen Überzeugung von eurer Idee in den Pitch.

UNSERE TIPPS:

> Holt euch positiven Zuspruch und konstruktives Feedback von Menschen in eurem Umfeld, die die Idee bereits kennen oder gerade kennenlernen
> Lasst euch von negativ wertender, destruktiver Kritik nicht beeinflussen
> Übt eure Präsentation – jedoch nicht so sehr, dass sie letzten Endes einstudiert und aufgesetzt klingt
> Lasst euch von einem Nein nicht herunterziehen: Auch in der Liebe ist es nicht immer sofort ein Perfect Match
> **UND AM ALLERWICHTIGSTEN: SEID IHR SELBST: AUTHENTIZITÄT IST EIN UNSCHLAGBARER FAKTOR BEIM INVESTOREN-PITCH.**

INTERESSENSABGLEICH
Übereinstimmende Interessen sind essenziell für den Erfolg eures Pitches.

Wählt mögliche Investoren aus, die beispielsweise:
- bereits in eurem Segment investiert haben
- offensichtliche Begeisterung für euren Bereich zeigen aus eurer Branche kommen

So fällt den Investor:innen nicht nur das Verständnis eures Produkts und eurer Ziele leichter, sondern ihr könnt euch auch sicher sein, dass er oder sie euch die bestmögliche Unterstützung bieten kann.

Informationen über die Investor:Innen bekommt ihr auf speziellen Plattformen – wie u.a. THE GROW – LinkedIn oder auch aus Podcasts & Interviews.

Realistische & auf den Punkt gebrachte Ziele. Ein Ziel, dass nicht aus der Luft gegriffen, sondern fundiert und zukunftsfähig wirkt, weckt das Interesse von Investoren eher als unrealistische Träume. Zeigt ihnen daher in eurem Pitch, dass

> die Geschäftsidee langfristig tragfähig ist
> das Geschäftsmodell skalierbar ist
> der Markt genügend Raum für dieses Produkt / diese Dienstleistung bietet.

Zudem ist es bei jeder StartUp-Präsentation wichtig, euer Potenzial in den Vordergrund zu stellen.

Auch überzogene finanzielle Forderungen, oder utopische Selbst- und Fremdbewertungen des Unternehmens können schnell abschreckend wirken. Definiert also von vornherein ein Mindestmaß an Ressourcen, welche für den weiteren Erfolg eures Unternehmens benötigt werden.

TEAMSPIRIT

DIE STÄRKE DES TEAMS IST JEDES EINZELNE MITGLIED. DIE STÄRKE EINES JEDEN MITGLIEDS IST DAS TEAM.

PHIL JACKSON

Um nvestor:innen von eurer Idee zu überzeugen, solltet ihr als Team mit Zusammenhalt, Empathie und einem klaren gemeinsamen Ziel auftreten.

Euer StartUp-Team sollte so aufgestellt ein, dass ihr möglichst viele unterschiedliche Skills aus verschiedenen wichtigen Bereichen mitbringt. Lest euch dazu gerne unseren Artikel „Das perfekte StartUp-Team: unsere Tipps zum Perfect Match.“ durch.

Mit vielseitigen Kenntnissen kann sichergestellt werden, dass ihr die meisten Herausforderungen auf eigene Faust lösen könnt. Zu den Fähigkeiten kommen jedoch auch noch weitere wichtige Punkte – so die Kommunikation des Teams untereinander, der Führungsstil und natürlich das professionelle Auftreten nach außen UND innen.

Unser Tipp: Eine gesunde, nachhaltige Unternehmenskultur und zufriedene Mitarbeiter sind zwei der wichtigsten Faktoren für langfristige Erfolgschancen.

DAS PERFEKTE STARTUP-TEAM

UNSERE TIPPS ZUM PERFECT MATCH

WIE WIRD EIN UNTERNEHMEN ERFOLGREICH? EINE FRAGE, DIE SICH SOWOHL DIE INVESTOR:INNEN ALS AUCH DIE GRÜNDERWELT TAGTÄGLICH STELLT. EINE FRAGE, DIE ALLESAMT KOLLEKTIV AUFSEUFZEN LÄSST.

LIEGT ES AN DER IDEE, DER VISION ODER AUCH AN DEN ZIELEN DER GRÜNDER:INNEN IST DIE HÖHE DES INVESTMENTS ENTSCHEIDEND

KÖNNTE DAS GENERELLE KAPITAL DES JUNGEN UNTERNEHMENS DER AUSSCHLAGGEBENDE FAKTOR X SEIN ODER SIND DIE KNACKPUNKTE VIELLEICHT DIE TEAMGRÖSSE UND DAS ZUSAMMENSPIEL DER TEAMMITGLIEDER

WIR SIND UNS SICHER: ES IST EINE KOMBINATION AUS ALL DIESEN ASPEKTEN. TROTZDEM WOLLEN WIR UNS HEUTE DEM TEAM WIDMEN. UND NICHT NUR EINEM TEAM – DEM TEAM. DEM IDEALEN TEAM FÜR EIN JUNGES UNTERNEHMEN – FÜR ERFOLG, FORTSCHRITT UND NATÜRLICH JEDE MENGE SPASS BEI DER ARBEIT!

Natürlich schließt das eine das andere nicht aus: Oftmals überschneiden sich THEmengebiete – beispielsweise Marketing & Design oder BWL und Finanzen.

Fasst man diese Bereiche zusammen, kann man sie grob in **vier C**'s aufteilen:

CONCEPTER / CALCULATOR – für BWL und Marketing, aber auch für Finanzen

CREATIVE – für Marketing, Design und BWL, aber auch für IT

CODER – für IT (meist wirklich nur für IT)

COMMUNICATOR – für Vertrieb, BWL, aber auch für alle anderen Bereiche, denn mit Kommunikation steht oder fällt das Ganze

Andy Ellwood beispielsweise nannte die Konstellation von Kompetenzen für ein Gründerteam in seinem spannenden Forbes-Artikel „The Dream Team: Hipster, Hacker, and Hustler".

Bei einer anderen Aussage seines Artikels geben wir ihm ebenfalls vollkommen Recht:

> *UNABHÄNGIG VON DER JEWEILIGEN AUFGABE MACHEN DIE MENSCHEN, MIT DENEN MAN ZUSAMMENARBEITET, DEN UNTERSCHIED AUS.*
>
> **ANDY ELLWOOD**

FACHKOMPETENZEN SIND DAS A UND O EINES STARTUP TEAMS

Bereits erfolgreiche Gründerteams machen es vor: Ihr Team besteht aus Menschen mit unterschiedlichen Kernkompetenzen. Man findet in bereits etablierten StartUps häufig eine Konstellation von Personen aus den Bereichen: IT, BWL, Vertrieb, Marketing, Finanzen und Design.

Zusammenfassend kann man sagen: Jeder Einzelkämpfer mit einer grandiosen Idee braucht ein starkes und vielseitiges Team hinter sich. Wer als Gründer:in mit seiner Vision wirklich durchstarten will, muss sich erweiterte Kompetenzen in Form von zueinander passenden Teammitgliedern mit an Bord holen.

IST DIE GRÖSSE DES STARTUP-TEAMS WICHTIG? JA, JA UND NOCHMALS JA!

Nehmen wir das Beispiel Flüsterpost. Der eine flüstert dem anderen etwas ins Ohr. Der nächste gibt es weiter – bis zum allerletzten Mitspieler. Dieser muss laut aussprechen, was der erste Spieler angeblich gesagt hat. Je kleiner die Gruppe ist, desto wahrscheinlicher ist es, dass der letzte Mitspieler korrekt wiedergeben kann, was der Erste in der Reihe gesagt hat.

Je größer das Gründerteam ist, desto mehr Kompetenzen können vermutlich abgedeckt werden. Umso schwieriger ist es jedoch auch, gemeinsame Entscheidungen – und insbesondere zielführende Entscheidungen – zu treffen.

Aber auch zu wenige Personen – eben Einzelkämpfer oder ein Duo – können schnell an ihre Grenzen gelangen.

Laut Top 50 Start-ups weisen Gründerteams rein rechnerisch „durchschnittlich etwa drei Personen auf". Dem Deutschen StartUp Monitor 2019 kann man einen Durchschnitt von 2,4 Personen entnehmen.

Wir sind der Meinung, dass eine Größe von 3-5 Personen ideal wäre. Das ist aber natürlich abhängig von den jeweiligen Köpfen des Teams.

5 BEREICHE, AN DENEN IHR ERKENNT, OB ES FÜR EUER STARTUP-TEAM WIRKLICH FUNKT KOMPETENZEN, DIE IM STARTUP GEBRAUCHT WERDEN

Das Thema Kompetenzen haben wir ja bereits oben erklärt. Unterschiedliche Fachbereiche abdecken ist superwichtig für jedes Gründerteam.

VISION DES STARTUPS TEILEN & DURCHHALTEVERMÖGEN

Jedes Teammitglied sollte die Vision des StartUps nicht nur sehen, sondern auch teilen. Es ist wichtig, Menschen um sich zu versammeln, die stets hinter dem Unternehmen und seinen Zielen stehen. Menschen, die auch in schwereren Zeiten ein Durchhaltevermögen beweisen. Besonders am Anfang haben StartUps oft mit Hürden und Hindernissen zu kämpfen. Verlässt in einem solchen Fall ein Mitglied mit einer spezifischen Kenntnis das Gründerteam, bricht ein wichtiger Kompetenzbereich weg.

UNTERNEHMENSKULTUR

Nicht nur das WER – auch das WIE sind wichtig. Der Umgang miteinander und die Art und Weise der internen Kommunikation werden auch nach außen getragen. Daher sollte stets auf eine gesunde und gute Unternehmenskultur sowie funktionierende Prozesse geachtet werden.

WIE...

... sehen die Hierarchien im Unternehmen aus?
... kann man die Mitarbeiter unterstützen (Abläufe, Tools, Home Office)?
... kann man die internen Prozesse stets optimieren?
... gestalte ich eine angenehme und gesunde Feedback-Kultur?

Diese und viele weitere Fragen gilt es zu beachten, wenn es um den Erfolg und das Arbeitsklima in einem Unternehmen (ob jung oder alt) geht. Zudem sollten Gründer:innen stets auf eine klare Kommunikation achten.

MATCHING MIT DEN TEAMMITGLIEDERN

Wie auch bei Tinder oder anderen Partnerbörsen ist es bei einem Unternehmen wichtig, dass es von beiden Seiten aus matcht. Ist sich eine Seite nicht zu 100 % sicher, ob das Verhältnis auch längerfristig passt, kann es auf der anderen Seite zu Unbehagen und Missfallen kommen. Die Kommunikation und das Arbeitsklima könnten darunter leiden – oder werden es früher oder später sogar sicher.

Teammitglieder eines StartUps sollten sich untereinander gut verstehen und gut miteinander kommunizieren können. Die Atmosphäre ist ein essenzieller Aspekt für Unternehmenserfolge. Unstimmigkeiten und Unklarheiten sollten ohne Konflikte zu lösen sein. Sollte es doch mal zu einem Konflikt kommen, muss dieser schnellstmöglich behoben werden können. Hier bietet sich beispielsweise auch ein Feelgood-Manager für das Team an.

SPASS UND GUTE LAUNE

Ein bisschen Spaß muss sein. Auch bei der Arbeit.

Ein gutes und harmonisches Gründungsteam sollte auch im besten Fall neben dem Beruf Interessen teilen. So kann der Zusammenhalt gestärkt werden. Geht beispielsweise gemeinsam Tennis spielen, oder trefft euch abends mal auf einen Afterwork-Drink.

FLEXIRIO, DAS NACHHALTIGSTE MODULARE MÖBELSYSTEM

POWERED BY THE GROW!

BESTEHEND AUS NUR 16 UNTERSCHIEDLICHEN HAUPTELEMENTEN KANN SICH DAS FLEXIRIO-MÖBELBAUSYSTEM AN JEDEN GRUNDRISS UND JEDE LEBENSSITUATION ANPASSEN. KREIERT WURDE FLEXIRIO VON HARALD BAUER, EINEM TISCHLER, WELCHER AUF DER WELTBERÜHMTEN DESIGN ACADEMY EINDHOVEN STUDIERT HAT. FLEXIRIO WURDE AUS DER EIGENEN NOTWENDIGKEIT UND DER LIEBE FÜR DAS HANDWERK ERSCHAFFEN.

BAUER IST SELBST 28-MAL UMGEZOGEN UND HAT DABEI ERKANNT, DASS STÄNDIGE NEUANSCHAFFUNGEN WEDER GÜNSTIG NOCH GUT FÜR DIE UMWELT SIND UND ZUDEM VIEL ZEIT, GELD UND NERVEN KOSTEN. SEIN CO-FOUNDER HARALD OSWALD IST EBENFALLS TISCHLER MIT ÜBER 30 JAHREN ERFAHRUNG.

In Europa werden jährlich zehn Millionen Tonnen Möbelmüll produziert. Flexirio reduziert Möbelmüll, weil es dem Nutzer die Möglichkeit gibt, das Möbelstück den neuen Grundrissen anzupassen, anstatt das alte wegzuwerfen und ein neues zu kaufen. Wenn ein Möbel nicht mehr benötigt wird, können sämtliche Einzelteile für ein anderes Möbelstück wiederverwendet werden. Aufgrund der Leichtbauweise und der Kompaktheit der Materialien kann es außerdem ganz einfach umgezogen werden. Zudem kann jedes Element, wenn es beschädigt wurde, ausgetauscht werden.

Die Elemente können sogar für den Zusammenbau eines Trollis für einen einfachen Transport verwendet werden.

Das StartUp Flexirio wird durch den Ökovation Ventures Fonds finanziert. Dabei handelt es sich um den weltweit ersten Beteiligungs-Fonds aus dem Mittelstand für den Mittelstand. Ziel ist es hierbei, gezielt Innovation im DACH-Raum zu fördern und die Abwanderung von StartUps zu verhindern.

Mit einem 3D-Konfigurator können die Flexirio Möbelbauteile exakt an den Grundriss angepasst werden. Außerdem errechnet dieser genau, wie viele und welche Teile für den jeweiligen Raum benötigt werden. Man kann das Möbel sogar über das mobile Endgerät virtuell im eigenen Raum betrachten, bevor man die Bestellung abschickt.

Durch die Kombination verschiedener Farben und Elemente soll es in Zukunft unendliche Möglichkeiten für den Bau von individuellen Möbelstücken geben.

www.flexirio.at

Modulsystem Flexirio

FLEXIRIO'S ALLEINSTELLUNGSMERKMALE:

FLEXIRIO

- **50% LEICHTER ALS HERKÖMMLICHE MÖBEL**
- **50% GÜNSTIGER ALS VERGLEICHBARE MÖBELSYSTEME**
- **EINFACH ZU TRANSPORTIEREN**
- **WIEDERVERWENDBARE EINZELTEILE**
- **GRÖSSE JEDERZEIT ANPASSBAR**
- **MODULAR**

EXKLUSIV FÜR THE GROW MITGLIEDER:
25% RABATT AUF DIE ERSTBESTELLUNG!

NIE WAR ES SO WICHTIG UND GEFÄHRLICH, EINE MEINUNG ZU HABEN

SHITSTORMS SIND UNTERNEHMERALLTAG, EIN BEITRAG VON ENTREPRENEUR FALK S. AL-OMARY

SHITSTORMS SIND UNTERNEHMERALLTAG

EIN FALSCHES WORT, EIN KLEINER FEHLER IN DER LIEFERKETTE ODER EINE MEINUNG NUR LEICHT ABSEITS DES MAINSTREAM MEDIAL VERBREITET UND SCHON TOBT DER SHITSTORM. SPRACHPOLIZISTEN, BERUFSEMPÖRTE UND AKTIVISTEN MACHEN IN DEN SOGENANNTEN „SOZIALEN" NETZWERKEN MOBIL. NICHT SELTEN SPRINGEN DANN, WENN DIE ORCHESTRIERTE DIFFAMIERUNG GESCHICKT GENUG VORGETRAGEN WURDE, AUCH TAGESZEITUNGEN UND BRANCHENMEDIEN AUF, STELLEN FRAGEN, BERICHTEN UND WÜHLEN IM UNTERNEHMEN HERUM – SO LANGE, BIS AUCH SIE ETWAS FINDEN, WAS SICH EIGNET, DIE REPUTATION DES UNTERNEHMERS ZU UNTERMINIEREN – DER PERFEKTE STURM.

Dieser perfekte Sturm ist heute so leicht zu erzeugen wie nie. Meinungskorridore werden enger, die Grenzen des Sagbaren bewegen sich in einem maximal kleinen Rahmen. Abseitiges, früher mal positiv als „out of the box" oder „Querdenken" tituliert, ist nicht mehr zulässig. Und so verengt sich auch der Diskurs. Streitkultur: Fehlanzeige! Stattdessen wird schnell beleidigt, zum Boykott aufgerufen oder gleich gerufmordet. In dieser Stimmung ist es wichtig, dass Unternehmen gerüstet sind.

Sie müssen mit Shitstorms, ja sogar mit gewaltsamen Protesten rechnen. Sie müssen jederzeit wehrhaft und verteidigungsfähig sein, brauchen eine hauseigene Truppe, die umgehend auf mehreren Eskalationsfeldern gegensteuern kann.

Denn: Auch Schweigen ist keine Lösung. Nie war es für Unternehmer so wichtig, ihre Stimme zu erheben. Entscheidungen der Politik zulasten der Unternehmen und Angriffe auf die eigene wirtschaftliche Leistungsfähigkeit haben Konjunktur. Und seine Marketing-, Vertriebs- und Sichtbarkeitsstrategien zu unterlassen, ist angesichts einer drohenden Rezession auch keine Lösung.

Man muss also präsent sein, sich einbringen, sich zeigen und sich wehren. Im Übrigen schützt einen schweigen auch nicht. Vorwürfe müssen nicht real sein. Nicht selten werden sie einfach konstruiert und der Shitstorm startet ohne eine faktische Grundlage nach dem Motto, etwas wird schon dran sein und hängen bleiben wird eh etwas. Jeder kann ins Fadenkreuz geraten.

Unternehmen, auch kleine, müssen beginnen, Krisenstäbe zu etablieren, die präventiv arbeiten und versuchen, Shitstorms und daraus resultierende Krisen zu verhindern oder zumindest frühzeitig zu erkennen, und, wenn Krisen eintreten, sofortige Abwehrmechanismen starten können.

IM FALLE EINES SHITSTORMS SIND FOLGENDE NEUN FRAGENKOMPLEXE ZU BEACHTEN:

1. EIGENANALYSE:

Was ist dran an den Vorwürfen? Einfach negieren und sagen, ich habe doch nichts getan und bin im Recht, ist keine ehrliche Analyse. Was ist die Ursache und was ist der Anlass? Das ist übrigens meist nicht dasselbe.

2. SZENARIEN ENTWICKELN:

Was kann im schlimmsten Fall passieren? Wie tief kann ich fallen? Welche Vorwürfe könnten als nächstes kommen? Wie weit kann ich eskalieren?

3. FINANZIELLE RESSOURCEN:

Shitstorms sind immer auch ein Kampf um Ressourcen. Reichweite lässt sich kaufen, Expertise ebenso. Wer kann länger durchhalten und lassen sich die Gegner eventuell finanziell und logistisch in die Knie zwingen? Ein guter Krisenstab und eine gefüllte Kriegskasse sind Gewinnerfaktoren.

4. ZEITLICHE RESSOURCEN:

Krisen kommen immer zur Unzeit. Was passiert, wenn sich der Fokus plötzlich vom Alltagsgeschäft auf einen Krisenherd verlagern muss? Ist die Auseinandersetzung zeitlich und organisatorisch zu stemmen? Wenn ja, wie?

5. VERBÜNDETE:

Auf wen kann ich zählen? Wer wird sich wegducken? Wer bleibt standhaft und gewährt Reputation, wer tut sich als Informant oder undichte Stelle hervor? Viele wundern sich, wer sich plötzlich abduckt, wenn ein Sturm aufzieht.

6. ROTE LINIEN:

Was sind die Grenzen meines Handelns? Wie weit bin ich bereit zu gehen? Im Falle einer Eskalation ist immer einer gemeiner als andere? Kann und will ich derjenige sein? In Krisen beweist sich eben der Charakter.

7. BEUTE:

Lohnt sich der Kampf? Was ist Wert, mit Zähnen und Klauen verteidigt zu werden? Was gibt es zu erhalten, was zu gewinnen – und auf was haben es die Gegner abgesehen? Geht es um Werte oder „nur" ums Prinzip? Wie kann ich die Energie meiner Gegner für mich nutzen? Für was mag der Versuch eines Rufmordes gut sein? Wie kann ich vielleicht sogar von dem Angriff profitieren?

8. STÄRKEN & SCHWÄCHEN:

Was sind meine persönlichen Stärken? Wo liegen meine Schwächen? Wo bin verwundbar? Auf welchem Terrain kann ich gewinnen? Wie kann ich meine Stärken gewinnbringend einsetzen? Wie kann ich meine Schwächen ausgleichen? Krisen sind immer auch eine Frage der Nerven und eine Frage der Wahl der individuellen Mittel.

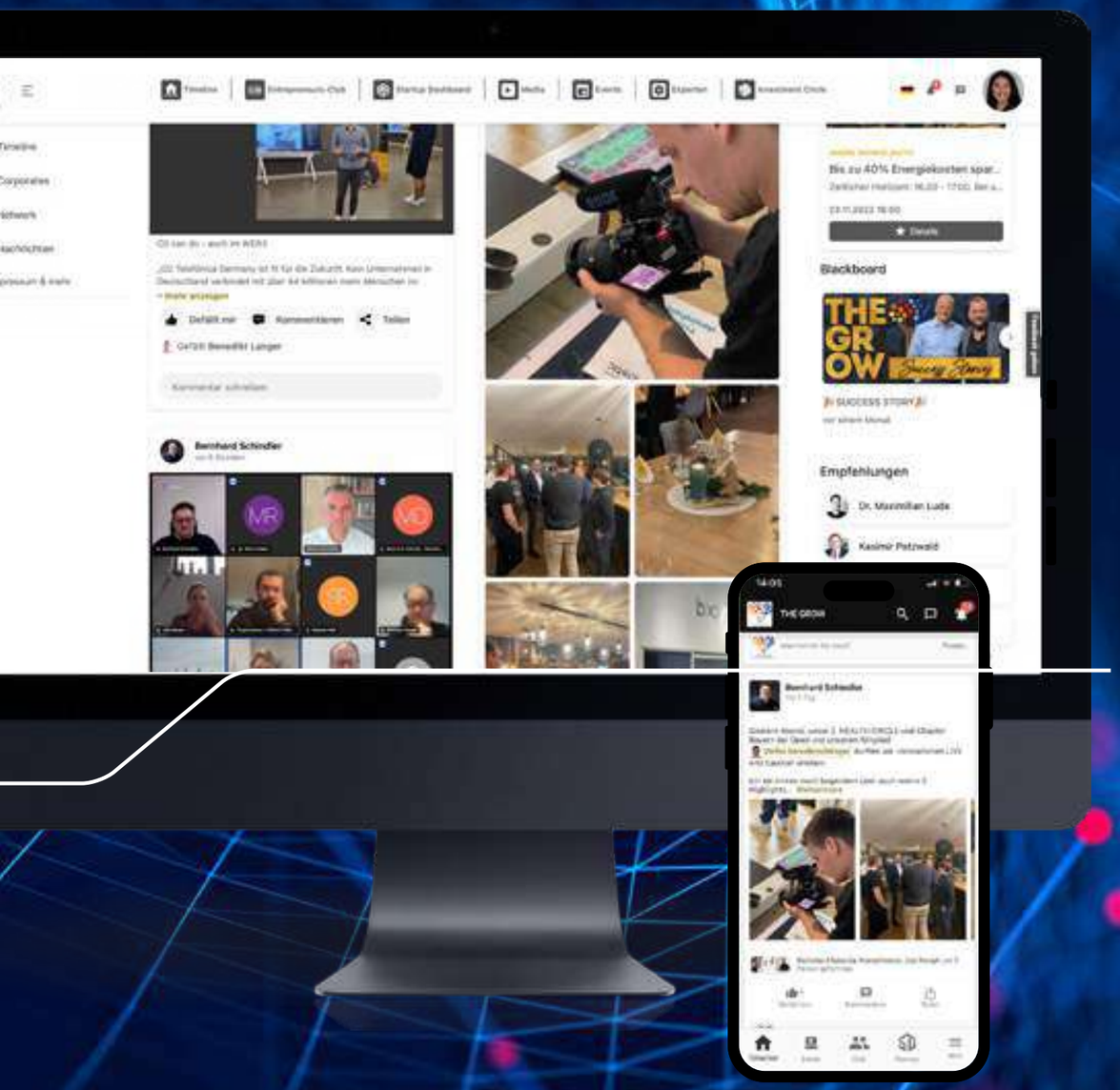
9. GEGNER-ANALYSE:

Wer sind die Gegner? Was sind ihre Motive? Was treibt sie an? Welche Ressourcen stehen ihnen zur Verfügung? Welche Hintermänner und Verbündeten stützen sie? Welche Mittel haben sie zur Verfügung? Was sind die nächsten Schritte der Aggressoren? Wie weit können und würden sie gehen?

Tatsächlich ist es wichtig, zunächst die eigenen Möglichkeiten und sich selbst mit seinen Ressourcen einzuschätzen, bevor es an die Analyse der Gegner geht. Damit diese Analyse positiv ausfällt, sollten Unternehmer gerade in Nicht-Krisenzeiten alles tun, um Resilienz aufzubauen und sich wappnen. Reputation und Krisenprävention sind wie ein Girokonto, auf das permanent eingezahlt werden kann, von dem aber in Krisenzeiten auch massiv abgehoben wird. Sein Reputations- und Krisen-Resilienz-Konto zu füllen, ist somit eine nachhaltige und permanente Management-Aufgabe.

Über den Autor:
Falk S. Al-Omary ist Strategieberater rund um die Themen Marke, Medien, Meinungsbildung und Markteinführung sowie erfahrener Krisenkommunikationsmanager.

114.380 STARTUPS



THE GROW PLATTFORM & APP

TIMELINE
EVENTS
CLUB
EXPERTEN
STARTUPS MATCHMAKING
MEDIA
INVESTMENT
NACHRICHTEN

SALSUP UND SEINE THE GROW PLATTFORM BIETEN WELTWEIT EINZIGARTIGE MÖGLICHKEITEN UND TOOLS, DEN MITTELSTAND MIT DER WELT DER START-UPS ZU VERKNÜPFEN!

AB DEM 15.3.2023 STARTEN WIR MIT DER NEUEN THE GROW HOUSE PLATTFORM MIT KI & ALGORITHMEN

2,3 MIO AUFRUFE

Lauschen Sie sensationellen Unternehmensgeschichten und den Tipps, Tricks & Erzählungen von Angel Investor:innen & Gründer:innen, die uns absolut begeistern.

UNSERE PODCASTS

DIE STIMMEN UNSERER VISIONÄR:INNEN & MACHER:INNEN

THOMAS KRESS
GEHEIMTIPP FÜR NACHTEULEN - SPORT AN FRISCHER LUFT FÜR GESTEIGERTE KREATIVITÄT!

RAMONA PERFETTI
...MACHT SICH STARK FÜR „FRAUEN & BUSINESS"

NIKOLAI LADANYI
SKALIERUNG IST SEIN HANDWERK!

DR. OVIDIU CIOBANU
...SCHAFFT EIN MULTIMODALES, DIGITALES, PSYCHIATRISCHES THERAPIE-KONZEPT

PHILIPP ERIK BREITENFELD
DER FACHKRÄFTEGEWINNER

RAMON MAAS
„WIR MÜSSEN VIEL MEHR NETZWERKEN UND MACHEN!"

JOACHIM SCHOBER
DER WASSERSTOFFPIONIER

THOMAS ÖTINGER
„N DER MEDIATAION KREIERE ICH MEINE IDEEN."

ADRIAN ZIERER
„...ICH BIN ABSOLUTER FREUND VON DIGITALEN BEZAHLVORGÄNGEN"

CHRISTIAN GERICKE
...MACHT POSTKOMMUNIKATION NACHHALTIG & SMART

BIANCA ANGELA MARIA HEINL
MENTALCOACHIN & KLINISCHE HYPNOTHERAPEUTIN

FELIX BENDER
...BRINGT MEHR NACHHALTIGKEIT IN DIE MÖBELBRANCHE

NIKOS NASSOUFIS
„UNSER HERZ SCHLÄGT FÜR DEN MITTELSTAND."

ANIKA TANNEBAUM
DIE MEISTERIN DES KUNDENSERVICE

KATJA RUHNKE
DEN ZEBRAS GEHÖRT DIE ZUKUNFT

BOCK AUF PODCAST

DANN MELDEN SIE SICH GLEICH HIER: nicole.wiegand@the-grow.com

THE GROW PODCASTS [PODCASTS]

TIMO RENNER
GESCHÄFTSFÜHRER BEI PCM PRIVATE CAPITAL MANAGEMENT

THORSTEN SCHIFFGENS
EXPERTE FÜR CYBER & D&O-VERSICHERUNG

FALK S. AL-OMARY
TEIL 1: „DAS MIT DER SELBSTINSZENIERUNG HALTE ICH HEUTE FÜR QUATSCH"

TURGUT CAMUZ
CONCIERGE DER TELEKOMMUNIKATION

JAN KEMPF
ALLE MEINE GESCHÄFTSIDEEN ENTSTANDEN WIRKLICH UNTER DER DUSCHE

CARSTEN MENZEL
„ES GIBT GROSSE HERAUSFORDERUNGEN – FÜR DIE SICH ABER IMMER WEGE FINDEN LASSEN!"

MARKUS LEY
„...ABER GANZ EHRLICH, UNSER EIGENES STARTUP, DIE LEYSELECT GMBH BEGEISTERT MICH IM MOMENT WAHNSINNIG!

KLAUS GRÜBL
"ICH HABE GESEHEN, UNTER WELCHEN KRITERIEN MAN BESSER, SCHNELLER, LEICHTER, HUMORVOLLER LERNEN KANN..."

MARIO FÜRST
DER 40 FACHE GRÜNDER MIT EINEM FAIBLE FÜR INGWER

VANESSA WEBER
„WIR BRAUCHEN MEHR FRAUEN!"

MARINA MANGOLD
„WENN ICH EIN ZIEL VOR AUGEN HABE, DANN BRINGE ICH WIRKLICH ALLES DAMIT IN VERBINDUNG!"

DIRK HALFAR
„MACH DICH FREI! – WIE DU DEIN UNTERNEHMEN FREI VON DIR ALS UNTERNEHMER MACHST."

JÜRGEN VOGLER
„EINES DER WICHTIGSTEN DINGE IN MEINEM LEBEN IST MEINE FAMILIE!"

YVES SANDFORT
„WO HABE ICH HEUTE MIT EINER FESTANSTELLUNG EINE SICHERHEIT?"

RALF KNOLL
...NUTZT DEN ABEND EFFEKTIV UM NEUE IDEEN ZU GENERIEREN.

PIRMIN WIPF
UNSER EXPERTE FÜR EMOTIONALE INTELLIGENZ

JULIA BINGEL
UNSERE EXPERTIN FÜR DEN CHINESISCHEN MARKT

DENNIS WALTON
AB AUF DIE INTERAKTIVE BÜHNE

BENJAMIN RICHTER
DER CYBER-SECURITY-SPEZIALIST

BERNHARD SCHINDLER
WARUM DER THE GROW CHAIRMAN INNOVATION LIEBT

PROF. DR. TOBIAS KOLLMANN
„MACHEN UND NICHT LASSEN!"

MAX JANKOWSKY
TEIL 2: DER JUNGE CEO MIT GROSSEM HERZ FÜR NACHHALTIGKEIT

STEVE BENSCH
UNSER COUNTRY HEAD AUSTRIA BEI THE GROW

DR. CHRISTIAN HÜTTICH
STAND-UP-PADDLING-PIONIER & DIGITAL RECRUITING EXPERTE

ANTONIO LORENZ
INNOVATION IST SEINE MOTIVATION

EVA MARIA KLIMPEL
DIE MUTMACHERIN FÜR FRAUEN

MIRIAM WOHLFARTH
„WIR HABEN VIEL ZU WENIGE GRÜNDUNGEN IN DEUTSCHLAND"

IBRAHIM MEFIRE KOUOTOU
„MAN BRAUCHT MENSCHEN, UM DINGE ZU BEWEGEN"

MICHAEL HEIN
„WIR BRAUCHEN MEHR MITEINANDER"

PROF. DR. TORSTEN WEBER
„WIR KÖNNEN VONEINANDER LERNEN"

FRANK BRÖKER
...HILFT UNTERNEHMEN DABEI, GEWINNPOTENZIALE ZU ERKENNEN

ANJA HEGGEMANN
...VEREINFACHT DEN HAUSVERKAUF FÜR PRIVATPERSONEN

RENE KAMM
...SORGT FÜR ERSTKLASSIGE SHOPPINGERLEBNISSE

PETER FRIESS
„WIR MÜSSEN MEHR FÜR DIE POSITIVE GESTALTUNG DER ZUKUNFT TUN!"

BETTINA BOHLMANN & ROLF DOTHAGEN
„SUPER, ES IST MONTAG!"

MORITZ SCHRAMM
„DIE SICHERHEITSBRANCHE BRAUCHT MEHR INNOVATION!"

BÜLENT YILDIZ
...BRINGT FRISCHEN WIND IN DIE BAUBRANCHE

FLORIAN FENDL
EINFACH MAL NICHT AUF'S HANDY SCHAUEN, SONDERN MAL NUR 5 MINUTEN AUS DEM FENSTER

VERA PETERS
LIFE-SAFARI ALS GAME CHANGER

ALEXANDER SROKOVSKYI
BÜROKRATIE MACHT DIE IMPLEMENTIERUNG VON INNOVATION EXTREM LANGSAM

SUSANNE HAHN
„WIR MÜSSEN MUTIGER WERDEN!"

EVA HELMETH
GRÜNDERIN MIT EINEM HERZ FÜR NATURKOSMETIK, REISEN & NÄCHSTENLIEBE

JOCHEM KIRSCHBAUM
AUSFÜHRLICHE & INTENSIVE GESPRÄCHE MIT MITARBEITERN & KUNDEN

COLLEGO APP
KOMMUNIKATION UND VERNETZUNG SIND DAS A & O

JOCHEN SCHWEIZER
DER MEISTER DER ERLEBNISSE

CATHERINE HINNEN
„WIR MÜSSEN MEHR AUF UNSERE INTUITION & DAS BAUCHGEFÜHL HÖREN"

BURKHARD KÜPPER
DER STEUER-PROFI

SEBASTIAN RINNE
DER SPORTLICHE IT-SPEZIALIST

ERIC SCHIEBLICH
WASSER & ENERGIE SIND DIE SCHLÜSSELELEMENTE DER ZUKUNFT

MARION LIESER
...UNTERSTÜTZT MIT OXFAM MENSCHEN IN NOT

ARMIN BALLHORN
DER COACH MIT DEM KANAL ZUM HERZEN

MARKUS MENZINGER
„WIR MÜSSEN MUTIG SEIN, EINFACH DINGE TUN"

MARIO ERNST
WILL ES EINFACH BESSER MACHEN

DANIEL KRAUSS
DER REVOLUTIONÄR DES ÖFFENTLICHEN VERKEHRS

MAURIZIO MORESCHINI
UNSER THE GROW VICE PRESIDENT MADE IN ITALY

STEPHAN BENTZEL
UNSER GRÄFLICHER BEREICHSVORSTAND

ANDRE LÜBEN
UNSER BEREICHSLEITER NRW AUS DEM BERGISCHEN LAND

ALLE UNSERE PODCASTS FINDEN SIE HIER:

VOICES

THE GROW VOICES

Unsere THE GROW Mitglieder:innen haben bewiesen, dass Sie nicht Reden, sondern Machen. Das ist der Unterschied zu den meisten Rednern, die heute über diverse Plattformen gebucht werden können.

Kompetent, redegewandt, motivierend und innovationsgeladen – so gestaltet sich jede Keynote, jeder Vortrag und jeder Talk unserer THE GROW Voices, die mit Expertise und Esprit überzeugen.

Genau da setzen die beiden THE GROW Chairmen an, die die THE GROW Voices ins Leben gerufen haben.

Hochmotivierte und erfahrene Unternehmer:innen und Unternehmer, die ihresgleichen suchen! Menschen von denen andere Unternehmer:innen aber auch Gründer:innen täglich lernen können.

Unsere THE GROW Voices aus dem THE GROW Netzwerk bringen Leben, Wissen und Innovation in jede Veranstaltung.

OB POLITIK ODER WISSENSCHAFT, FAMILIENUNTERNEHMEN ODER STARTUPS, VENTURE CAPITAL ODER FONDS: UNSERE THE GROW VOICES AUS DEM THE GROW NETZWERK SIND DIE IDEALEN STIMMEN FÜR IHR EVENT.

MIT IHREM SPEZIFISCHEN KNOW-HOW UND IHRER LANGJÄHRIGEN ERFAHRUNG SCHAFFEN SIE ES, EXPERTISE UND WISSEN AUF EINZIGARTIGE UND EINDRUCKSVOLLE ART UND WEISE ZU VEREINEN.

CHRISTOPH DWORATZYK
GESCHÄFTSFÜHRER, CERABRAN® SYSTEMBAUSTOFFE - PROCERAM GMBH & CO. KG

PROF. DR. TOBIAS KOLLMANN
LEHRSTUHL FÜR DIGITAL BUSINESS & DIGITAL ENTREPRENEURSHIP, UDE

HELEN HAIN
MANAGING PARTNER, MARKETDIALOG GMBH

DR. MAXIMILIAN LUDE
MANAGING DIRECTOR, PHILONEOS GMBH

KATJA RUHNKE
GESCHÄFTSFÜHRENDE GESELLSCHAFTERIN, CK VENTURE CAPITAL GMBH

VANESSA WEBER
GESCHÄFTSFÜHRERIN, WERKZEUG WEBER GMBH & CO. KG

WOLFGANG BOSBACH
POLITIKER & RECHTSANWALT

JÜRGEN ZWICKEL
VORTRAGSREDNER, AUTOR & SEMINARLEITER

CONNY HÖRL
OWNER, CK VENTURE CAPITAL GMBH

WOLFGANG GRUPP JUN.
B2B VERKAUF, TRIGEMA INH. W. GRUPP E.K.

VERA PETERS
INHABERIN & GESCHÄFTSFÜHRUNG, BUSINESSART VERA PETERS

JÜRGEN VOGLER
GESCHÄFTSFÜHRER, PROCILON GMBH

SIMONE GLITSCH
EXPERTIN FÜR PROZESS-ORIENTIERTE UNTERNEHMENSTRANSFORMATION

PEER HARTOG
FOUNDER, CREATIVE DIRECTOR, GERLACHHARTOG MARKENKOMMUNIKATION OHG

WOLFGANG GRUPP SEN.
GESCHÄFTSFÜHRER TRIGEMA INH. W. GRUPP E.K

FRANK AMHOFF
GESCHÄFTSFÜHRUNG, AMHOFF GMBH

THOMAS MÜLLER
VERWALTUNGSRAT/ GESCHÄFTSFÜHRER/ GESELLSCHAFTER, AUDIT SOLUTION AG

RALF MATTHEWS
GESCHÄFTSFÜHRENDER GESELLSCHAFTER, ELCO INDUSTRIE AUTOMATION GMBH

JOACHIM SCHOBER
GESCHÄFTSFÜHRER/ INHABER, AUTOHAUS SCHOBER GMBH & CO. KG

FABIAN HAMBÜCHEN
TURNER, GOLD-MEDAILLENGEWINNER BEI OLYMPIA

SIMON DWORACZEK
ENTREPRENEUR & STAGE DIRECTOR - SPEAK TO WIN!

UNSERE EXPERTEN

EXPERT:INNEN IM THE GROW NETZWERK:

Wenn jemand über Motivation spricht, muss er selbst motiviert sein. Wenn jemand über Vertrieb spricht, muss er selbst Erfahrung im Vertrieb haben. Wenn jemand über Digitalisierung spricht, muss er Erfahrung in diesem Bereich haben.

Genau hier stehen unsere Expert:innenen mit all ihrer Erfahrung und Expertise in ihrem Fachbereich dem Netzwerk zur Verfügung. Hochmotivierte Unternehmer:innen die ihr Wissen mit anderen Entrepreneur:innen, Gründer:innen und StartUps teilen.

PEER HARTOG
FOUNDER, CREATIVE DIRECTOR, GERLACHHARTOG MARKENKOMMUNIKATION OHG

FRANK DOSTERT
INHABER, FRANK DOSTERT PROJEKTMANAGEMENT CONSULTING

THOMAS ÖTINGER
GESCHÄFTSFÜHRENDER GESELLSCHAFTER, MARCAPO GMBH

DAGMAR BOETTGER
INNOVATION COACH, IGNITION GLOBAL

ALEXANDER DROS
GESCHÄFTSFÜHRER VERTRIEB BEI METALLORUM EDELMETALL-HANDELS GMBH

DENIZ KÖSE
GESCHÄFTSSTELLEN-LEITER, OVB VERMÖGENS-BERATUNG AG

PIRMIN WIPF
INHABER & GESCHÄFTSFÜHRER, WIPF COOPERATION GMBH

BENJAMIN RICHTER
CEO, DIGITAL COMPLIANT GMBH

JOCHEM KIRSCHBAUM
GESCHÄFTSFÜHRER, BEROLINAPLASTIC HANDELS UG

JESSICA VERFÜRTH
FOUNDER, BOSSLADY IMPERIUM

JÜRGEN ZWICKEL
VORTRAGSREDNER, AUTOR & SEMINARLEITER

RAMONA PERFETTI
GESCHÄFTSFÜHRERIN, RP MANAGEMENT CONSULTING GMBH

MICHAEL ENGEL
GRÜNDER & GESCHÄFTSFÜHRENDER GESELLSCHAFTER, MHM GMBH

SIMONE GLITSCH
EXPERTIN FÜR PROZESS-ORIENTIERTE UNTERNEH-MENSTRANSFORMATION

MARCUS SCHULZE
HEAD OF SALES, DEUTSCHE PAYMENT A1M SE

ALEXANDER SROKOVSKYI
GESCHÄFTSFÜHRER, PROVITA PHYSIOTHERAPIE BADEN-BADEN GMBH

JÖRG SCHÄFFER
CEO EUROPE, LEED INITIATIVE UG

DANIEL KRESPACH
GESCHÄFTSFÜHRER, UNTERNEHMER ACADEMY GMBH

CHRISTINE WENZEL
GESCHÄFTSFÜHRERIN, BUSINESS COACHING & CONSULTING

ANDREA SELLE
GESCHÄFTSFÜHRERIN, FÖRDERMITTEL WEGBEREITER

MATHIAS SCHUSTER
INHABER, INTERIMS MANAGEMENT & BERATUNG

VOLKER WIEDEMANN
KEYNOTE SPEAKER UND EXPERTE FÜR ZUKUNFTS-FÄHIGE UNTERNEHMEN

KARSTEN SIPPEL
GESCHÄFTSFÜHRUNG, SMART ARCHITECTS GMBH

FLORIAN FENDL
EXPERTE FÜR SICHER-HEITSMANAGEMENT, PRS PREVENTIVE RISK SOLUTIONS GMBH

CATHERINE HINNEN
GRÜNDERIN & INHABERIN, CATHISHA RETREATS

KAI SCHIMMELFEDER
GESCHÄFTSFÜHRER Feder Consulting

JACKIE SHARON TAMBLYN
CEO, ALL IN ACADEMY

VERA PETERS
INHABERIN & GESCHÄFTS-FÜHRUNG, BUSINESSART VERA PETERS

WIR WISSEN, VON WAS WIR REDEN, ABER VOR ALLEM, WAS WIR TUN!

THOMAS KRESS

ENTREPRENEUR & GESCHÄFTSFÜHRER TKUC GMBH

DIE WICHTIGSTE ERFAHRUNG IN IHRER ZEIT ALS UNTERNEHMER?
Dass man für alles selbst verantwortlich ist und derjenige ist, der die Themen anpacken muss und sich nicht darauf verlassen kann, dass man von irgendeiner Seite Unterstützung dafür bekommt.

WIE ENTSTEHT BEI IHNEN EINE IDEE UND WIE WIRD DIESE WEITERVERFOLGT?
Die Idee entsteht entweder in einer Teambesprechung oder in einem offenen Brainstorming. Oftmals kommen auch Ideen, wenn man draußen unterwegs ist. Mal beim Spazierengehen, mal beim Joggen. Da kommt einem irgendwas in den Kopf, was man dann Stück für Stück bearbeitet und das man im Regelfall auch im Team bespricht. Das ist etwas, was dann im offenen Austausch bleibt.

Wenn neue Ideen da sind, ist es wichtig, dass die Idee nicht sofort klein gemacht wird, sondern dass man sie wirklich offen besprechen kann. Wenn neue Ideen diskutiert werden, dann ist ein: JA ABER...! erstmal verboten! Es wird zunächst nur die Idee diskutiert, sodass man guckt, wie man sie umsetzen kann. Erst wenn man ein gewisses Bild davon hat, dann kann die Kritik kommen. Aber man sollte nicht gleich am Anfang eine Kritik äußern! Erstmal ist da Kritik ein Tabuthema.

DIE SCHWIERIGSTE UNTERNEHMERISCHE SITUATION, MIT DER SIE UMGEHEN MUSSTEN / WAS WÜRDEN SIE IHREM JÜNGEREN „GRÜNDER-ICH“ GERNE SAGEN?
Als man zu wenig Mitarbeiter hatte, oder Projekte, bei denen man nicht wusste, wie man sie anpacken sollte. Ich glaube, das wichtigste Thema ist eigentlich, sich ruhig zu verhalten und nicht sofort zu reagieren. Man sollte einfach erstmal eine Nacht oder manchmal auch zwei Nächte darüber schlafen, bevor man Entscheidungen trifft. Nicht in Hektik zu handeln ist das Beste, was man tun kann.

WAS RATEN SIE EINEM ANDEREN GRÜNDER?
Grundsätzlich erstmal als Kunde den Markt zu sondieren und sehen, ob Kunden Interesse an dem ganzen Thema haben und ob überhaupt Bedarf besteht. Was viele hier machen, ist, dass sie eine Super-Idee haben, aber es eigentlich keinen Markt dafür gibt.

Also - ich glaube - das ist das Wichtigste für mich, zu sehen was der Markt macht und ob ich mit der Idee, die ich habe, wachsen kann? Kann ich skalieren? Das sind so Themen, über die man sich vorher Gedanken machen sollte. Es hilft nichts, wenn man sich die tollste Lösung überlegt hat, aber eigentlich ist sie nicht zu vermarkten oder sie ist nichts mit dem man auch wachsen kann.

PERSÖNLICHE VORSTELLUNG ALS ENTREPRENEUR
Grundsätzlich jemand, der anderen Unternehmen oder auch andere Menschen dabei unterstützt, wachsen zu können. Es geht um Geschäftsideen und darum, dass man zusieht, wie man andere dabei unterstützen kann, selbst groß zu werden. Ja, so eine Art Consultingrolle im Businessumfeld würde ich es fast nennen.

DEFINITION DES UNTERNEHMENS
Wir haben zwei Themen: Ein Bereich kümmert sich um Telefonie und cloudbasierte Telefonanlagen. Wir helfen Unternehmen, besser zu kommunizieren und dabei gleichzeitig Kosten zu sparen. Das ist das eine Thema, mit dem wir unterwegs sind.

Das zweite Thema ist IT-Sicherheit. Dort unterstützen wir Unternehmen des Mittelstandes und wir haben auch ein bisschen den Fokus auf die produzierenden Unternehmen. Insbesondere die kritischen Faktoren, die es dabei gibt. Das Hauptrisiko ist der Faktor Mensch! Das ist ein Thema, dass man immer im Unternehmen hat und das ist der Weg, mit dem wir anfangen. Mit Themen wie Awareness Training, aber auch Endpunktsicherheit. Darauf aufsetzend zum Third Party Risk Management.

Wie kann ich mich als Unternehmen davor schützen, Opfer eines Hackerangriffs zu werden? Wir beraten Unternehmen, die ihre IT in der eigenen Hand halten. Es ist für diejenigen, die wenig Ressourcen haben und denen manchmal auch so ein bisschen das Knowhow fehlt.

Wir geben ihnen ein Mittel an die Hand, mit denen sie es besser machen können, ohne dass sie jetzt zwingend in das Outsourcing gehen müssen. Das ist ein Thema, was viele gerade im Mittelstand sicherlich ein Stück weit scheuen, weil sie einfach Angst haben, dass sie das Knowhow und die Kontrolle darüber verlieren.

Das ist der Punkt, an dem wir einsteigen und sagen: Okay, wir können euch helfen, damit ihr es besser machen könnt, aber trotzdem behaltet Ihr die Hoheit.

WAS ZEICHNET IHR UNTERNEHMEN AUS?
Erstmal ein ganz großes Entscheidungsmerkmal im Bereich der IT-Unternehmen ist, dass wir ein sehr junges Team haben. Also ich bin mit Abstand schon der Älteste im Team. Wir haben viele Mitarbeiter, die noch unter 30 sind und wir geben vielen Berufseinsteigern eine Chance, bei uns wachsen zu können.

Jede:r die / der sagt: Okay, ich bin lernbereit im Leben, ich habe noch irgendwas vor und habe einen Plan – Die /Der kann mit uns wachsen.

Wir verlangen nicht die Voraussetzungen wie viele andere Konzerne, die sagen: Ich brauche jemanden, der drei abgeschlossene Studiengänge hat und am besten noch zehn Jahre Berufserfahrung mitbringt und noch 25 Jahre jung ist.

Wir haben viele Studienabbrecher bei uns eingestellt, denn solange sich jemand den Weg mit uns gut vorstellen kann und lernbereit ist, dann passt er auch zu uns.

Das ist auch eine Art Learning. Es sind Studiengänge und Ausbildungszeiten. Die Mitarbeiter sind oftmals ein bisschen am Markt vorbei. Das ist nicht so, dass ich jemanden, der aus der Ausbildung kommt, sofort einsetzen kann.

Denn auch den muss man erstmal dahin bringen, dass er überhaupt starten kann. Für uns ist jetzt nicht mehr Reden das Hauptentscheidungskriterium, sondern ganz klar jemand, der offen ist, der ins Team passt und lernbereit ist. Das ist unser Fokus.

IHRE VERBINDUNG ZU THE GROW?
Also der Hauptpunkt war einfach der, dass ich die Idee einer komplett anderen Plattform klasse finde. Bei vielen Netzwerken, die noch sehr statisch sind und auch nicht viel vorankommt, bietet THE GROW hingegen zahlreiche interessante Persönlichkeiten, die etwas nach vorne bringen möchten und nicht einfach nur rumlabern. So etwas ist einzigartig.

RUHE BEWAHREN, NICHT IN HEKTIK VERFALLEN.

Thomas Kress, Geschäftsführer TKUC GmbH

IHR PERSÖNLICHES HIGHLIGHT IM NETZWERK?
Also am besten fand ich das letzte Event in Endsee, den THE GROW Summit. Wobei ich sagen muss, dass ich nicht auf so viele Events mit muss. Das war aber schon klasse. Auch wie es aufgebaut war, mit den Leuten, die man dort trifft, die unterschiedlichen Charaktere, die einfach im Netzwerk dabei sind. Also das finde ich super, wenn man solche Möglichkeiten bietet, dass sich Unternehmer austauschen und auch voneinander lernen können.

UNTERNEHMEN AUF DEM WEG IN DIE NACHHALTIGKEIT

ENTREPRENEUR PETER FRIESS

Längst ist Nachhaltigkeit nicht mehr nur Lifestyle-Trend, sondern ein Thema, an dem kein:e verantwortungsbewusste:r Unternehmer:in mehr vorbeikommt. Der Klimawandel ist die größte Herausforderung für die Menschheit seit dem Ende der Eiszeit und um das im Pariser Klimavertrag vereinbarte 1,5-Grad-Ziel zu erreichen, bleibt uns nicht mehr viel Zeit. Die Notwendigkeit zu raschem Handeln äußert sich durch den immer schneller werdenden und starken Druck von Kunden, die Regulatorik und die gestiegene Erwartungshaltung von Mitarbeitenden an ihren Arbeitgeber. CO_2 bekommt ein immer höheres Preisschild und die Kreditvergabe und die Konditionen werden von der Nachhaltigkeit des Unternehmens abhängig. Ab 2025 müssen Unternehmen mit mehr als 250 Mitarbeitenden über ihre Nachhaltigkeitsaktivitäten im Rahmen ihres Geschäftsberichtes gesondert berichten (Corporate Sustainability Reporting Directive).

Die Zeit zu handeln ist JETZT. Neben der sozialen und ökonomischen Säule der Nachhaltigkeit, gibt es gerade im Bereich Ökologie viele Ansatzpunkte für Unternehmen Maßnahmen zur Optimierung anzustoßen und im Rahmen einer Klimastrategie konsequent und langfristig umzusetzen. Je nach Branchen und Größe kann das schnell komplex werden, weshalb es sich empfiehlt bei diesem Prozess Expert:innen mit an Bord zu holen.

Peter Frieß beschäftigt sich seit 2011 intensiv mit der Thematik und führt seit 2016 erfolgreich die Nachhaltigkeitsberatung Fokus Zukunft. Zusammen mit seinem Team, was aktuell aus 36 Kolleg:innen besteht, hat er mittlerweile ca. 1.900 Unternehmen auf den Weg in die Klimaneutralität oder bei anderen Nachhaltigkeitsmaßnahmen begleitet.

Was ein Unternehmen tun muss, um nachhaltig(er) zu werden, hängt vom Status Quo ab. Um diesen ermitteln zu können, ist es zunächst sinnvoll eine Nachhaltigkeitsgruppe im Unternehmen aus den Bereichen Geschäftsleitung, Personal, Einkauf, Verkauf, Marketing und Produktion zu bilden. Im ersten Schritt werden dann zumeist die Treibhausgasemissionen des Unternehmens mit einem externen Partner berechnet. Diese Treibhausgasbilanzierung ermöglicht es Reduktionspotentiale zu identifizieren und darauf aufbauend eine entsprechende Reduktionsstrategie festzulegen. Zusätzlich zur Einleitung von Maßnahmen zur Reduktion, sollte der berechnete CO_2-Fußabdruck durch den Kauf hochwertiger Klimaschutzzertifikate klimaneutral gestellt werden.

Die Entwicklung und Umsetzung einer solchen Klimastrategie ist ein wichtiger Baustein innerhalb eines jeden Engagements für mehr Nachhaltigkeit im Unternehmen. Wie eingangs erwähnt sollten im Sinne einer ganzheitlichen Nachhaltigkeitsstrategie aber auch die Säulen „Soziales“ und „Ökonomie“ berücksichtigt werden. Wesentliche Meilensteine bei der Erarbeitung einer Nachhaltigkeitsstrategie sind daher:

- **Ist-Aufnahme der bisherigen Leistungen im Nachhaltigkeitsbereich**
- **Erarbeitung des Nachhaltigkeitskodex**
- **Stakeholderanalyse und Wesentlichkeitsmatrix**
- **Einflussnahme des Unternehmens auf die Erreichung der Nachhaltigkeitsziele der Vereinten Nationen (SDGs)**
- **Erarbeitung einer Roadmap mit geplanten Maßnahmen für die kommenden Jahre**
- **Kommunikationsstrategie**

ÜBER FOKUS ZUKUNFT:
Die Fokus Zukunft GmbH & Co. KG ist eine Nachhaltigkeitsberatung aus Starnberg, die auf die Klima- und Ökobilanzierung von Unternehmen, Produkten und Gebäuden sowie die ganzheitliche Beratung im Bereich betriebliche Nachhaltigkeit und Klimaschutzstrategie spezialisiert ist. Das Unternehmen verfolgt die Vision: „Heute das Morgen nachhaltig gestalten“.

ÜBER PETER FRIESS:
Peter Frieß – Dipl. Verw. BW und Dipl. Kfm. – war nach dem Studium 25 Jahre Geschäftsführer im Luftverkehr, Finanzvorstand im Großhandel und CEO im Energiebereich. Hier entwickelte er ab 2007 Initiativen im Bereich Erneuerbarer Energien, Energiemanagement und Anlagenbau sowie CO_2-Berechnung. Im Jahr 2011 entschied e sich schließlich mit einem eigenen Unternehmen Beratungsleistungen im Bereich der Nachhaltigkeit anzubieten. Heute ist er geschäftsführender Gesellschafter der Fokus Zukunft GmbH & Co. KG, Geschäftsführer der Gesellschaft für Klimaschutz in der Holzindustrie und der Fri-End Beteiligungs GmbH.

NIKOLAI LADANYI

ENTREPRENEUR & GESCHÄFTSFÜHRER SCALE UP BY MASTERHOUSE GMBH

DIE WICHTIGSTE ERFAHRUNG IN IHRER ZEIT ALS UNTERNEHMER?
Für mich ist die wichtigste Erfahrung meine eigene Selbstwirksamkeit zu erleben, vor allem in Rahmenbedingungen, in denen ich selber das Produkt das ich verkaufe verstehe, durchdringe und kenne. Hintergrund ist, ich hatte ein anderes Unternehmen im IT-Sektor gegründet, ich selbst als Betriebswirt und Volkswirt und war angewiesen auf die Meinung von anderen, da ich die Codes nicht lesen konnte. Ich war der Hauptgründer, Investor und Geschäftsführer und ich habe mich in meiner Selbstwirksamkeit total beschnitten gefühlt, weil ich das Produkt auf der Oberfläche verstanden habe, aber nicht von der Produktionseinheit.

Dies hat uns zu Problemen geführt, da ich mit 30 Entwicklern arbeiten sollte. 2016 habe ich die Scalup mitgegründet und wir helfen bei der Scalierung von Unternehmen. Mich erfüllt nun, dass ich das Produkt durchdringe, ich bin selbst der Experte meines Produkts. Nun erlebe ich eine viel höhere Selbstwirksamkeit. Jetzt hilft mir die tiefe Produktkompetenz ein Team zusammenzustellen, das auch gerne besser ist als ich, weil ich es beurteilen kann.

Es gibt Menschen die als Strukturierer hervorragend sind und die großartige Arbeit im Projektmanagement leisten und dann in der Geschäftsführung wunderbar agieren. Ich selbst bin nicht der ausgezeichnete Strukturierer, eher ein innovativer Denker und um meine Innovationsfähigkeit ausleben zu können, ist für mich das Produktverständnis wichtiger. Ich erkenne hier meine eigenen Stärken und weiß welche Rahmenbedingungen ich schaffen muss.

WIE ENTSTEHT BEI IHNEN EINE IDEE UND WIE WIRD DIESE WEITERVERFOLGT?
Im Aufbau unserer Firma 2015 ist begeisternd, dass ich gemeinsam mit meinem Kompagnon Ralf von einem Dreamteam sprechen darf.

Ich bin ein sehr kreativer Kopf und kann Situationen sehr schnell erkennen und mir Produkte in der Entwicklung vorstellen. Zudem bin ich ein hervorragender 80 %er, das heißt ich schaffe in kürzester Zeit Themen auf eine 80 %ige Reife zu bekommen. Ich bin nicht gut darin ein Produkt auf die 95 % zu bringen, diese Stärke hat jedoch Ralf.

Oft hatte ich in der Vergangenheit das Gefühl, dass meine 80 % jedoch gar nicht gesehen werden, sondern die fehlenden 20 %. Bei Ralf war es umgedreht. Nun brauchten wir uns beide. Gedanken die mir zum Beispiel beim lesen kommen, kann ich in der Rohfassung an Ralf weitergeben. Innovator und Integrator, so kommen wir in die Umsetzung zur Marktreife und so können wir fortwährend Innovation betreiben.

DIE SCHWIERIGSTE UNTERNEHMERISCHE SITUATION, MIT DER SIE UMGEHEN MUSSTEN / WAS WÜRDEN SIE IHREM JÜNGEREN „GRÜNDER-ICH“ GERNE SAGEN?
Meine unangenehmste Situation war im Kontext meiner IT Firma mit etwa 30-40 Mitarbeitern. Wir waren in einer misslichen Umsatzlage und ich musste die Löhne tatsächlich von meinem privaten Konto bezahlen und hatte mich dadurch in meiner privaten Situation mit Ehefrau und vier Kindern in eine unangenehme Situation gebracht. Die größte Herausforderung war in der Situation nicht nur als Unternehmer infrage gestellt zu sein, sondern auch als Ernährer der eigenen Familie. Da wieder rauskommen zu können war für mich ein Prozess.

Diese Situation möchte ich nicht mehr, in der ich zu viele eigene Eier in ein einziges Körbchen lege und meine privatwirtschaftliche Seite so sehr in die Firma mit rein nehme wie ich es damals gemacht habe. Das „nie wieder“ sage ich mit Zweifel, weil ich oft so beseelt bin von meinen Ideen. Ich würde jedoch meine Familie viel früher in die Entscheidungsfindung einbeziehen. Als Unternehmer war es eine großartige Erfahrung, weil es mich umsichtiger und dankbarer gemacht und uns als Familie näher zusammengebracht hat.

WAS RATEN SIE EINEM GRÜNDER?
Ich würde keine Ratschläge erteilen. Ich würde eher sagen, traue Deinem Bauchgefühl und sei mutig dies in Deinem Team frühzeitig zu verbalisieren. Dem Bauchgefühl Raum geben und vielleicht eine bittere Pille zu schlucken, als zu lange zu warten. Der eigenen Wahrnehmung Raum geben.

Die zweite Empfehlung ist, achte auf die Finanzierungsform, mit der du unterwegs bist.

Wir konnten damals auf eine schöne Liquidität zurückgreifen, auf eine tilgungsfreie Zeit. Wenn jedoch die Annuität einsetzt, dann wird es spannend. Hier muss eine kleine Kritik an die Förderpolitik sein.

Es ist recht ungünstig strukturiert. Der Gründer bestätigt den Glauben an sein Produkt durch das Eingehen einer Bürgschaft.

Dadurch wurden wir damals gezwungen ein Ende in die Länge zu ziehen, da wir das Darlehen bedienen mussten. Wenn wir also StartUps fördern, dann mit Zuschüssen, die nicht zurückzuführen sind.

PERSÖNLICHE VORSTELLUNG ALS ENTREPRENEUR?
Für mich ist Unternehmertum die Fähigkeit und den Wunsch und die Vision zu haben, eine Idee in eine Marktreife zu bringen, die das Leben von anderen positiv verändert. Ich bin eigentlich zeitlebens im Unternehmertum unterwegs und es ist immer die Faszination etwas zu schöpfen und sich selbstwirksam zu fühlen. Wir begleiten Unternehmen dabei in die Selbstwirksamkeit gehen zu können – ganz nach dem Motto: Skalieren ist keine Kunst, sondern ein Handwerk.

DEFINITION DES UNTERNEHMENS?
Unser Ziel ist es ein Unternehmen aufzubauen, welches investierbar ist, die Nische zu finden in der ich die klare Zielgruppe kenne. Ziel ist der Aufbau einer Organisation, die auch funktioniert, wenn der Geschäftsführer nicht da ist. Wir implementieren einen Prozess, in dem wir die Skalierung operationalisiert und systematisiert haben. Wir machen das als ehemalige gestandene Unternehmer und nicht als Berater! Wir kennen das gesamte Unternehmerleben und reden Tacheles.

WAS ZEICHNET IHR UNTERNEHMEN AUS?
Wir gehen in die Pragmatik und packen an! Wir sind Straßenfussballer.

IHRE VERBINDUNG ZU THE GROW?
Eine Bekanntschaft mit Daniel Krauss von Flixbus. Wir sind beide beseelt von dem Thema Unternehmertum den Menschen näher zu bringen. Er war so begeistert von THE GROW, dass ich dachte, da mache ich auch mit. Wir möchten beide die Faszination Unternehmertum im Netzwerk in die Breite bringen.

IHR PERSÖNLICHES HIGHLIGHT IM NETZWERK?
Die Officeparty in Landshut im Juli. Wir haben alle sofort eine Basis mit einer hohen Vertrautheit und Offenheit. Mit Neugier und Wohlwollen einander dienlich zu sein.

WIR GEHEN IN DIE PRAGMATIK UND PACKEN AN! WIR SIND STRASSENFUSSBALLER.

Nikolai Ladanyi, Geschäftsführer scale up by masterhouse GmbH

24/7 MEGA CONTENT

UNSER NEUES TV FORMAT

DER NEUE TV-SENDER

THE GROW TV - Talks, Hintergründe, witzig-innovativ, anders gestaltet in Themenvielfalt & Transparenz
Erleben Sie unsere Events und Veranstaltungen hautnah mit.

**SIE HABEN KEINEN FERNSEHER?
BRAUCHEN SIE AUCH NICHT!
THE GROW TV LÄUFT AUF
ALLEN ENDGERÄTEN. KOSTENLOS
& GEBÜHRENFREI.**

SPANNENDE INSIGHTS, NEWS UND AUSBLICKE

THE GROW TV - Talks, Hintergründe, witzig-innovativ, anders gestaltet in Themenvielfalt & Transparenz
Erleben Sie unsere Events und Veranstaltungen hautnah mit.

THE GROW SUMMIT 2022

THE GROW BEI ECKES GRANINI

THE GROW FLIXBUSTOUR NRW

THE GROW CHAPTER GRÜNDUNG BAYERN

THE GROW FILMFESTSPIELE KITZBÜHEL

THE GROW EVENT DER BERG RUFT

THE GROW CHARITY IM STANGLWIRT

THE GROW HEALTH CIRCLE – ZU GAST BEI DER OPED GMBH

THE GROW ON THE ROAD
THE GROW ON THE ROAD - ART & WINE - CHAPTER BADEN-WÜRTTEMBERG

THE GROW TV

ERFOLREICH AM 15.05.2022 GESTARTET

Unser eigener TV-Sender „THE GROW TV“ bietet neben seinen bekannten Formaten wie z. B. „The Secret Investors“ und dem „Hofbräu Wiesn TV Talk“, uns und unseren Unternehmer:innen eine Plattform für großartigen Bewegtbild-Content.

Ob Eventrückblicke, Firmenvorstellungen, Talks oder andere spannende Formate – wir bieten ein breites Angebot für ihren Bildschirm. Unser 24/7-Livestream sendet für sie rund um die Uhr.

Da unser THE GROW TV-Team täglich im gesamten DACH-Raum für sie unterwegs ist, füllt sich unsere Mediathek von Tag zu Tag.

ALS THE GROW-MITGLIED HABEN AUCH SIE DIE MÖGLICHKEIT, DIE REICHWEITE UNSERES EIGENEN TV-SENDERS ZU NUTZEN. SPRECHEN SIE EINFACH MIT:
nicole.wiegand@the-grow.com

THE GROW SECRET INVESTORS

THE GROW
CHAPTER TV

24H STREAM

MAXIMALE REICHWEITE FÜR IHR UNTERNEHMEN

THE GROW
ON THE ROAD

THE GROW POD CAST

HB MÜNCHEN
TV HOFBRÄU WIESN TALK

SECRET INVESTORS

UNSERE EIGENE THE GROW TV-SHOW!

HIER WERDEN STARTUPS GROSS GEMACHT!

1 MIO VIEWER IN STAFFEL 1

THE GROW TV

THE GROW CHAIRMEN WEEKLY SHOW

AB DEM 09.01.2023 JEDEN FREITAG

26X IM JAHR

**WIR STARTEN DURCH MIT EINEM NEUEN BROADCAST-FORMAT!
WITZIG, SPRITZIG, MIT SPANNENDEN INFORMATIONEN
UND GÄSTEN AUS WIRTSCHAFT, POLITIK & WISSENSCHAFT.**

ROADSHOW 2023

MIT PAUKEN & TROMPETEN: UNSERE GRANDIOSE THE GROW ROADSHOW FÜR DEN MITTELSTAND UND STARTUPS IN EUROPA.

Wir wissen was die Zukunft bewegt: Nachhaltigkeit, Innovationen, Digitalisierung & Fortschritt. Auf diesen Grundpfeilern basiert unsere spannungsgeladene Eventreihe. Hochinteressante Vorträge, beeindruckende Keynotes und Unternehmer:innen, die das Wort MACHER:INNEN neu definieren. **SEIEN SIE DABEI ODER SEIEN SIE DABEI.**

THE GROW GERMAN PITCH NIGHT MEETS BERLIN

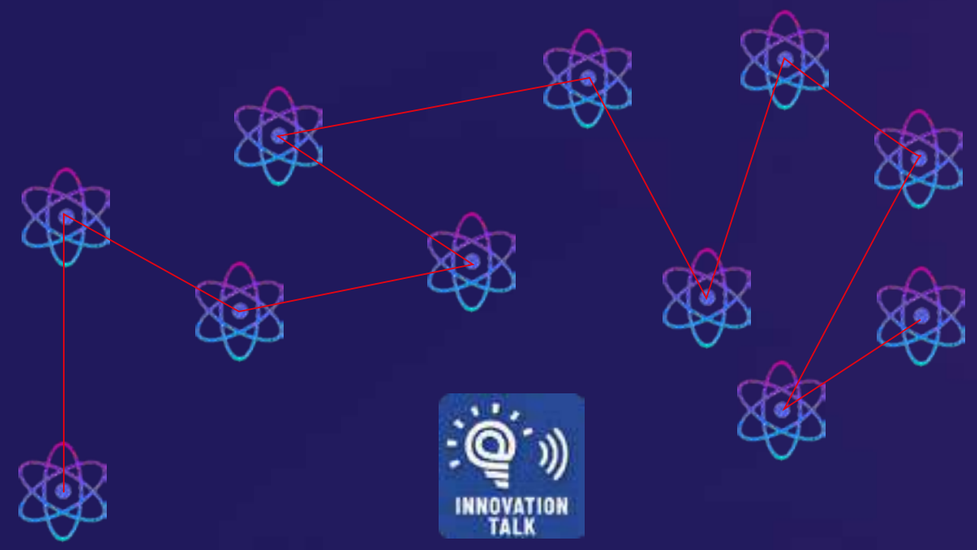
Die berühmten THE GROW Pitches kommen nach Berlin! Eine einmalige Chance für Gründer:innen und StartUps. Natürlich kommen wir auch in 2023 wieder mit viel Kapital und zahlreichen Special Guests.

THE GROW DER BERG RUFT & AUF DEM MAWI FORUM

Das THE GROW Event "Der Berg ruft", mit dem Chapter Mitteldeutschland und Chaptervorstand Max Jankowsky im Erzgebirge, war zwar tief unter der Erde, aber über allen Erwartungen. Zusammen mit hochkarätigen Gästen waren wir im Rahmen unserer THE GROW Roadshow auf dem Materialwirtschafts-Forum unseres Mitglieds PIEL in Iserlohn zu Gast.

THE GROW IM EU-PARLAMENT & NACHHALTIGKEITSTAG KITZBÜHEL

THE GROW besucht das EU-Parlament in Brüssel. Weil Politik und Wirtschaft immer zusammengehören! Gemeinsam mit Frank Weiß von beefuture veranstalten wir einen Tag, der ganz dem Thema Nachhaltigkeit gewidmet ist. Und das im wundervollen Kitzbühel.



THE GROW INNOVATION TALK

INHALTSGELADEN-ELEKTRIFIZIEREND, DIE ZUKUNFT IM FOKUS

Mit dem „Innovation Talk" haben die Macher von THE GROW Bernhard Schindler und Gerold Wolfarth der Entrepreneurs- und Expertenkommunikation ein neues TV Online-Format auf den Weg gebracht, das Technologie-Themen für Medienvertreter:innen multimedial aufbereitet. Der Talk an 12 verschiedenen Hochschulstandorten als Showformat ist dabei informativ und innovativ und gibt regelmäßig Einblicke in komplexe Themenfelder und gibt Antworten auf Fragen rund um die Themen Technologien und Innovationen.

In laufend wechselnden Locations diskutieren wir mit Student:Innen, Gründer:Innen, Wissenschaftlern:Innen, Politiker:innen und unseren THE GROW Expert:innen und Unternehmer:innen.

MEHR AUF WWW.THE-GROW.TV

WÜRZBURG
WIEN
KITZBÜHEL
HAMBURG
BERLIN
ZÜRICH
STUTTGART
UVM

12 UNIS

MARCUS SCHULZE

ENTREPRENEUR & HEAD OF SALES DEUTSCHE PAYMENT

DIE WICHTIGSTE ERFAHRUNG IN IHRER ZEIT ALS UNTERNEHMER?
Als Head of Sales habe ich vieles schon erlebt, in kleinen Firmen, in großen Firmen und habe viele Unternehmen und junge StartUps kommen und gehen sehen. Das war auch viel mit Stress verbunden, aber auch viel Erfahrung. Nun bin ich schon seit einiger Zeit bei der deutschen Payment. Hier ist der Altersdurchschnitt bei 34/36 und wir ticken alle gleich.

WIE ENTSTEHT BEI IHNEN EINE IDEE UND WIE WIRD DIESE WEITERVERFOLGT?
Wir sind ein innovatives Unternehmen. Wir hören uns die Probleme der Kunden an und suchen die Lösung die passend ist. Wir arbeiten zum Beispiel mit Galerien, das ist sehr untypisch und wir arbeiten nicht wie am Fließband, sondern sehr individuell und erstellen ein extra Projektteam und knien uns da rein.

MEINEM JÜNGEREN ICH WÜRDE ICH SAGEN, SCHAU GENAU, MIT WEM DU ARBEITEN WIRST.

Marcus Schulze, Head of Sales Deutsche Payment

DIE SCHWIERIGSTE UNTERNEHMERISCHE SITUATION, MIT DER SIE UMGEHEN MUSSTEN / WAS WÜRDEN SIE IHREM JÜNGEREN „GRÜNDER-ICH“ GERNE SAGEN?
Ich wurde in ein StartUp geholt mit einem Altersdurchschnitt von 25. Hier sollte ich als Senior unterstützen. Aber leider war die Idee der Geschäftsführung nur auf ein jüngeres Team zu setzen nicht zielführend, da die Berufserfahrung fehlte. Innerhalb eines Jahres wurden aus 16 Mitarbeitern 82 Kolleginnen und Kollegen und leider auch 82 verschiedene Meinungen.

Meinem jüngeren Ich würde ich sagen, schau genau mit wem du arbeiten wirst. Die Dynamik war einfach zu schnell und jeden Tag von 06:30 – 19:30 Uhr Meetings, die nicht mehr zielführend waren und die Trennung hätte früher stattfinden sollen.

WAS RATEN SIE EINEM GRÜNDER?
Wenn Du gründest, baue ein gutes Gerüst auf und bedenke Deine einzelnen Abteilungen nicht nur an ein Produkt. Schaue auf das große Ganze. Wenn Du etwas verkaufen möchtest, dann suche Dir externe Berater die Dir sagen, worauf Du achten solltest. Nicht wenn das Produkt schon steht, sondern bereits im Vorfeld und in der Entstehung.

PERSÖNLICHE VORSTELLUNG ALS ENTREPRENEUR?
Ich habe eine sehr, sehr lange Erfahrung die ich mittlerweile nach Achterbahnfahrten ganz oben und auch Aufenthalten ganz unten lernen durfte, dass man auch im eigenen Netzwerk aussortieren darf.

Es gibt viele, die den Rat vom echten Marcus hören wollen und auch externe Fragen in Bezug auf social Media Posts kommen immer wieder und das finde ich großartig

DEFINITION DES UNTERNEHMENS?
Wir sind ein innovativer Zahlungsdienstleister, der sehr breit aufgestellt ist, der sich abhebt. Mehr Zahlungsarten, wir bespielen fünf Kontinente und haben sehr viel im Hintergrund und können durch die Eigenfinanzierung auch an die Börse gehen.

WAS ZEICHNET IHR UNTERNEHMEN AUS?
Unser USP sind die Personen die dahinter stehen. Unsere Kollegen sind alle sehr erfahren, die aus dem Bankenwesen kommen und aus Erfolg und Niederlagen Expertise haben und die wissen wovon sie reden.

IHRE VERBINDUNG ZU THE GROW?
Bernhard meinte eines Tages: „boah, dieser permanente Stillstand und keine Entwicklung, so kann es nicht weiter gehen.“ Er sagte, er wird nun gemeinsam mit dem Kollegen Gerold Wolfarth etwas eigenes machen. Dazu meinte ich: ja macht mal, kannst dich ja in einem Jahr mal wieder melden. Genau das hat er getan, so wie ich ihn auch aus der früheren Zeit kannte, Konsequent.

Nun bin ich ebenfalls bei Ihnen bei THE GROW angekommen und ich weiß, was und wie die beiden es tun. Und es funktioniert richtig gut! Ich war zum Beispiel bei einer Veranstaltung in Stuttgart in der Galerie Z, zum Weintasting. Auch hier war die Herzlichkeit, das persönliche zu merken und vor allem geht es nicht nach Nasenfaktor!

IHR PERSÖNLICHES HIGHLIGHT IM NETZWERK?
Mehrere sogar! Das schöne ist, ich durfte wieder innovativ denken, gerade zum Beispiel in Berlin bei der Chapter Gründung. Ich durfte einen Galeristen kennenlernen und ich konnte ihm mein innovatives Konzept vorstellen und es entstand bereits der erste Kontakt, auf den bereits weitere Termine folgen werden.

Das gleiche passierte in Stuttgart – Ein Bild für 8.000 Euro kann sich nicht spontan jeder auf die Schnelle leisten, gerade hier greift unsere Idee der Ratenzahlung und plötzlich wird Kunst erschwinglich für jeden. Innovative Lösungen, neu denken!

MARC THOMAS CLAPASSON

ENTREPRENEUR & PARTNER GAPBRIDGE AG

DIE WICHTIGSTE ERFAHRUNG IN IHRER ZEIT ALS UNTERNEHMER?
Ich muss sagen, Transportnetzwerk und Leadership.

WIE ENTSTEHT BEI IHNEN EINE IDEE UND WIE WIRD DIESE WEITERVERFOLGT?
Die Idee entsteht durch das tägliche Geschäft und das tägliche Business und ich habe eine kleine Gruppe von Vertrauten, in der wir solche Ideen besprechen.

DIE SCHWIERIGSTE UNTERNEHMERISCHE SITUATION, MIT DER SIE UMGEHEN MUSSTEN / WAS WÜRDEN SIE IHREM JÜNGEREN „GRÜNDER-ICH“ GERNE SAGEN?
Also zunächst ist es wichtig, wenn es zu schwierigen Situationen kommt, zuerst mal einen Schritt zurück zu gehe und die Situation zu analysieren. **Man kann also sagen, Step Back & Reset!**

WAS RATEN SIE EINEM GRÜNDER?
Gehe All in! Nicht schwach werden, einfach am Ball bleiben!

DEFINITION DES UNTERNEHMENS?
Ich würde einfach sagen: ENABLE!

WAS ZEICHNET IHR UNTERNEHMEN AUS?
Wir finden! Wir sind eine Matching-Company und finden für Unternehmen und Investoren die richtigen Möglichkeiten.

IHRE VERBINDUNG ZU THE GROW?
Ich habe THE GROW über Social Media kennengelernt und bin dann einige Monate dem Social Media Channel und den Events gefolgt. Dann hatte ich mich entschlossen beizutreten.

IHR PERSÖNLICHES HIGHLIGHT IM NETZWERK?
Ich bin jetzt neu dabei, aber ich war sehr beeindruckt, wie viele Leute sich bei mir schon gemeldet haben. Die Vernetzung an sich und andere Unternehmer:innen kennenlernen zu können.

GEHE ALL-IN!

Marc Thomas Clapasson, Partner GapBridge AG

Foto Freepik

CHAPTER & VORSTÄNDE

PATRICIA SCHWEIZER , CARSTEN PASCHKE & MARCEL ZANDÉE

CHAPTER HAMBURG

MARIO ERNST, FELIX SCHAUERTE & MATTHIAS RÖHRING

CHAPTER NRW

VANESSA WEBER & HELEN HAIN

CHAPTER RHEIN-MAIN METROPOLREGION

ANGELIKA VOLLENWEIDER, PETRA KURZ-OTTENWÄLDER & ROMULO KURANYI

CHAPTER BADEN-WÜRTTEMBERG

CHAPTER MECKLENBURG-VORPOMMERN

CHAPTER RHEINLAND-PFALZ

CHAPTER SAARLAND

CHAPTER SCHWEIZ

CHAPTER WIEN

ANIKA TANNEBAUM, ANDREW JANISCH, INGO KERSTEN & BIRGIT MURKOWSKI

CHAPTER BERLIN

MAX JANKOWSKY, MILEN VOLKMAR & JONA BÖTTGER

CHAPTER MITTELDEUTSCHLAND

BIANCA ANGELA MARIA HEINL, NICO LINDNER, JAN KEMPF & MARTIN KILIAN

CHAPTER BAYERN

MARTIN ZAUNER

CHAPTER SALZBURG

PETER SEIWALD & ANDREAS SCHRAM

CHAPTER TIROL

AKTUELL 14 CHAPTER IN DACH. WEITERE IN PLANUNG!

THE GROW ICONS

CHAPTER, CITY-TALKS, SUMMIT 23, CIRCLES UND VIELES MEHR: UNSERE NEUEN ICONS SIND DA! DAMIT FINDEN SIE SICH PERFEKT ZURECHT!

THE GROW TERMINE 2023

JANUAR

- FR 13.01. EXPERTENTALK ONLINE
- MO 16.01. CITYTALK DÜSSELDORF
- MO 16.01. CITYTALK LUDWIGSBURG
- DI 17.01. CITYTALK LINDAU
- MI 18.01. CITYTALK STRALSUND
- MI 18.01. GRÜNDUNG CIRCLE INTRAPRENEURSHIP
- DO 19.01. CITYTALK NÜRNBERG
- MO 23.01. CITYTALK BERLIN
- DI 24.01. GRÜNDUNG CIRCLE STARTUP MENTORING
- DI 24.01. INNOVATION TV TALK, LANDSHUT
- MI 25.01. CITYTALK LEIPZIG
- MI 25.01. CHAPTERVERANSTALTUNG BADEN WÜRTTEMBERG
- DI 31.01. NEUJAHRSVERANSTALTUNG

FEBRUAR

- MO 06.02. CITYTALK BAYERISCHER WALD
- DI 07.02. CITYTALK ULM
- M 08.02. CITYTALK HEILBRONN
- DO 09.02. CITYTALK MÜNCHEN
- DO 09.02. CITYTALK KÖLN
- DO 09.02. CHAPTERVERANSTALTUNG TIROL
- FR 10.02 EXPERTENTALK ONLINE
- FR 10.02. CITYTALK SALZBURG BREAKFAST
- MO 13.02. CHAPTERVERANSTALTUNG MITTELDEUTSCHLAND
- MI 15.02. CHAPTERVERANSTALTUNG BAYERN
- DO 16.02. CIRCLE WEB 3.0, KITZBÜHEL
- DO 16.02. INNOVATION TV TALK, KITZBÜHEL
- MO 20.02. CITYTALK ERFURT
- DI 21.02. CHAPTERVERANSTALTUNG HAMBURG
- DI 21.02. CITYTALK BADEN WÜRTTEMBERG
- MI 22.02. CITYTALK BERLIN
- MI 22.02. CIRCLE FINANCE NRW
- DO 23.02. CITYTALK DARMSTADT
- FR 24.02. CITYTALK FULDA BREAKFAST

MÄRZ

- DO 02.03. ON THE ROAD CHAPTER BERLIN
- MO 06.03. CITYTALK RUST EUROPAPARK
- DI 07.03. CITYTALK BREMEN
- DI 07.03. GRÜNDUNG CHAPTER SAARLAND
- MI 08.03. GRÜNDUNG CIRCLE WOMAN LEADERSHIP, FRANKFURT
- MI 08.03. INNOVATION TV TALK FRANKFURT
- DO 09.03. CITYTALK MÜNCHEN
- FR 10.03. EXPERTENTALK ONLINE
- MO 13.03. MITGLIEDMANAGEMENTMEETING, WIEN
- MO 13.03. GRÜNDUNG CHAPTER WIEN
- DI 14.03. THE GROW ON THE ROAD LINZ CAMPUS
- DI 14.03. CHAPTERVERANSTALTUNG BAYERN
- MI 15.03. CHAPTERVERANSTALTUNG NRW
- DO 16.03. CITYTALK LÜBECK
- MO 20.03. CITYTALK ESSEN
- DI 21.03. CHAPTERVERANSTALTUNG RHEIN MAIN
- MI 22.03. CITYTALK FÜSSEN - KEMPTEN
- DO 23.03. GRÜNDUNG CHAPTER RHEINLAND-PFALZ
- FR 24.03. CHAPTER MITTELDEUTSCHLAND - THE GROW MEETS
- MO 27.03. CITYTALK INGOLSTADT
- DI 28.03. CITYTALK ROSENHEIM
- MI 29.03. CITYTALK FÜRTH
- DO 30.03. MITGLIEDER BUCH-VORSTELLUNGEN

APRIL

- DO 06.04. CITYTALK MÜNCHEN
- FR 14.04. EXPERTENTALK ONLINE
- MO 17.04. CITYTALK KIEL
- DI 18.04. CITYTALK DRESDEN
- MI 19.04. CIRCLE NACHHALTIGKEIT, WEISSENHORN
- DO 20.04. THE GROW MEETS, METZINGEN
- MO 24.04. MITGLIEDERMANAGEMENT LIVE, ERGOLDING
- DI 25.04. CITYTALK REGENSBURG
- MI 26.04. CITYTALK BERLIN
- DO 27.04. CIRCLE HEALTH

11 EXPERTEN TALKS

MAI

- DI 02.05. CITYTALK HALLE-SAALE
- MI 03.05. CITYTALK MANNHEIM
- DO 04.05. CITYTALK MÜNCHEN
- FR 05.05. CITYTALK REUTLINGEN
- DO 09.05. THE GROW CHAPTER-VORSTANDSTREFFEN
- MI 10.05. CIRCLE FINANCE, BER FLUGHAFEN
- MI 10.05. CHAPTER BERLIN FRÜHLINGSFEST
- FR 12.05. EXPERTENTALK ONLINE
- MO 22.05. CITYTALK ROSTOCK
- DI 23.05. CITYTALK PASSAU
- MI 24.05. GRÜNDUNG CHAPTER SCHWEIZ
- DO 25.05. CHAPTER BA.WÜ. REGION BODENSEE

JUNI

- DO 01.06. CITYTALK MÜNCHEN
- DO 01.06. CHAPTER MITTELDEUTSCHLAND ERFURT, SUNDOWNER
- MO 05.06. CITYTALK KÖLN
- DI 06.06. CITYTALK FLENSBURG
- FR 09.06. EXPERTENTALK ONLINE
- FR 23. - SO 25.06. DAS WOCHENENDE DER NACHHALTIGKEIT BEEFUTURE KITZBÜHEL
  + ADD ON:
  SA 24.06. GOLF-CHARITY ABEND
- MO 26.06. THE GROW MEETS WIEN
- DI 27.06. THE GROW MEETS LINZ CAMPUS

JULI

- DI 04.07. CHAPTER BA.WÜ.
- MI 05.07. THE GROW MEETS NÜRNBERG
- DO 06.07. CITYTALK MÜNCHEN
- DO 06.07. CHAPTER HAMBURG SUNDOWNER
- DO 13.07. THE GROW MITGLIEDERMANAGEMENT
- DO 13.07. THE GROW OFFICE ROOFTOP BBQ, ERGOLDING
- FR 14.07. EXPERTENTALK ONLINE
- DO 20.07. THE GROW OFFICE ROOFTOP BBQ, ERGOLDING
- DO 27.07. THE GROW OFFICE ROOFTOP PARTY, ERGOLDING

AUGUST

- DO 03.08. CITYTALK MÜNCHEN
- FR 25.08. EXPERTENTALK ONLINE

CITY-TALK

CLUB EVENTS

DAS JAHR DER CHANCEN

253 EVENTS

2025

CITY-TALK

SEPTEMBER

- MO 04.09. CITYTALK NORDSEEINSEL
- MI 06.09. THE GROW MEETS BRÜSSEL, EU PARLAMENT
- DI 05.09. CITYTALK WIEN
- MI 06.09. CITYTALK SCHWEIZ
- DO 07.09. CITYTALK MÜNCHEN
- FR 08.09. CITYTALK PADERBORN
- MI 13.09. THE GROW SUMMIT 2023
- DO 14 - SO.17. SPORTWAGEN MEETS CLASSIC ZUM SPORTWAGENFESTIVAL, KITZBÜHEL
- DO 21.09. WIESN
- FR 22.09. EXPERTENTALK ONLINE
- DO 28.09. WIESN
- FR 29.09. WIESN THE GROW CHAPTER-VORSTANDSTREFFEN

OKTOBER

- MI 04.10. CITYTALK HEIDELBERG
- DO 05.10. CITYTALK MÜNCHEN
- FR 06.10. CITYTALK KARLSRUHE
- DI 10.10. CHAPTER SAARLAND
- MI 11.10. CHAPTER RHEINLAND-PFALZ
- FR 13.10. EXPERTENTALK ONLINE
- DI 17.10. CITYTALK SOEST
- DI 17.10. CITYTALK BAYREUTH
- MI 18.10. CITYTALK SCHWERIN
- DO 19.10. CITYTALK MEMMINGEN
- DO 19.10. CITYTALK WIEN
- FR 20.10. CITYTALK ZWIESEL
- DO 26.10. THE GROW GERMAN PITCH-NIGHT MEETS BERLIN 2023

NOVEMBER

- DO 02.11. CITYTALK MÜNCHEN
- DO 02.11. CHAPTER SCHWEIZ
- FR 03.11. CITYTALK INNSBRUCK
- DI 07.11. CITYTALK LANDSBERG LECH
- DI 07.11. CITYTALK ERLANGEN
- MI 08.11. CITYTALK ERFURT
- DO 09.11. CIRCLE WOMAN LEADERSHIP HAMBURG
- FR 10.11. EXPERTENTALK ONLINE
- DI 14.11. CITYTALK HANNOVER
- MI 15.11. CHAPTER FRANKFURT
- DO 16.11. CITYTALK BA.WÜ.
- DO 23.11. INNOVATION TALK THE GROW TV
- DO 30.11. CHAPTER MITTELDEUTSCHLAND ADVENT IM BERG

DEZEMBER

- FR 08.12. THE GROW WEIHNACHTSFEIER

SUMMIT

HIGHLIGHTS 2023:

MI 06.09. THE GROW MEETS BRÜSSEL, EU PARLAMENT

MI 13.09. THE GROW SUMMIT 2023

MI 26.10. - DO 27.10 GERMAN PITCH NIGHT MEETS BERLIN

MANUEL PLEDL

ENTREPRENEUR & GESCHÄFTSFÜHRER TECHNAGON GMBH

DIE WICHTIGSTE ERFAHRUNG IN IHRER ZEIT ALS UNTERNEHMER?

Die wichtigste Erfahrung als Unternehmer ist, dass man was bewegen kann. Das ist tatsächlich, finde ich, auch der größte Antrieb, den man neben vielen anderen Themen hat. Man hat viele Herausforderungen, und viel Verantwortung, vor allem für die Mitarbeiter und wenn man sich der immer bewusst ist, glaube ich, kann man viel mit seinen Mitarbeitern bewegen und bewirken. Das ist für mich eigentlich sowohl die größte Erfahrung daran, als auch der größte Ansporn und das, was am meisten Spaß macht.

WIE ENTSTEHT BEI IHNEN EINE IDEE UND WIE WIRD DIESE WEITERVERFOLGT?

Die Idee entsteht oft relativ spontan. Entweder, weil ich irgendwo etwas sehe, weil ein Mitbewerber etwas macht und ich mir denke, warum haben wir das nicht schon längst besser umgesetzt? Oder weil etwas, das schon fertig ist, bei uns steht und es mir dann doch nicht gefällt und ich das einfach nochmal anders haben möchte.

Für meine Mitarbeiter ist es immer ein Graus, wenn ich ums Eck komme, sagen sie: So, wir sind fertig. Bestes Beispiel, wir haben eine neue Ladesäulen-Generation, die wir jetzt gerade im Sommer vorgestellt haben. Die war bereits fertig, und es waren nur noch 3 Wochen bis zur Messe. Ich bin aber jeden Tag in unsere Konstruktion gegangen und habe gesagt, da hätte ich gerne noch dies und jenes.

Natürlich gibt es einen klaren Plan, den man im Unternehmen verfolgt, aber das Schönste daran sind dann tatsächlich die spontanen Ideen, die dann auch oft funktionieren.

Ich sage aber mal, der grobe und langjährige Plan ist natürlich da, aber im Detail verliere ich mich dann doch sehr oft.

DIE SCHWIERIGSTE UNTERNEHMERISCHE SITUATION, MIT DER SIE UMGEHEN MUSSTEN / WAS WÜRDEN SIE IHREM JÜNGEREN „GRÜNDER-ICH“ GERNE SAGEN?

Ich bin einerseits frischer Gründer (seit 8 Wochen), eines neuen Unternehmens, andererseits bin ich auch Geschäftsführer eines bereits bestehenden..

Das heißt, ich sehe momentan beides, also das Unternehmen, das es schon seit 13 Jahren gibt - in dem ich seit 3 Jahren als Geschäftsführer tätig bin und jetzt was es heißt ein neues Unternehmen zu gründen.

Die schwierigste Situation ist aber tatsächlich immer dann, wenn es für mich um Mitarbeiter geht oder um die Verantwortung, die ich dort habe. Das heißt für mich, die größte Herausforderung oder mein größtes Ziel ist es, keine Mitarbeiter entlassen zu müssen. Da ist immer zu schauen, wie können wir zusätzlich Arbeit oder weitere Aufträge generieren.

Wichtig ist, ein gutes Team im Rücken zu haben, das weiß, wir können uns auf unseren Chef verlassen, der macht das schon.

Und das wurde mir tatsächlich auch schon mehrmals gesagt, auch in der Corona-Zeit, wo wir keine Kurzarbeit angemeldet haben. Auch jetzt in der ganzen Liefersituation, die ja momentan immer wieder durchschlägt.

Das waren schwierige Situationen, da den Kurs beizubehalten und wir haben eher noch mehr Gas gegeben und gesagt ok, wir nutzen die Zeit, wir entwickeln etwas neues, um dann gestärkt aus der Krise rauszugehen.

Die letzten 2-3 Jahre waren natürlich schon eine Herausforderung, vor allem weil man selber wenig steuern konnte. Wir haben uns aber gefragt, wie wir diese Zeit nutzen können, jetzt erst recht etwas zu optimieren oder anders zu machen. Wir haben die Firma in den letzten beiden Jahren komplett auf Links gedreht.

WAS RATEN SIE EINEM ANDEREN GRÜNDER?

Dass er auf alle Fälle für seine Idee brennt und weil er für das brennt, was er tun möchte - kommt der Rest von allein.

Wenn man jetzt einfach nur gründet, weil man sagt, man hätte jetzt gerne ein Unternehmen oder man wäre jetzt gerne Unternehmer und würde das gerne auf seiner Visitenkarte stehen haben wollen, macht das wenig Sinn.

Man lernt viele Personen in seiner Zeit als Unternehmer kennen. Die Erfolgreichen sind immer die, die das aus einem gewissen eigenen Antrieb und aus dem Spaß daran machen.

Das würde ich einem Gründer raten, zu überlegen, ob das die Idee ist, die man verfolgen will. Aber auch nicht zu verbohrt sein. Den Gründern kann man auch einmal zu sagen: Den Weg, den man sich vorgestellt hat, der kann auch mal Umwege parat haben und dann darf man nicht gleich sagen, ok, das funktioniert nicht, sondern muss flexibel sein und den ein oder anderen Umweg in Kauf nehmen, die Verantwortung annehmen und einfach Spaß daran haben.

PERSÖNLICHE VORSTELLUNG ALS ENTREPRENEUR

Die Balance zwischen der Verantwortung, die man hat und trotzdem bei seinem Team zu bleiben und nicht nur zu sagen: Ich bin jetzt der Einzelkämpfer da vorne dran. Das ist für mich besonders wichtig, zu sagen, ich bin nicht der Kopf, sondern trotzdem Entscheidungen gemeinsam mit dem Team zu gestalten. Das ist für mich eigentlich die wichtigste Eigenschaft.

DEFINITION DES UNTERNEHMENS

Als das beste Unternehmen, das es gibt, weil es einfach wahnsinnig viel Spaß macht und wir ein Team haben, das dahintersteht. Ich als Geschäftsführer bin mit unserem Gesellschafter, mit dem ich jetzt auch die zweite Unternehmen gegründet habe, seit über 20 Jahren sehr gut befreundet - eigentlich sind wir die besten Freunde - das größte Lob, ist das Vertrauen unserer Mitarbeiter.

WAS ZEICHNET IHR UNTERNEHMEN AUS?

Uns zeichnet aus, dass wir als kleines Unternehmen flexibel reagieren können. Wobei klein – wir haben ja im Verbund mit unserem Schwesterunternehmen fast 500 Mitarbeiter. Bei Technagon haben wir jetzt an die 30 Mitarbeiter. Daher zeichnet uns aus, dass wir trotzdem noch kein Konzern oder ähnliches sind.

Das kann auch an unserem soliden Standort in Niederbayern, im Bayerischen Wald und unserer Familienführung liegen.

IHRE VERBINDUNG ZU THE GROW?

Ich schätze das sehr aktive Netzwerk, die nachhaltigen Verbindungen, die hier auf kurzen Wegen entstehen.

Momentan lässt es meine Zeit leider nicht ganz so zu, mich so einzubringen, wie ich es gerne möchte, aber immer, wenn es eine Gelegenheit gibt, muss ich ganz ehrlich sagen, dass das ein herrlicher Kreis ist, den wir da bei THE GROW haben.

Und was mir vor allem daran gefällt, ist, dass bisher jeder, mit dem ich zu tun hatte, gesagt hat: Alles klar, komm. Wie kann ich dir helfen oder wie kannst du mir helfen. Also das Anpacken ist schon echt was ganz Besonderes.

IHR PERSÖNLICHES HIGHLIGHT IM NETZWERK?

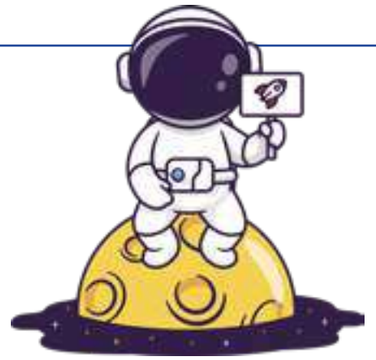
Dass man schnell Kontakte aufbauen kann. Jemand sagt okay, ich kenne da jemanden, ruf den doch mal an. Und das völlig ohne Vorbehalte. Das ist wirklich das Highlight.

BRENNE FÜR DEINE IDEE, DANN KOMMT ALLES ANDERE VON GANZ ALLEINE!

Manuel Pledl, Geschäftsführer Technagon GmbH

JOHANNES BOERBOOM

ENTREPRENEUR & GESCHÄFTSFÜHRENDER GESELLSCHAFTER DATAWIN GMBH



DIE WICHTIGSTE ERFAHRUNG IN IHRER ZEIT ALS UNTERNEHMER?

Da gibt es zwei. Erstens: Als Unternehmer trägst Du Verantwortung. Nicht nur für das Unternehmen an sich. Sondern auch für die Menschen, die hinter diesem Unternehmen stehen. Und für ihre Familien. Diese Menschen vertrauen auf Dich. Und sie erwarten auch etwas von Dir.

Das komplett zu verinnerlichen und den einhundertprozentigen Mind Change zu schaffen vom Angestellten zum geschäftsführenden Gesellschafter – also zum Unternehmer, das geht nicht von alleine, und auch nicht von heute auf morgen. Gelingen muss es aber unbedingt. Denn Deine MitarbeiterInnen zählen auf Dich. Natürlich habe ich auch als Projektleiter Verantwortung getragen und immer nur das Beste für das Unternehmen gewollt. Als Unternehmer reicht es aber nicht mehr, das Beste zu wollen. Du musst das Beste schaffen. Du bist dafür verantwortlich.

Mein zweites großes Learning als Unternehmer: Es sind tatsächlich die vielen kleinen Rückschläge, die einen auf lange Sicht nach vorne bringen.

WIE ENTSTEHT BEI IHNEN EINE IDEE UND WIE WIRD DIESE WEITERVERFOLGT?

Im OEM-Segment kommen die initialen Ideen von unseren Kunden. Die erkennen in ihrer jeweiligen Branche einen Bedarf, für den wir dann die Lösung liefern: sei es in Form von Beratung, Entwicklung, Konstruktion, oder allem zusammen. Für unser Standard-Produktportfolio arbeiten wir weniger Ideen-getrieben, sondern setzen auf Langfristplanung. Da wissen wir z. B.: Für diesen Dokumentenscanner brauchen wir in fünf Jahren ein Nachfolge-Modell. Bis zur Marktreife dauert es drei Jahre.

Ergo haben wir noch zwei Jahre, um den Markt zu analysieren, Chancen aufzudecken und Feedback von unseren Kunden einzuholen. Das alles fließt dann in ein Konzept ein.

Die eigentlichen Innovationen finden dann im Detail statt, wenn wir uns überlegen: Wo können wir z. B. im Papiertransport noch die ein oder andere Millisekunde rausholen? Wie können wir die Usability unserer Scanner steigern? Oder wie lässt sich der Scanner noch nachhaltiger produzieren?

Auf die ganz, ganz lange Sicht werden wir aber auch grundlegend neue Ideen brauchen. Denn irgendwann wird es kein Papier mehr geben, und folglich auch keine Dokumentenscanner. Für diese grundlegend neue Ausrichtung entwickeln wir gerade Visionen – und sind auch offen für Ideen aus der StartUp-Szene.

WAS RATEN SIE EINEM ANDEREN GRÜNDER?

Mutig denken, schnell entscheiden, und Entscheidungen korrigieren, wenn sie sich als falsch herausstellen. Voraussetzung für so ein agiles Vorgehen ist es natürlich, existenzgefährdende Risiken von potenziellen kleineren Rückschlägen unterscheiden zu können. Prinzipiell versuche ich, Risiken nicht zu viel Raum in meinem Denken zu geben, solange sie nicht existenzgefährdend sind. **Und ganz wichtig: Sei verlässlich!** Eine Reputation als verlässlicher Geschäftspartner wird Dir immer helfen.

PERSÖNLICHE VORSTELLUNG ALS ENTREPRENEUR?

Da sind wir wieder bei der Verantwortung. Für mich erwirtschaftet ein guter Entrepreneur nicht nur Gewinne.

Er oder sie weiß auch, wie und zu welchem Preis diese Gewinne zu Stande kommen – und handelt dementsprechend. Bedeutet: Gute Unternehmer:innen investieren auch in das Wohlergehen derer, die die Gewinne erst möglich machen. Und das sind zum einen die MitarbeiterInnen, und zum anderen die Gesellschaft.

Was die MitarbeiterInnen angeht, halte ich aktives Zuhören, Empathie und gezieltes Fördern für wichtige unternehmerische Skills. Wenn es um die Gesellschaft geht – angefangen beim Markt Ergolding, über den Industriestandort Deutschland bis hin zur Weltgemeinschaft – sind für mich zuallererst die ESG-Kriterien unumstößliche unternehmerische Leitplanken: also Umweltschutz und ökologische Nachhaltigkeit, Menschenrechte und Arbeitssicherheit, sowie eine ethische Unternehmensführung.

Eine Konsequenz daraus ist z. B., dass wir ausschließlich in Deutschland produzieren, unter Einhaltung strengster Umweltschutzbestimmungen. Oder dass wir unsere Scanner energieeffizient, langlebig und weitestgehend verschleißteilfrei konstruieren, und smarte Upgrade- und Refurbishment-Konzepte entwickeln. Aber auch, dass wir uns lokal engagieren: als Ausbildungsbetrieb, als Sponsoren, oder eben auch im Rahmen von THE GROW.

DEFINITION DES UNTERNEHMENS?

Unser größtes Kapital und unser Wettbewerbsvorteil ist unser IP (Intellectual Property), also unser geistiges Eigentum. Das wiederum gründet auf den Erfindungen, auf der Erfahrung und auf den Skills der Menschen, die mit und für uns arbeiten. Hinzu kommt eine weltweite Reputation, die unser Unternehmen über drei Jahrzehnte aufgebaut hat, und der wir uns absolut verpflichten.

IHRE VERBINDUNG ZU THE GROW?

Bernhard Schindler und ich kennen uns schon seit Jugendtagen. Wir konnten schon früher das ein oder andere Projekt gemeinsam stemmen. Jetzt tun wir es wieder – nur eben in größeren Dimensionen. Bernhard ist sehr aktiv, sehr präsent. Und als ich von seinem neuen Projekt und THE GROW erfahren habe, fand ich die Idee sofort spannend und wollte unbedingt dabei sein. Weil ich mir sicher war, hier etwas beitragen zu können.

ES SIND TATSÄCHLICH DIE VIELEN KLEINEN RÜCKSCHLÄGE, DIE EINEN AUF LANGE SICHT NACH VORNE BRINGEN.

Johannes Boerboom, Geschäftsführender Gesellschafter DATAWIN GmbH

WAS ZEICHNET IHR UNTERNEHMEN AUS?

Die starke Identifikation unserer MitarbeiterInnen mit unserem Unternehmen. Und dass unsere MitarbeiterInnen folglich bei uns bleiben – und zwar über Jahrzehnte – ohne, dass wir überaltern. Wir haben Teamleiter, die sind 35 Jahre alt – und seit 20 Jahren bei uns.

Die haben als Azubis begonnen und sind bis heute bei uns geblieben. Das ist ein großer Vorteil für uns, und tatsächlich auch eher die Regel als die Ausnahme. Wer kommt, der bleibt. Entsprechend langfristig planen wir auch unsere Stellen.

Und weil ich die Chancen sehe, die THE GROW uns als Unternehmen bietet: Wir haben Kapital, Fachkräfte, erprobte Prozesse, eine eigene Fertigung … eben alle Möglichkeiten. Wenn wir damit ein innovatives Start-up unterstützen können und so gemeinsam etwas Geniales erschaffen können: Klar! Sofort! Da sind wir dabei! Davon profitieren alle.

IHR PERSÖNLICHES HIGHLIGHT IM NETZWERK?

Ich habe bislang eher einen umfassend guten Eindruck als dieses eine besondere Highlight. Auf allen drei THE GROW Veranstaltungen, die ich besucht habe, habe ich interessante Menschen kennengelernt, und die Stimmung war immer top. Mein Highlight ist somit das Konzept an sich. Ich bin mir sicher, dass es noch viele wertvolle Früchte tragen wird.

Bild: catalyststuff, on freepik

2022

ON TOUR

UNTERWEGS MIT DEM ENTREPRENEURS CLUB

UNTERWEGS IN DER WIRTSCHAFT

Wir besuchen unsere THE GROW Unternehmer:innen in ihren Unternehmen – gemeinsam mit anderen Mitglieder:innenn, in offener Runde oder ganz privat mit dem THE GROW-TV Team.

Es erwarten uns spannende Einblicke in Firmen aus den verschiedensten Branchen, lebendige Diskussionen und der ein oder andere Special-Guest!

THE GROW HEALTH CIRCLE BEI OPED

Am 15.11.2022 waren der THE GROW Health Circle, Entrepreneur:innen und Interessierte zu Gast auf dem grandiosen Campus der OPED GmbH im schönen Valley.

Alle, die dabei waren, erlebten einen sehr spannenden und informativen Abend unter Gleichgesinnten zum Thema Health. OPEDs Geschäftsführer Stefan Geiselbrechtinger begeisterte mit seinem Vortrag zum Thema: „Nachhaltigkeit von Kunststoff-Medtec-Produkten in einer digitalen Produktion".

Auch sehr faszinierend: Franz Maye mit seinem digitalen Bewegungslabor „bodynostic". THE GROW Chairman Gerold Wolfarth probierte es gleich aus. Nicht weniger aufregend: Laurenz Dann über „Picture Recognition und AI als digital health Bausteine in der Behandlung".

Zweifellos ein großes Zukunftsthema! Wir bedanken uns bei allen, die zu diesem großartigen und lehrreichen Abend beigetragen haben.

IHR GEBT GAS! SO LEUTE WIE EUCH BRAUCHEN WIR: DIE BOCK HABEN, DIE DRIVE HABEN, DIE DURCHZIEHEN.

Frank Thelen zu THE GROW

CHAPTER MITTELDEUTSCHLAND – DER BERG RUFT

Eine Veranstaltung mit Machern, Visionären und tollen Entrepreneur:innen, die aus ganz Deutschland den Weg und der Einladung des Erzgebirge-Botschafters Max Jankowsky gefolgt sind.

Innovative Gespräche führten uns durch das beeindruckende Bergbauflair der Zinnkammern in Pöhla. Ein Ort, geprägt von traditionsreicher Arbeit und technischen Innovationen, die erfunden wurden, um die Arbeit der Bergleute zur damaligen Zeit zu erleichtern.

Tradition schafft Innovation. Wahre Machermentalität lag in der Luft. Jedes gesprochene Wort hallte in den großen Gängen aus Felsgestein nach und verschaffte eine besondere Atmosphäre für unsere Gäste und Speaker.

Eine gelungene Veranstaltung, die ihren Ausklang mit einem Kumpelabend und selbstgebrauten Bier fand.

LEADERSHIP IST VERTRIEB – ZU GAST BEIM CHAPTER METROPOLREGION RHEIN-MAIN

Eine neue Powerfrau für das THE GROW Chapter Metropolregion Rhein-Main! Am 18.10.2022 haben wir gemeinsam mit dem gesamten Chapter die liebe Helen Hain als neues Vorstandsmitglied willkommen geheißen und waren in diesem Zuge bei ihr und ihrer Market Dialog GmbH zu Gast.

Es war ein großartiger Abend mit fantastischen Möglichkeiten zum Netzwerken. Das Highlight war die bewegende Keynote von Helen Hain zum Thema „Leadership ist Vertrieb".

Helen ist eine Vollblutunternehmerin, die mit nur 24 Jahren bei Null gestartet ist. Sie ist eine extrem beeindruckende Frau und hat durch ihre harte Arbeit mittlerweile 65 Mitarbeiter:innen, die sie unterstützen.

Diese Erfolgsgeschichte mit Herz ist einfach pure Motivation für alle Unternehmer:innen und Unternehmer! Wir freuen uns sehr, mit Helen Hain eine weitere tolle Unternehmerin und Powerfrau neben Vanessa Weber im Vorstand des Chapters zu haben.

THE GROW CHAPTER-GRÜNDUNG BAYERN

THE GROW MARKIERT HEIMISCHES TERRITORIUM.

AM 13.10.2022 WAR ES ENDLICH SO WEIT: WIR BEGRÜNDETEN STANDESGEMÄSS – IN TRACHT, BEI BROTZEITBRETTLN UND BIER – UNSER THE GROW CHAPTER BAYERN IM HOFBRÄUKELLER IN MÜNCHEN.

Viele großartige Unternehmer:innen durften wir im Foyer begrüßen. Dann hieß es: Ab in den Saal! Dort warteten bayerisch-chic eingedeckte Tafeln auf unsere Unternehmer:innen.

Nach der Eröffnungsrede unserer Chairmen Bernhard Schindler und Gerold Wolfarth übernahm Münchens zweite Bürgermeisterin Katrin Habenschaden das Rednerpult. Auch der Hausherr des Hofbräukellers und Wiesnwirt Günter Steinberg gab sich die Ehre und richtete einige Grußworte an unsere 135 Unternehmer:innen. Blumen gab's dennoch nur für Gemahlin Margot. Währenddessen genossen unsere Unternehmer:innen leckere Brotzeitbrettl aus dem Hause Steinberg.

Nun zum eigentlichen Thema des Abends: Wir durften vier tolle, regionale Unternehmer:innen zur Vorstandschaft des Chapter Bayern ernennen.

1. **Jan Kempf (Geschäftsführer der Fliesen Kempf GmbH & Co. KG)**
2. **Bianca Angela Maria Heinl (Transformational Speaker & Coach)**
3. **Martin Kilian (Geschäftsführer der Münchener Schlüsseldienst Kilian GmbH)**
4. **Nico Lindner (Geschäftsführer der VBA Events GmbH)**

Schon jetzt herzlichen Dank für euer Engagement!

Während unsere Unternehmer:innen noch verdauten, schnappte sich Dr. Maximilian Lude das Mikrofon und die Aufmerksamkeit der Unternehmer:innen. In seiner spannenden Keynote zum Thema Innovation im Unternehmertum kam auch der Humor nicht zu kurz. Das begeisterte Publikum dankte mit tosendem Applaus. Danach ging es ums Thema Klimaschutz und Peter Frieß von der Fokus Zukunft GmbH & Co. KG bescheinigte uns eine „Klimaneutrale Veranstaltung".

Ein weiteres Highlight des Abends war die Spendenübergabe an die Nicolaidis Young-Wings Stiftung, vertreten durch Vorständin Karin Neumeier. Aus ursprünglich geplanten 1.500€ wurden durch die große Spendenbereitschaft unserer Unternehmer:innen in Form von zusätzlichen Geld- und Sachspenden – bspw. einer Schließanlage von Martin Kilian – etwa 10.000€. Wir sind gerührt und danken allen großzügigen Spendern!

Zum Abschluss des Abends mischte ein zweites Mal die Couplet AG den Saal auf. Es ging um Virologen, Urin und Rektalmedizin. Derb, aber lustig!

Bei interessanten Gesprächen und Networking klang der überwältigende Abend aus. Wir bedanken uns recht herzlich bei allen Unternehmer:innen und Beteiligten.

Schee war's!

THE GROW CHAPTER-GRÜNDUNG MITTELDEUTSCHLAND

PORSCHE EXPERIENCE CENTER LEIPZIG

ZWISCHEN HISTORISCHEN PORSCHE-FAHRZEUGEN, EINEM TOP-MODERNEN GEBÄUDE, EINER RASANTEN RENNSTRECKE IM AUSSENBEREICH UND EINEM THE GROW-GEBRANDETEN PORSCHE AUF DER BÜHNE.

Mit dem großen Ziel vor Augen, den Betroffenen dieses grauenhaften Kriegs in der Ukraine zu helfen, haben wir mit unserer THE GROW Chapter-Gründung Mitteldeutschland gleichzeitig einen Charity Tag ins Leben gerufen.

Gemeinsam haben wir ein großartiges Zeichen für all die ankommenden Menschen aus dem Krisengebiet gesetzt:

Wir konnten viele tausende Euro sammeln, um mit unserem THE GROW Entrepreneur Dr. Eckart von Hirschhausen und den Klinik Clowns Gutes zu bewirken. Wir wollen Kindern, die aus der Ukraine zu uns kommen, wieder ein Lächeln ins Gesicht zaubern. Danke auch an unsere THE GROW Entrepreneure Rüdiger Schmitz und Benjamin Richter für diese wunderbare Idee.

Außerdem werden wir mit einem Teil der gesammelten Spenden ein weiteres Charity-Projekt für die Betroffenen des Ukraine-Kriegs unterstützen: Das Projekt von Alexander Kovalenko, einem Freund unseres Chaptervorstands Mitteldeutschland Max Jankowsky.

Ein großer Dank gilt vor allem THE GROW Chaptervorstand Mitteldeutschland Max Jankowsky. Ebenfalls bedanken wollen wir uns bei allen 100 Unternehmer:innen, sowie unseren lieben THE GROW Entrepreneur:innen, die mit uns zusammen dieses tolle neue Chapter eröffnet haben.

Sehr gefreut haben wir uns außerdem über die zahlreichen Ehrengäste – u.a. den CDU Abgeordneten Jens Lehmann, Torsten Herbst – Parlamentarischer Geschäftsführer der FDP-Bundestagsfraktion & Beisitzer im Bundesvorstand, Politiker Wolfgang Bosbach, Prof. Dr. Tobias Kollmann, Prof. Thorsten Posselt, Prof. Dr. Torsten Weber und Peter Frieß! Ebenfalls mit dabei war unser THE GROW Chaptervorstand NRW Mario Ernst.

Ein weiterer großer Dank gilt natürlich auch unserem Team: Andre Lüben, Maurizio Moreschini, Stephan Bentzel, Nicole Wiegand und den beiden THE GROW Chairmen Bernhard Schindler & Gerold Wolfarth.

Mit allen Diskussionen, Vorträgen und Talks konnten die Teilnehmer:innen unserer THE GROW Chaptereröffnung Mitteldeutschland wertvolle Inputs sammeln – u.a. zu den Themen Möbilität, Innovation in Sachsen, Nachhaltigkeit & Energiewende, Corporate Responsibility sowie StartUps und Gründermotivationen. Desweiteren gab es interessante Einblicke zu aktuellen Herausforderungen und Einblicke in Wirtschaft, Wissenschaft und Politik.

Nachdem wir zuerst mit der politischen Sicht in unsere Talks eingestiegen sind und den Vorträgen unserer Ehrengäste Wolfgang Bosbach, Jens Lehmann und Torsten Herbst lauschen durften, konnten wir drei spannende wissenschaftliche Vorträge verfolgen.

Unter anderem hat Prof. Dr. Torsten Weber über „Unternehmerische Verantwortung im Spannungsfeld von Innovation und Invasion“ gesprochen. Auch Raymonde Sawals Beitrag hat und begeistert. Anschließend haben wir uns mit verschiedenen Unternehmer:innen und Unternehmern zu aktuellen THEmen unterhalten.

Als schöner Abschluss dieses ereignisreichen Tages, haben wir ein köstliches Flying Dinner genossen, genetzwerkt und angeregte Diskussionen über die vorangegangenen Geschehnisse & Impulsvorträge auf der Bühne geführt. Wir haben uns sehr über zahlreiche Meinungen und Anregungen aus unserem breitgefächerten Netzwerk gefreut und sind uns vollkommen sicher: Auf diesem Event wurden jede Menge wichtige Kontakte geknüpft!

> *GEMEINSAMER AUSTAUSCH VON UNTERNEHMER:INNEN UND POLITIKER:INNEN – HEUTE WICHTIGER DENN JE!*
>
> **Gerold Wolfarth,** Chairman THE GROW

THE GROW CHAPTER-GRÜNDUNG HAMBURG

MOIN HAMBURG, DANKE FÜR DIE GROSSARTIGE ZEIT!

WIR HATTEN EINE MEGA STIMMUNG & GROSSARTIGE GÄSTE BEI UNSERER THE GROW CHAPTER-GRÜNDUNG HAMBURG!

Wortgewandt und charmant führte THE GROW SECRET INVESTORS Moderatorin Caroline Bosbach durch den Abend.

Der Abend begann mit der Begrüßung durch die Chaptervorstände Carsten Paschke, Philip Kevin Hintz und Marcel Zandée im HSV Volksparkstadion mit über 150 THE GROW Unternehmer:innen, sowie zahlreichen Mitgliedern unseres Netzwerks.

Katja Suding hat uns spannende Einblicke zu ihrem neuen Buch „Reißleine. Wie ich mich selbst verlor – und wiederfand" gegeben. Anschließend durften wir interessantem Input von Prof. Dr. Tobais Kollmann zum Thema StartUps lauschen.

Ein besonderes Dankeschön gilt unserem neuen THE GROW Botschafter & Mitglied, HSV Präsident Marcell Jansen. Er stellte gemeinsam mit THE GROW Chairman Bernhard Schindler und Andreas Spaetgens den neuen THE GROW Health Circle vor.

Marcell Jansen ist nicht nur ein hervorragender Fußballer, sondern Unternehmer mit Herz. Das beweist er mit seiner gemeinnützigen Hygiene Circle gGmbH. Der Hygiene Circle schafft ganzheitliche, maßgeschneiderte und effektive Hygienekonzepte. Hier packen wir nun auch mit THE GROW an!

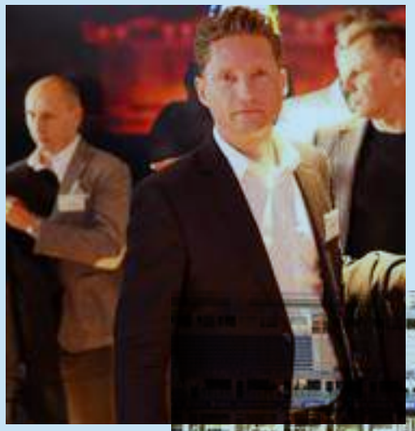
Sehr gefreut haben wir uns über den Besuch von Natalia Yegorova-Klitschko. Sie hat mit uns über die aktuelle Situation in der Ukraine gesprochen. Zudem haben wir gemeinsam mit Natalia zehn von ihr und Marcell Jansen unterzeichnete Hoodies für den guten Zweck versteigert. Insgesamt konnten wir gestern eine stolze Summe von über 20.000€ für die Organisationen von Klitschko Foundation und KLITSCHKO Ventures GmbH sammeln. Der Betrag kommt den Betroffenen der Ukraine-Krise zugute.

Danke von Herzen an Tatjana Kiel und Nicole Wiegand für die Organisation dieser großartigen Aktion.

Peter Zehentner stellte anschließend mit der Kriseninterventionsmanagement KIM GmbH ein Video zum Thema PSNV (Psychosoziale Notfallversorgung) vor. Dieses soll von der Krise betroffene Unternehmen dabei unterstützen, die Situation bestmöglich zu überstehen.

Ein weiter Dank gilt natürlich den THE GROW Chairmen Bernhard Schindler & Gerold Wolfarth sowie dem gesamten THE GROW Team.

P.S.: Auch THE GROW Chairman Bernhard Schindler hat einen der Hoodies erworben. Für sagenhafte 1.900 €. + 150 € zusätzlich für die Unterschrift von Caroline Bosbach.



THE GROW CHAPTER-GRÜNDUNG BERLIN

MEHR ALS NUR DUFTE!

AM 28.10.2022 FAND DIE THE GROW CHAPTER-GRÜNDUNG BERLIN BEI UNSEREN LIEBEN MITGLIEDERN F80 – DIE ZAHN- UND GESICHTSSPEZIALISTEN STATT. LASST EINES GESAGT SEIN: ES WAR EIN UNVERGESSLICHER ABEND BEI GROSSARTIGER STIMMUNG, GRANDIOSER DEKO UND SPANNENDEN GESPRÄCHEN

Vielen Dank an das Team um unsere Mitglieder F80 - Die Zahn- und Gesichtsspezialisten und KU64 Dr. Ziegler & Partner Zahnärzte samt den Inhabern und THE GROW Entrepreneur:innen Steffi Busse und Dr. Stephan Ziegler, die für das Event eine Location der etwas anderen Art gestellt und für einen extravaganten Abend gesorgt haben.

Unseren neuen Vorständen um Vorsitzende Anika Tannebaum: Ingo Kersten, Birgit Murkowski sowie Andrew Janisch wünschen wir im Namen aller 723 Kolleg:innen alles Liebe und Gute in unserem Hauptstadt-Chapter!

Wir haben uns sehr darüber gefreut, dass so viele Kolleg:innen aus dem gesamten DACH-Raum von Basel, München, Düsseldorf, Linz, Hamburg über Leipzig und gekommen sind und mit dabei waren.

WAS. FÜR. EIN. ABEND!

THE GROW SUMMIT 2022

STEP BACK AND RESET: DAS WAR DER THE GROW SUMMIT

UNTER DEM MOTTO „STEP BACK AND RESET“ ADRESSIERTE DER THE GROW SUMMIT 2022 ALLE DER GENERATIONS-ÜBERGREIFENDEN THEMEN, MIT DENEN WIR ALS GESELLSCHAFT, WIRTSCHAFT UND POLITIK KONFRONTIERT SIND.

In unterhaltsamen und nuancierten Vorträgen und Talk gab ein Panel aus renommierten Speakern unter der Moderation von CEO & Chairman Bernhard Schindler und Caroline Bosbach insgesamt 300 Gästen aus dem deutschsprachigen Raum spannende Einblicke in technologische Innovationen sowie Nachhaltigkeitsbestrebungen wichtiger Akteure der deutschen Wirtschaft.

„INVESTIERE IN DIE ZUKUNFT – SIE WIRD SICH BEDANKEN“

Mit dem jährlichen Summit schafft THE GROW eine einzigartige Vernetzung von Politik, Wirtschaft und Wissenschaft – denn THE GROW ist nicht nur eine Plattform für Investitionen, sondern für wahre gesellschaftliche Veränderungen.

Von disruptiven Neuheiten in der Mobilität (Hyperloop, Wasserstoff und E-Fuels), über den Paradigmenwechsel der Arbeitskultur (New Work, Remote Work) bis hin zur Nachhaltigkeit als Maxime von gesellschaftlichem und wirtschaftlichem Handeln wurden bereits am Vormittag zahlreiche hochaktuelle Denkansätze beleuchtet.

Eine der Kernbotschaften: Deutschland als Land der Familienunternehmen braucht eine vorausschauende Politik die diesen Wirtschaftsmotor bewahrt, die Innovationskraft stärkt und das Unternehmertum fördert. Auch der zweite Teil des Tages bot spannende Themen wie Frauen in der Wirtschaft, Vertrieb, StartUps, IT Security – mit einem Blick ins Darknet - NFT, Crypto, Metaverse bis hin zum Thema Unternehmergesundheit.

Ein Zusammentreffen aus hochkarätigen und interdisziplinären Speakern aus dem THE GROW Netzwerk.

Die beiden Chairmen Bernhard Schindler und Gerold Wolfarth eröffneten gemeinsam mit dem brasilianischen Künstler Romulo Kuranyi, der über den Tag ein THE GROW-Bild kreierte, die Gesprächsrunde vor einem begeisterten Publikum.

Auf der Bühne: eine interdisziplinäre Mischung an interessanten Rednern. Von Politikern wie Wolfgang Bosbach (Ex-Bundestagsmitglied) und Andreas Strauß (1. Bürgermeister Stadt Ergolding, dem Sitz von THE GROW) über Wirtschaftslenker wie Bonita und Wolfgang Grupp (Trigema) und Daniel Krauss (FlixBus Gründer), Vordenker wie Dr. Max Lude (Zukunftsforscher), ehemaligen Spitzensportlern wie Fabian Hambüchen und Marcell Jansen bis hin zu Krypto-Kunstexpertin Julia Finkeissen und Journalist und Publizist Roland Tichy.

Dies ist auch die Mission von THE GROW: bringt Unternehmer, Entscheider und wichtige Führungskräfte unterschiedlicher Bereiche zusammen und fördert die Kommunikation zwischen Wirtschaft und Politik – denn das „Miteinander“ ein gemeinsames, konzertiertes Agieren, ist gerade in Krisenzeiten unumgänglich, um Chancen ergreifen und so wahre gesellschaftliche Veränderung anstoßen zu können.

„Es ist wichtig, Offenheit für Neues zu zeigen und den Mut zu haben kreative Wege einzuschlagen!“ sagte Judith Gerlach, die Bayerische Staatsministerin für Digitales, die via Videobotschaft zugeschaltet war.

320 ENTREPRENEURE DABEI – 1.100 ONLINE

ES IST WICHTIG, OFFENHEIT FÜR NEUES ZU ZEIGEN UND DEN MUT ZU HABEN, KREATIVE WEGE EINZUSCHLAGEN!

Judith Gerlach, Staatsministerin

DIE THE GROW MITGLIEDER LIEBEN ES: INGWER, SHOTS: KLOSTERKITCHEN!

Der tägliche Frischekick à la Entrepreneur Mario Fürst

Burkhard Küpper, Partner, Gesellschafter,
StBGes Küpper & Kollegen mbH & Entrepreneur

EIN JAHR DER CHANCEN: WIE DU ES SCHAFFST, IMMER WIEDER AUFZUSTEHEN UND WEITERZUMACHEN.

CHANCEN ERGREIFEN IN EINER SICH STÄNDIG VERÄNDERNDEN WELT. IN DEN KOMMENDEN JAHREN WERDEN SICH DIE RAHMENBEDINGUNGEN FÜR WIRTSCHAFT UND GESELLSCHAFT SIGNIFIKANT VERÄNDERN. DURCH DIE ZUNEHMENDE DIGITALISIERUNG WERDEN BESTEHENDE STRUKTUREN MASSIV UNTER DRUCK GESETZT. UM IN DIESEM UMFELD ERFOLGREICH ZU SEIN, IST ES ENTSCHEIDEND, SICH SCHNELL AN DIE NEUEN BEDINGUNGEN ANZUPASSEN. DIES GILT SOWOHL FÜR ETABLIERTE UNTERNEHMEN, DIE IHRE GESCHÄFTSMODELLE ANPASSEN MÜSSEN, ALS AUCH FÜR NEUE UNTERNEHMEN, DIE SICH EINEN PLATZ AM MARKT EROBERN WOLLEN.

Um diese Chancen erfolgreich nutzen zu können, ist es wichtig, einen professionellen Steuerberater an seiner Seite zu haben. Denn nur so kann man sicherstellen, dass man die richtigen Entscheidungen für sein Unternehmen trifft und seine Steuerlast so gering wie möglich hält. Ein guter Steuerberater kennt sich nicht nur mit den aktuellen Gesetzen und Regelungen aus, sondern kann auch dabei helfen, die besten Strategien für die Zukunft zu entwickeln. Damit ist er ein wichtiger Partner, wenn es darum geht, das Unternehmen erfolgreich aufzubauen und weiterzuentwickeln.

Ein Steuerberater kann viel dazu beitragen, die Bilanz eines Unternehmens zu optimieren und damit die Kreditfähigkeit zu verbessern.

Er kann den steuerlichen Investitionsturbo einsetzen und so dem Unternehmer ein Vermögen aus Steuerersparnissen aufbauen.

Er kann mit der richtigen Struktur dem Unternehmen die Wachstumsblockaden entfernen und so dem Unternehmen die Möglichkeit geben, sich finanziell zu entwickeln und Wettbewerbschancen zu ergreifen.

Dies führt dann zur finanziellen Unabhängigkeit und zum Erfolg.

Es ist traurig, so viele ungenutzte steuerliche Chancen zu sehen. Wenn wir sie nicht ergreifen, werden wir es bereuen. Wir müssen handeln, bevor es zu spät ist.

Das unternehmerische und steuerliche Grundwerkzeug findet Ihr in meinem Buch. Das Buch ist Pflichtlektüre für Freiberufler, Selbständige und Unternehmer.

In dem Buch finden Sie Informationen zu allen wichtigen Themen. Von der richtigen Unternehmensform, über Korrekturen des Jahresabschlusses, bis hin zu Hinweisen zur individuellen steuerlichen Optimierung der Einkünfte. Durch das regelmäßige Studieren des Buches, wirst Du sicherlich Deinen Erfolg im Unternehmen steigern und Deine Steuerlast senken können.

Im nächsten Jahr wird THE GROW seinen Mitgliedern ein exklusives Seminar anbieten, das ihnen Informationen und Einblicke bietet, die sie sonst nirgendwo finden können. Dies ist eine seltene Gelegenheit, von einigen der erfolgreichsten und sachkundigsten Personen der Branche zu lernen, und es ist eine Veranstaltung, die sie nicht verpassen sollten. Wenn es ihnen ernst damit ist, ihr Unternehmen auf die nächste Stufe zu heben, dann ist dies das richtige Seminar für sie.

MERKEN SIE SICH ALSO DEN TERMIN VOR UND SEIEN SIE AUF JEDEN FALL DABEI – ES WIRD EINE VERANSTALTUNG SEIN, DIE SIE NICHT VERPASSEN WOLLEN.

NORMAN VOGEL

ENTREPRENEUR & CEO ENORMANY GMBH

DIE WICHTIGSTE ERFAHRUNG IN IHRER ZEIT ALS UNTERNEHMER?

Die wichtigste Erfahrung für mich ist, von vornherein zu wissen, was man mit dem Unternehmen irgendwann machen will. Ich habe in mehreren Fällen die Situation gehabt, dass ich das Unternehmen erstmalig verkaufen wollte, mich dann aber wieder gegen einen Verkauf entschieden hatte. Hinterher wollte ich es selbst ausbauen und dann wollte ich es ausbauen lassen.

Meine eigene wichtigste Erfahrung ist, dass man bei der Gründung am besten schon weiß - Wo soll das Unternehmen in zehn Jahren stehen? Möchte ich es selbst führen? Möchte es verkaufen? Wie soll die Struktur aussehen?

Die Vision kann gar nicht groß genug sein, um zu wissen, was soll entstehen und langfristig aus dem Unternehmen wachsen. Das im Laufe der Zeit umzuswitchen und auf Verkauf zu trimmen, wenn man geplant hat, das Unternehmen bis zu seinem Lebensende weiterzuführen, das wird schwer! Das Unternehmen ist ein Duplikat der eigenen Persönlichkeit. Wenn man das nicht möchte, dann muss man das im Vorfeld schon anders aufbauen. Die Grundstruktur des Unternehmens ist extrem von den eigenen Zukunftsplänen abhängig.

WIE ENTSTEHT BEI IHNEN EINE IDEE UND WIE WIRD DIESE WEITERVERFOLGT?

Ideen entstehen bei mir aus purster Langeweile. Wenn ich gar nichts mache, wenn mein Gehirn komplett frei ist und auch frei von äußeren Einflüssen. Ich lebe in Skandinavien und ich habe jetzt auch ein Haus in Norwegen. Wenn ich auf den Fjord hinaussehe, auf das Meer und nichts zu tun habe - gar nichts, also wirklich null. Es gibt dann keine Aufgaben, keine Termine, kein Telefon, dann entstehen Ideen und dann schlafe ich meistens so zwei bis drei Nächte darüber. Dann schreibe ich mal ein bisschen was dazu auf:

„Wie könnte das weiter gehen?“
„We könnte so etwas aussehen?“

Entweder ich verwerfe die Ideen irgendwann wieder, weil ich denke -Ach, es war doch nur so eine fixe Idee. Das Gehirn macht mit Ideen was es will und das auch noch völlig unstrukturiert. Ich sortiere, schreibe auf und schlafe ein paar Nächte drüber.

Und wenn ich es dann immer noch cool finde, dann fange ich an darüber nachzudenken - wie könnte es im Unternehmen aussehen.

DIE SCHWIERIGSTE UNTERNEHMERISCHE SITUATION, MIT DER SIE UMGEHEN MUSSTEN / WAS WÜRDEN SIE IHREM JÜNGEREN „GRÜNDER-ICH“ GERNE SAGEN?

Tja, The biggest fail - Es gibt da ein Buch, das heißt - Die größten Fehler meines Lebens – das haben Unternehmer geschrieben.

Mein größter Fehler war die eigene Überheblichkeit, zu denken man ist selber der King of Kotelett und hat die Welt neu erfunden!

Dabei ist das Produkt bereits abgenützt. Man braucht sich nicht einbilden, dass man der Einzige auf der Welt ist, der diese Idee hatte! Die eigene Überheblichkeit gepaart mit Selbstüberschätzung in diesem Bereich, hat mir schon des Öfteren die Beine weggerissen und hat mich dann spüren lassen, dass andere manchmal am längeren Hebel sitzen.

Ich würde anderen immer empfehlen - Bleibt auf dem Boden! Vor allem, wenn viel Geld im Spiel ist! Tut so, als ob das Geld nicht vorhanden ist und lasst euch auch von VC-Investoren nicht einfach mit Geld zuschütten! Ein Unternehmen braucht mehr als nur Geld. Es ist wie eine Pflanze. Diese braucht Wasser, Nährstoffe und Sonne.

Wenn du nur Wasser draufgibst, musst du aber auch wissen, wenn die Pflanze im Dunkeln steht, wächst sie nicht. Es sollte zum richtigen Zeitpunkt von allem etwas nutzbar sein. Geld ist nicht die Lösung für Alles!

WAS RATEN SIE EINEM GRÜNDER?

Ich habe schon viele Gründungen gesehen, die auch jetzt aktuell vor der Krise so mit Geld zugeschüttet worden sind, dass sie gar nicht wussten wohin damit und glaubten sie können die Tore von Rom damit einreißen!“

„Aber nur Geld ist nicht die Lösung, Mindset ist wichtig! Man braucht das richtige Mindset, die richtige Einstellung zum Unternehmertum. Unternehmer zu sein, das ist ja kein Beruf, das ist eine Lebenseinstellung. Etwas zu unternehmen und eigenverantwortlich letztinstanzlich zu verantworten und zu handeln, bedarf auch größter Vorsicht!

In den letzten Jahren war nur jemand der größte King, der am meisten Geld verbrennen konnte. In der VC-Welt und der .com Blase war am Anfang der Zweitausender so viel Geld im Markt, dass es notwendig war, dass sich alle wieder etwas beruhigen. Wieder hin zu sozioökonomischen Werten!

EIN UNTERNEHMEN BRAUCHT MEHR ALS NUR GELD. ES IST WIE EINE PFLANZE. DIESE BRAUCHT WASSER, NÄHRSTOFFE UND SONNE.

Norman Vogel, CEO enormany GmbH

PERSÖNLICHE VORSTELLUNG ALS ENTREPRENEUR?

Entrepreneurship für mich die Fähigkeit, Menschen zu führen. 70 % der Aufgabe eines Unternehmers ist, seine Mitarbeiter zu führen! Das vergessen leider ganz viele.

Wie führe ich mich selbst und mit welcher Konsequenz und auch mit welcher Art und Weise? Für mich ist der entscheidende Erfolgsfaktor die Führung und das kann man lernen. Aber es braucht Erfahrung, es braucht Zeit und es braucht auch Coachings! Ich muss mich selbst als Unternehmer auch coachen lassen!

Viele machen da ein großes Thema draus. Die sagen dann – Ich renne doch nicht zum Psychologen! - dabei geht es nicht um das Thema Psychologie, es geht darum - Was ist denn mein Mindset? Was ist mein Plan dahinter und wie möchte ich von den anderen wahrgenommen werden und wie möchte ich andere Menschen wahrnehmen?

Das hat nichts mit Hierarchien zu tun! Ich bin absolut für Hierarchien, weil dieses Thema, dass wir alle auf Augenhöhe sind, das funktioniert sicher nicht.

Es muss in jedem Rudel einen geben, der den Ton angibt. Das wollen Menschen auch, Menschen wollen geführt werden, weil sie selbst nicht in der Lage sind zu führen. Diese Rolle muss man sehen und auch wahrnehmen. Menschen, die führen wollen, dahin zu entwickeln, dass sie führen können. Führung ist für mich der Schlüssel zu Allem, oder zu Vielem.

DEFINITION DES UNTERNEHMENS?

Was war zuerst da? Das Huhn, oder Ei?

Also wenn wir dabei bleiben, dass zuerst das Ei da war, nämlich mein Unternehmen, dann habe ich dieses verkauft. Aus meinen 25 Jahren Erfahrung im Unternehmertum, gepaart mit finanziellen Möglichkeiten möchte ich gerne in Zukunft das Thema Business Angel vorantreiben.

Dabei will ich sagen, ich biete nicht nur Geld, denn Geld ist ja nur das eine. Ich biete auch Expertise und Erfahrung. Ich bin zwar ich erst 46 Jahre alt, aber ich bin schon seit 25 Jahren Unternehmer. Ich bilde mir ein, dass ich die gewisse Reife habe und die Erfahrung, auch mit jungen StartUps zusammenzuarbeiten. Und zwar klar und deutlich in der Kommunikation - was funktionieren kann und was nicht.

Ich möchte sie auf die Reise des Unternehmertums mitnehmen, wenn sie da noch nicht so lange unterwegs sind. Das ist gepaart mit finanziellen Mitteln, aber auch mit Ernsthaftigkeit, sonst macht es keinen Sinn.

WAS ZEICHNET IHR UNTERNEHMEN AUS?

Ich bin kein Coach und kein VC-Investor. Ich bin ein Unternehmer, der im E Commerce zu Hause ist. Ganz besonders das Thema neue Technologien und Web 3.0, diese Themen begeistern mich total!

Ich bin noch in dem richtigen Alter, dass ich sowohl Expertise als auch die Mittel zur Verfügung stellen kann. Obwohl die Mittel nicht im Vordergrund stehen, sondern es zählt das Gesamte.

Mich interessiert auch oftmals das Unternehmen nicht so sehr, mit dem ich zusammenarbeite, sondern vielmehr - Wer steht in welcher Konstellation in diesem Unternehmen und wer trägt die Verantwortung? Das tollste Unternehmen oder das schlechteste Unternehmen hätte keinen kein Reiz für mich, wenn beides keine Symbiose ergibt

IHRE VERBINDUNG ZU THE GROW?

Ich kam über eine Empfehlung bei THE GROW rein. Ich hatte mich rein aus Interesse dort angemeldet. Ich war fünf Jahre lang Unternehmercoach bei Stefan Merath und in dieser Zeit habe ich selbst Unternehmer gecoacht. Ich war mal bei EO (Entrepreneurship Organisation) und ich bin einfach interessiert am Unternehmertum. So bin ich zu THE GROW gekommen. Jetzt will ich mal sehen, wie sich diese Verbindung entwickeln kann.

IHR PERSÖNLICHES HIGHLIGHT IM NETZWERK?

Ich bin noch nicht so aktiv dabei, aber das wird in Zukunft sicher noch viel intensiver werden.

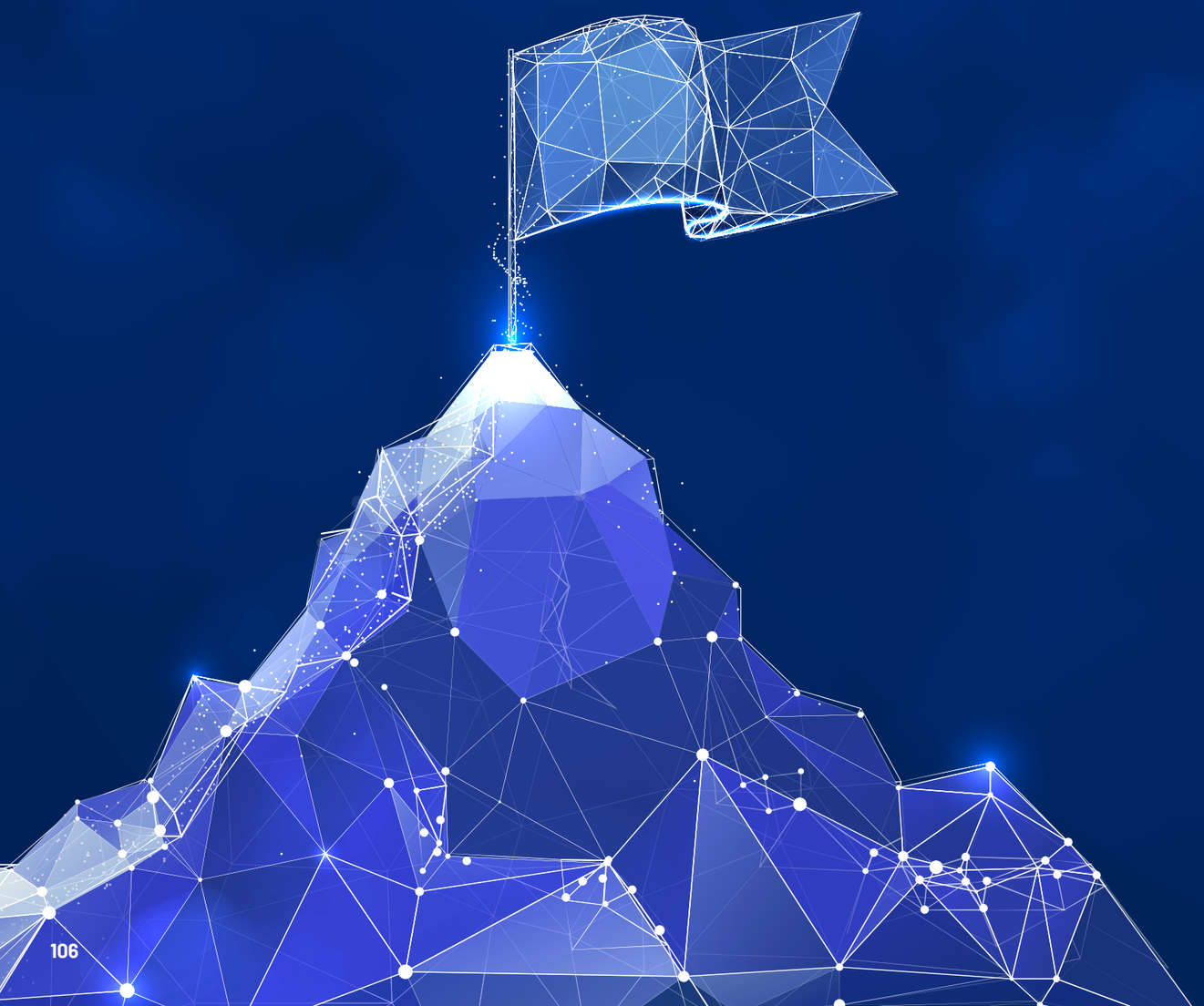
SUCCESS STORIES

AUSZUG UNZÄHLIGER ERFOLGSGESCHICHTEN AUS UNSEREM THE GROW-NETZWERK

Geteilter Erfolg ist halber Erfolg? Im Gegenteil - geteilter Erfolg ist doppelter Erfolg! Einer der Werte, die wir bei THE GROW leben, ist gemeinsames Machen! Was bringt ein Netzwerk, aus dem nichts entsteht? Bei THE GROW sind Macher zugange, die im Miteinander Erfolge erzielen.

Das ist der Grund dafür, warum in unserem Netzwerk schon viele Success Stories geschrieben wurden. Das ist unser Anspruch, unser Wert und darauf sind wir stolz!

SCHREIBEN AUCH SIE IHRE EIGENE SUCCESS STORY – IM THE GROW-NETZWERK. GEMEINSAM ERFOLGREICH SEIN.



1 SUCCESS STORY

PATRICIA SCHWEIZER & KEVIN HINTZ – HAMBURG

Dank der spontanen Unterstützung durch Unternehmerin Patricia Schweizer konnte der von Entrepreneur Kevin Hintz organisierte „Bergedorfer Talent Day“ gefördert werden.

2 SUCCESS STORY

SEBASTIAN RINNE & BENJAMIN RICHTER – SCHMALLENBERG / BONN

Durch die Vernetzung über THE GROW haben sich die beiden Entrepreneure dazu entschlossen, eine neue GmbH zu gründen - Gemeinsam in die Zukunft.

DIE POLITIK MUSS VERSTEHEN – WIR UNTERNEHMER SIND NICHT BLÖD! WIR SIND MODERN, WIR SIND EFFIZIENT UND WIR SIND INNOVATIV!

Stefan Geiselbrechtinger, OPED

3 SUCCESS STORY

ANDREAS SPAETGENS & MARCELL JANSEN – GRÜNDUNG HEALTH CIRCLE

Ganzheitliche Gesundheit im Unternehmertum ist hier das Ziel. Gemeinsam mit Chaptervorstand Carsten Paschke, gründen unsere Entrepreneure den THE GROW HEALTH CIRCLE – von Mitgliedern für Mitglieder!

4 SUCCESS STORY

EINE NEUE SYNERGIE – HAMBURG / ENDSEE

Ganzheitliche Gesundheit im Unternehmertum – Durch das Netzwerk entstand eine neue Synergie zwischen gesunder Ernährung, der bk world und notwendiger Marketingstrategien – gemeinsam neue Projekte mit geballtem Fachwissen!

5 SUCCESS STORY

WASSERSTOFF-KOOPERATION-LANDSHUT

THE GROW Entrepreneur und Autohaus-Besitzer Joachim Schober ist fleißig am Netzwerken: bei der Chaptereröffnung lernte er den Kitzbüheler Altbürgermeister und Chaptervorstand Dr. Horst Wendling kennen. Nun haben sie eine Projektgemeinschaft gegründet, um mittels Wasserstoff klimapositive Gebäudeprojekte zu realisieren.

Als Blaupause dazu kann das Projekt HySchober dienen. Die Landshuter Experten für die Realisierung derartiger Vorhaben von der Hy-Future GmbH sind mit involviert.

6 SUCCESS STORY

MAPSTAR-KARLSRUHE

Neue Welten und die dafür notwendige Technik! Entrepreneure Shora Shirzad und Dimitri sind Experten rund und das Thema Entwicklung und Augmented Reality im Metaversum.

7 SUCCESS STORY

LIEFERKETTEN SCHWIERIGKEITEN - MÜNCHEN

Lieferverzögerungen notwendiger Produkte - durch den Austausch unserer Entrepreneure nur eine kleine Herausforderung, die man gemeinsam schnell und unkompliziert meistern kann!

8 SUCCESS STORY

UNTERNEHMER:INNEN CIRCLE-MÜNCHEN

Das ist nur ein kleiner Auszug unserer Entrepreneurinnen, die in ständigem Austausch stehen und sich den Anforderungen an Unternehmerinnen gemeinsam stellen und nun gemeinsam im Woman Leadership Circle aktiv sein werden.

9 SUCCESS STORY

NACHHALTIGKEITSBERATUNG-MÜNCHEN

Martin Kilian hegte schon länger den Wunsch, dass sein Unternehmen klimaneutral wird. In Zusammenarbeit mit Peter Frieß, der mit seiner Nachhaltigkeitsberatung genau bei so etwas unterstützen kann, schaffte er es kürzlich - nach drei Jahren Planung und Sanierung – das Ziel Klimaneutralität zu erreichen. In diesem Zuge erwarb die Münchener Schlüsseldienst Kilian GmbH 80 Zertifikate aus den Projekten „GS Waldaufforstung Uganda" und „VCS Biomasse Niederlande" der Fokus Zukunft GmbH & Co. KG.

F80 — DAS WENDIGE, EXKLUSIVE SCHNELLBOOT

VORSTELLUNG DER ENTREPRENEURE STEFFI BUSSE & ANDREW JANISCH

DAS BIN ICH

Unternehmer zu sein bedeutet für mich, keine genaue Bedienungsanleitung zu haben, man muss Dinge wagen und riskieren und hat keine Gewissheit, was genau davon erfolgreich sein wird. Also ist es wichtig die Sinne, die die unternehmerische Intuition anleiten, zu schärfen und durch proaktives Handeln und aufmerksame Beobachtungen die Erfolgsquote der einzelnen Projekte zu steigern. Mir hat dabei sehr geholfen über Jahre meinem Mentor zusehen zu dürfen.

Zusätzlich bediene ich mich unterschiedlichster Produkte bspw. Software um eine Rückmeldung zu erhalten, ob mein Empfinden auch wirklich der Realität entspricht.

Auch durch den direkten Kontakt zu unseren Patienten in persönlichen Gesprächen, die ich aktiv suche, erhalte ich natürlich nicht nur eine kostenlose Unternehmensberatung, sondern auch ungeschönte Wahrheiten.

Dank unseres facettenreichen Dreigestirns und dem vielseitigen und vielschichtigem Team haben wir zudem ein Kaleidoskop von Sichtwinkeln, Ideenquellen und Problembewusstsein.

DEFINITION DES UNTERNEHMENS

F80 Impliziert oft BMW oder Ferrari, oder Brandschutzwand, wobei das F90 wäre.

Für die Patienten sind wir schlichtergreifend eine von vielen exklusiven Praxen, in der Design und Medizin verknüpft wird, jedoch mit der besonderen Herznote der Herzlichkeit. Was uns absetzt ist der first-class-Service an den Menschen – unseren Patienten und die Expertise und Kompetenz im zahnmedizinischen Bereich. Etwas ausführlicher: Schnelle Erreichbarkeit, volle Transparenz durch Einsetzen modernster Technologien, Werte- statt Interessensgemeinschaft unter den Ärzten, damit Know-How und Knowledge ausgetauscht werden.

Die Bedürfnisse der Patienten stehen dabei voll im Vordergrund. Durch CadCam Technologie, Kariesfrüherkennung bieten wir alles was die Zahnmedizin an Technologie kennt und damit der Kunde das versteht auch einen Scan statt Röntgenbildern, die kein Patient deuten kann.

Entsprungen der Dentalinstitution KU64 ist F80 das wendige exklusive Schnellboot (First Mover und Fast Follower) verglichen zum wertvollen Öltanker KU64. Mit einer Wissensautobahn in beide Richtungen. Wir wagen neue Wege ohne Rücksicht auf Verluste und nehmen im Zweifel den Preis dafür in Kauf.

Auch die Entlohnung bei Auszubildenden erfolgt großzügig, wodurch wir dem Fachkräftemangel erfolgreich eintgegenwirken und unsere Philosophie direkt weitergeben und so weiter wachsen können.

DENN MENSCHEN KOMMEN WEGEN DER MARKEN, ABER BLEIBEN WEGEN DER MENSCHEN.

UNSERE USPS

Das Alleinstellungsmerkmal ergibt sich aus dem Anspruch, wie man die Mitarbeiter behandelt, ausbildet und bezahlt und dem Anspruch, wie diese Mitarbeiter wiederum mit den Patienten umgehen, diese umsorgen – „we are Ladies and Gentlemen, serving Ladies and Gentlemen". (- Motto des Ritz-Carlton)

Wir weisen Bedürfnisse auf, die die Menschen vielleicht noch gar nicht kannten. Und perfektionieren die Erfüllung dieser. Beim Zahnarzt ist es aus unserer Sicht vor allem das Gefühl von Sicherheit und Geborgenheit, wir verfolgen hier auch die Strategie des „environmental healing".

Premium sollte niemals das liefern, was erwartet wird. Man sollte das Meer beobachten, den Himmel studieren, Musik hören und die Kunst betrachten. Sonst bist du nichts anderes als eine berühmte Marke, die zwar schon lange besteht, aber auf dem Weg ist, sich zu verabschieden.

Wir bauen keine Raketen, wir wollen nicht den Mars bevölkern und wir heilen keinen Krebs. Alles was wir brauchen ist längst da, wir müssen es nur neu kombinieren – wie bei einem Parfum die besten Noten zusammenbringen und unsere eigenen einzigartigen Zutaten hinzuzufügen.

VERBINDUNG/ INTENSION THE GROW

Ich kann vieles, aber nichts richtig gut. Wir hatten beim Mutterschiff KU64 immer den Untertitel: „Wir sind ein Haus mit vielen Kompetenzen, die sich ergänzen". Manche würden sagen ich baue die Praxis um meine Schwächen herum, aber genau darum geht es in meinen Augen: um den Austausch zwischen Generationen, Unternehmern und verschiedenen Unternehmen. Eben diesen lebhaften und wertschöpfenden Austausch findet man bei THE GROW.

Es gibt viele Arten zu lernen, die edelste durch eigene Erkenntnisse, die dümmste durch eigene Fehler, die auch die teuerste ist und die eleganteste durch die Fehler Anderer.

Am Ende suche ich nach der großen Erkenntnis ohne nochmal 10 Jahre zu studieren.

IHR PERSÖNLICHES HIGHLIGHT IM NETZWERK

Da wir uns zur Chapter Gründung Berlin, bei uns zu Hause, zum ersten Mal alle begegneten - hier haben wir unser erstes gemeinsames Highlight kreiert.

ES GIBT VIELE ARTEN ZU LERNEN, DIE EDELSTE DURCH EIGENE ERKENNTNISSE, DIE DÜMMSTE DURCH EIGENE FEHLER, DIE AUCH DIE TEUERSTE IST UND DIE ELEGANTESTE DURCH DIE FEHLER ANDERER.

Steffi Busse & Andrew Janisch, Gründer von F80

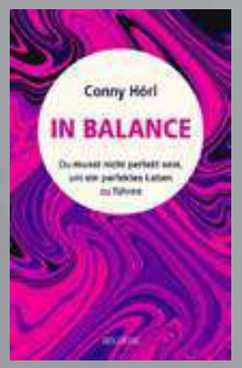
GEBALLTES WISSEN

AUTOR:INNEN AUS UNSEREM THE GROW NETZWERK

STEUERN NEIN DANKE
Burhard Küpper

GRÜNDEN
Claudia Lässig

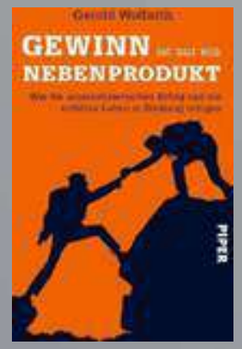
FEMALE MONEY
Katja Ruhnke



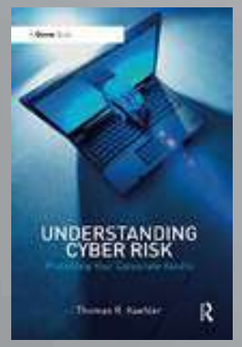
IN BALANCE
Conny Hörl

DIGITALE MEINUNGSMACHE
Prof. Dr. Tobias Kollmann

DA GEHT NOCH WAS
Jürgen Zwickel

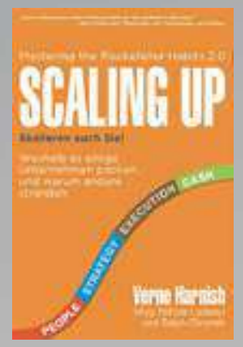


GEWINN NEBENPRODUKT
Gerold Wolfarth



UNDERSTANDING CYBER RISK
Prof. Dr. Thomas Köhler

STARTUP.MORD
Prof. Dr. Tobias Kollmann



SCALING UP
Nikolai Ladanyi

MALEHRLICH
Vanessa Weber

ZUKUNFT EINFACH MACHEN
Prof. Leonhard Zintl

CHEFSACHE METAVERSE
Prof. Thomas R. Köhler
& Prof. Julia Finkeissen

WACHSTUM DURCH FÜHRUNG
Nikolai Ladanyi

STEFAN GEISELBRECHTINGER

ENTREPRENEUR & GESCHÄFTSFÜHRER DER OPED GMBH

DIE WICHTIGSTE ERFAHRUNG IN IHRER ZEIT ALS UNTERNEHMER?
Ich bin jetzt seit 28 Jahren bei OPED und wir sind immer schon im Medizintechnik-Bereich. Wir waren vor 28 Jahren selbst noch ein StartUp und ich glaube, die wichtigste Erfahrung war für uns, dass wir ewig gebraucht haben, bis wir mal den Break-even geschafft haben, weil einfach dieser Markteintritt in der Branche sehr schwierig ist. Es ist ein langwieriges Geschäft, wo du erstmal die Regularien kennenlernen und dann Vertrauen aufbauen musst. So haben auch wir 10 Jahre gebraucht Fuß fassen zu können.

Wenn du dann aber in der MedTec dabei bist, ist es fast schon wieder ein bisschen familiär, weil jeder jeden kennt. Dann ist es auch gut, wenn die Mauer nach außen ein bisschen höher gezogen ist und nicht jeder reinkommen kann. Es ist der schwere Markteintritt, der es für ein Medizintechnik-Unternehmen so schwierig macht zu starten.

WIE ENTSTEHT BEI IHNEN EINE IDEE UND WIE WIRD DIESE WEITERVERFOLGT?
Wir haben letztendlich mehrere Elemente, wie Ideen entstehen. Wir haben Plattformen, wie zum einen hier ein Fort- und Weiterbildungszentrum, wo wir ganz viele Ärzte und Pflegekräfte bei uns haben, mit denen wir im Austausch sind, Trainings machen, aber eben auch die Zeit haben, Ideen zu spinnen. Deswegen teilen wir uns immer zwischen Innovation und Effizienz auf. Das heißt, der innerbetriebliche Ablauf muss effizient sein, aber für Innovationen braucht man Zeit. Deswegen ist Innovation häufig zeitlos und entsteht im Kontakt mit Kunden. Und wenn man dann gute Ideen hat, muss man sie danach kanalisieren.

Dazu haben wir mehrere Kanalisierungsmomente in der Firma. Das heißt, bei allem, rund um Produktideen, ist der Produktmanager zentraler Dreh- und Angelpunkt und dann geht es durch den Produktentwicklungsprozess, der festgelegt ist. Wir müssen ja auch zertifiziert sein. Alles an Ideen für neue Geschäftsmodelle und neue Gedanken dazu geht über unser kleines Team im Business Development.

Alles, was innerbetriebliche Verbesserungen angeht, ist letztendlich über ein Kaizen Board geregelt. Das sind die 3 Elemente, die wir haben.

Wir müssen uns ja über die Medical Device Regulations zertifizieren, die immer anspruchsvoller werden. Früher haben wir halt mal ein neues Produkt an uns selbst und unseren eigenen Leuten ausprobiert und sind dann irgendwann über Studien in einen Patiententest gegangen.

Heutzutage geht das alles nicht mehr. Heute muss man Lasten-Pflichten-Hefte aufbauen, das ganze Konzept erstellen, die Dokumentation aufbauen und alles im Vorfeld planen, bevor du irgendwann mal irgendein Prototyp an das Bein eines Patienten oder eines Mitarbeiters bringst. Das alles ist dem Brustimplantate-Skandal geschuldet, sodass man jetzt sagt, dass es ein strukturierter Prozess sein muss, durch den man dann zertifiziert wird.

DIE SCHWIERIGSTE UNTERNEHMERISCHE SITUATION, MIT DER SIE UMGEHEN MUSSTEN / WAS WÜRDEN SIE IHREM JÜNGEREN „GRÜNDER-ICH“ GERNE SAGEN?
Ich würde das jetzt gar nicht so an der Situation ausmachen, aber was ich momentan am schwierigsten finde ist, dass wir in Deutschland unser Gesundheitssystem an die Wand fahren und unsere Innovationskraft verloren geht. Das ist etwas, was mich momentan sehr nachdenklich macht, was hier bei uns gerade passiert. Auf der einen Seite reden wir über LinkedIn, dass wir innovativ sein müssen und dass Deutschland so eine Ingenieurskultur hat, aber gleichzeitig fahren wir politisch alles runter und lassen Innovation aufgrund so langer Prozesse gar nicht zu.

Im Grunde werde ich gerade dazu gezwungen, Innovationen ins Ausland zu verlagern und in Deutschland das Thema Effizienz in der Wertigkeit ganz nach oben zu fahren. Das ist etwas, das mich kolossal nervt, weil es eigentlich nicht deutsch ist und weil es unser deutsches Unternehmertum und unseren Mittelstand überhaupt nicht weiterbringt. Großkonzerne gehen derweil mit der Innovation ins Ausland, erzielen dort Gewinne, bringen das Produkt zur Marktreife und wenn sich Deutschland dann irgendwann entscheidet, den Markt dafür zu öffnen, haben sie quasi ein fertiges System. Ein deutscher Unternehmer hingegen, der keine internationalen Märkte hat, bringt sein Produkt gar nicht zur Marktreife und hat dadurch immer einen Nachteil gegenüber internationalen, vor allem amerikanischen Konzernen. Gerade wenn es um das Thema Digitalisierung geht. Das ist noch etwas, was mich nervt, dass wir auf der einen Seite so viel über StartUps reden, aber im MedTec-Bereich eigentlich jedem StartUp nur sagen können: Geht woanders hin!

WAS RATEN SIE EINEM ANDEREN GRÜNDER?
Such dir andere Märkte oder wenn du es unbedingt in Deutschland umsetzen willst, sammle dir ganz viel Geld ein, denn du wirst bis zur Marktreife erstmal ganz viel Geld verbrennen. Leider kann ich das nicht anders sagen. Es gibt zwar viele Investoren, die natürlich offen für StartUps sind und eine erste Finanzierungsrunde bekommt man noch relativ gut hin, aber irgendwann möchte man ja das Produkt zur Marktreife bringen und muss Gewinn erwirtschaften. Und dafür brauche ich eine Erstattung.

Das macht es eben so schwierig. Mein Rat also: Überlegt es euch drei Mal, ob ihr momentan in Deutschland als StartUp im MedTec-Bereich starten möchtet. Eine Finanzierung zu bekommen und damit die Idee voranzutreiben, geht zwar, aber um danach eine Firma dauerhaft zu etablieren – da brauche ich einen Atem von mehr als 10 Jahren und sehr viel Geld. Jedenfalls im Moment.

PERSÖNLICHE VORSTELLUNG ALS ENTREPRENEUR (WAS STELLEN SIE SICH DARUNTER VOR / IHRE ROLLE ALS ENTREPRENEUR?
Entrepreneur sein heißt Unternehmer sein, Leader sein, die Märkte gut zu kennen und ein Netzwerk in den Märkten sowie im Unternehmen zu haben. Dort zu den Mitarbeitern statt Grenzen, eine vertrauensvolle Ebene aufzubauen – das zeichnet die OPED aus.

Wir haben keine gesellschaftliche Trennung zwischen Mitarbeitern und Management, sondern bei uns sind Mitarbeiter im Unternehmen investiert. Sie sind wie unsere Manager auch Gesellschafter und das Management arbeitet ebenso in den Projekten der Mitarbeiter mit. Ich denke, das ist modernes Entrepreneurship, bei dem man Innovation und Effizienz verbindet.

Man braucht Innovationskraft, um die guten Leute zu halten, da sie sich sonst fragen, wo der Wandel und die Spannung im Unternehmen bleibt. Gleichzeitig braucht man aber auch Effizienz, damit die wirtschaftlichen Ergebnisse stimmen und man sich Innovation überhaupt leisten kann.

DEFINITION DES UNTERNEHMENS
Im Grunde sind wir ein diversifiziertes Medizintechnikunternehmen mit langfristiger Ausrichtung. Also wir haben kein Private Equity im Hintergrund. Wir haben Gesellschafter, die mir erlauben, eine 10-Jahres-Perspektive zu fahren und eben nicht nur auf Shareholder Value innerhalb eines Jahres oder vielleicht sogar eines Quartals setzten. Deshalb kann ich auch beides - Innovation und Effizienz leben. Deswegen nervt es mich auch, wenn Innovation derzeit auf der kaufmännischen Seite nicht belohnt wird. Auf der Marketing-Seite wird es natürlich belohnt.

Im Grunde suchen wir nach Produkten, Konzepten oder nach Lösungen, die die gesundheitlichen Probleme der Patienten lösen. Das müssen wir einfach schneller und besser als andere machen. Deshalb sind wir ein nachhaltiges Unternehmen, wenn wir die Produkte auch mal im Zuge des Recyclings wiederverwenden und wieder zum Einsatz bringen. Wir haben eine vielfältige Unternehmensstruktur mit viel Wachstumspotential und hoher Marktpräsenz. Wir sind aber auch eine Plattform für motivierte Mitarbeiter.

WAS ZEICHNET IHR UNTERNEHMEN AUS?
Zum einen unsere Mitarbeiterbeteiligung – dass man auch Gesellschafter werden kann. Das ist nicht normal und etwas, was kaum jemand hat, außer vielleicht börsennotierte Unternehmen. Auch, dass wir ein Ausbildungsbetrieb sind und dieses Jahr für unser Ausbildungskonzept den zweiten Preis der deutschen IHK für den Mittelstand bekommen haben. Dazu sind wir auch mit unseren Azubis in Berlin gewesen.

Was uns noch auszeichnet, ist ein gutes Gesundheitsmanagement. Wir haben zum Beispiel eigene Gesundheits-Taler und bieten Massagen und Physiotherapeuten in der Firma.

Wir haben Sportprogramme, und je nach Alter bekommt man mehr Taler, die man für Massagen einlösen kann. Man verdient auch mehr Taler, je aktiver man ist – unsere eigene Gesundheitswährung. Das ist etwas, wo man schon sagen kann, dass wir sehr mitarbeiterorientiert sind. Das liegt vielleicht daran, dass unsere Mitarbeiter auch Gesellschafter sind und wir eine 10-Jahres-Perspektive fahren, statt kurze Sprints im Unternehmen hinzulegen. Ich bin selber schon 28 Jahre dabei und für mich ist das eher ein Marathon – ein Marathon mit trotzdem sehr hohem Tempo. Daher muss man auch genau schauen, eine gute Mischung aus Tempo und Erholung zu haben.

Der Mittelstand wird einfach zu wenig gesehen. Alles richtet sich auf die Großkonzerne, die am Schluss nicht mal Steuern bezahlen. Das Rückgrat der deutschen Wirtschaft ist nun mal der Mittelstand und wir können auch modern und schnell. In der Medizin wird das momentan nicht belohnt, aber das heißt nicht, dass man das nicht so machen sollte. Das finde ich aber im Konzept von THE GROW sehr gut wieder.

UM EINE FIRMA DAUERHAFT ZU ETABLIEREN – DA BRAUCHE ICH EINEN ATEM VON MEHR ALS 10 JAHREN UND SEHR VIEL GELD.

Stefan Geiselbrechtinger,
Geschäftsführer der OPED GmbH

IHRE VERBINDUNG ZU THE GROW?
Also ich habe Bernhard Schindler im Senat der Wirtschaft kennengelernt. Ich war dort frisch dabei und habe gemerkt, dass es zwar ein gutes Netzwerk ist, aber mit wenig Dynamik. Dann kam Bernhard mit der Idee, wir machen das jetzt jung, bayrisch, dynamisch und nicht so old school – lassen auch mal die Besuche beim Papst weg. Damit hat er mich überzeugt. Es ist einfach eine gute Plattform sich zu vernetzen, und das am Zahn der Zeit.

Mittelstand ist eben nicht old school, sondern auch new school und daher finde ich die Verbindung zwischen StartUps und dem Mittelstand goldrichtig.

IHR PERSÖNLICHES HIGHLIGHT IM NETZWERK?
Also im Grunde bin ich immer wieder fasziniert, wenn man auf THE GROW Veranstaltungen geht, dass man am Anfang wenige kennt, dann aber immer ganz interessante Menschen trifft.

Man muss sich eigentlich auf so eine Ebene einlassen, wo man sagen kann: Ich weiß eigentlich gar nicht, mit welchen Ideen und mit welchen Gedanken ich nach so einem Treffen wieder nach Hause gehe.

Aber es war bisher bei jedem Treffen immer etwas Interessantes dabei, wo ich sagen kann, dass es sich gelohnt hat, auf ein Event von THE GROW zu gehen. Auch wenn es so viele Events gibt, dass man sie gar nicht alle schaffen kann, gab es auf allen, die ich geschafft habe, immer interessante Gespräche und Menschen.

GESUNDHEIT ROCKT

Unter diesem Titel fand am 27. Oktober 2022 in Hamburg der erste „Health Circle“ statt, bei dem es um Unternehmergesundheit, Medtec, Corporate Health und Hygiene ging. Zu Gast war unter anderem Professor Dr. med. Curt Diehm, Ärztlicher Direktor der Max Grundig Klinik, der zum Thema Prävention, Check-up und gesunde Rituale referierte. Er erklärte das Warum und Wieso eines Check-ups und bot den Gästen einen detaillierten Einblick in den Ablauf eines solchen Check-ups.

„Immer mehr Menschen lassen sich durchchecken, obwohl sie gesund sind. Und genau deshalb bleiben sie auch gesund“, weiß Prof. Dr. Diehm, denn Prävention hilft vor allem bei Herz-Kreislauf-Beschwerden, Krebs und Schlaganfall – den Top 3 der häufigsten Todesursachen in Deutschland. Gefolgt von Erkrankungen der Atemwege und des Verdauungssystems sowie psychischen Erkrankungen. Der Trend zur Vorsorgeuntersuchung begann mit einer Studie der amerikanischen Metropolitan Life Insurance. Diese Untersuchung hat gezeigt, dass Personen, die jährlich einen Check-up durchführen lassen, länger leben.

Und die Statistik gibt Recht: Bei Personengruppen mit regelmäßigen Check-ups liegt beispielsweise die Herzinfarkthäufigkeit nur noch halb so hoch. Inzwischen haben sich zudem auch Depression und Burn-out zu wahren Volkskrankheiten entwickelt. Und genau hier setzt der interdisziplinäre Ansatz der Max-Grundig-Klinik an, die mitten im Schwarzwald neben dem Check-up Zentrum, der Fachklinik für Innere Medizin und dem radiologischen Zentrum auch eine Fachklinik für Psychosomatik unter ihrem Dach vereint.

„Ein Check-up bedeutet eine saubere und ehrliche Bestandsaufnahme meines Gesundheitszustandes. Dafür muss ich nicht 4.000 Euro bezahlen. Sondern ich will nur das, was sinnvoll ist“, sagte Prof. Dr. Diehm. Check-ups müssen strukturiert und individuell auf den Patienten angepasst sein, denn nicht jede Form der Vorsorgeuntersuchung ist medizinisch auch sinnvoll.

Dazu gehören beispielsweise bildgebende Verfahren wie das Röntgen der Lunge oder gar ein MRT des ganzen Körpers. In der Max-Grundig-Klinik kümmert sich ein interdisziplinäres Team aus 12 Fachgebieten um das passende Check-up-Programm. Die Basis ist für fast alle Patienten gleich und umfasst unter anderem die ausführliche Anamnese, Blutanalyse, Ultraschall aller wichtigen Organe, des Herzens und der hirnversorgenden Gefäße, Blutdruckmessung an Armen und Beinen sowie das Abschlussgespräch mit dem Arzt. Das Ärzteteam entscheidet darauf aufbauend und individuell je nach Befund und Diagnose, welche Untersuchungen notwendig sind und leitet die richtigen Schritte ein – schnell und ohne Wartezeiten.

Ergänzend zu regelmäßigen Check-ups unterstrich Prof. Dr. Diehm die Bedeutung gesunder Rituale, wie z. B. die morgendliche Atemübung, der Ingwer-Knoblauch-Shot oder der halbe Löffel Honig, wie viel Schlaf ist gesund, Kaffee oder Cola, und soll ich jetzt Rotwein trinken oder nicht. Das eigene Verhalten zu ändern, fällt schwer und wie die Macht der Gewohnheit austricksen? An diesem Punkt kommen für Prof. Dr. Diehm eben die Rituale ins Spiel – Rituale, die für unsere Gesundheit förderlich sind. Sie können im täglichen oder wöchentlichen Ablaufplan fest integriert werden und wirken dem Effekt entgegen, den wir von guten Vorsätzen für das neue Jahr kennen. Kurz vor Silvester beschlossen, ab dem 7. Januar vergessen. Eine Ritualisierung birgt die Chance, unsere Lebensweise tatsächlich und nachhaltig zu verbessern.

Passend zu den Themen erläuterte auch Marcell Jansen die Bedeutung von gesunden Mitarbeitern und gab den Unternehmer:innen und Entrepreneur:innen mit auf den Weg, dass sich eine Investition in ebendiese Gesundheit auf jeden Fall lohnt, z. B. im Rahmen eines betrieblichen Gesunheitsmanagements. Denn nur wer verantwortungsvoll mit der Ressource Mensch umgeht, kann nachhaltige Erfolge mit dem Unternehmen erzielen.

HANDELN STATT REDEN IST AUCH HIER DIE DEVISE – WIE BEI ALLEM, WAS THE GROW UNTERSTÜTZT UND IN DIE HAND NIMMT.

Neben diesen beiden Vorträgen ging es außerdem um die Psyche: Wie gehe ich mit Druck am Arbeitsplatz um? Wie sieht Prävention für meine mentale Gesundheit aus? Und gibt es eine Karriere nach dem Burn-Out? Ein weiteres wichtiges Thema, das in Sachen Gesundheit derzeit alle Akteure stark beschäftigt, war die Digitalisierung. Klar ist, dass Deutschland hier anderen europäischen Ländern weit hinterher ist – aber auch hier ging es darum: Was können wir tun, um das zu ändern, wo können wir ansetzen? Handeln statt reden ist auch hier die Devise – wie bei allem, was THE GROW unterstützt und in die Hand nimmt.

Der Auftakt in Hamburg bot viele spannende Themen, denen bei dem nächsten THE GROW Health Circle im Frühjahr/Sommer 2023 in der Max-Grundig-Klinik sicherlich eine weitere Bühne geboten wird. Neben dem Austausch zum Thema ganzheitliche Gesundheit im Unternehmertum liegt die Vorfreude auf dem Netzwerken und dem spannenden Austausch mit den Unternehmer:innen von THE GROW.

THOMAS ÖTINGER

ENTREPRENEUR & GESCHÄFTSFÜHRENDER GESELLSCHAFTER MARCAPO GMBH

HALTE DURCH! ES WIRD NICHT ALLES SO HEISS GEGESSEN, WIE ES GEKOCHT WIRD UND DENK' IMMER AN DIE ZUKUNFT, WENN DU ENTSCHEIDUNGEN TRIFFST.

Thomas Ötinger, Geschäftsführender Gesellschafter marcapo GmbH

IN UNSEREM INTERVIEW MIT THOMAS ÖTINGER DURFTEN WIR EINEN REGIONAL VERWURZELTEN UND ERFOLGREICHEN UNTERNEHMER KENNENLERNEN, DER SEINEN ERFOLG AUF WERTEBASIERTEN, TRAGFÄHIGEN UND VISIONÄREN FUNDAMENTEN BEGRÜNDET.

Mit einem Team aus Spezialisten für lokale Markteinführung, Marketingportale und die Werbeaktivität von über 55 Marken sorgt der Entrepreneur Thomas Ötinger für eine Erfolgsgarantie.

Als regional verwurzelter Arbeitgeber sind Ötinger Werte wie Nähe, Verbindlichkeit und Offenheit eine Herzensangelegenheit.

Mit 150 Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern betreut er namhafte Kunden wie WELLA, AXA und ERGO und viele weitere beständige Auftraggeber.

„Nicht jede Werbeplattform ist für einen Unternehmer passend, um sich regional positionieren zu können." So Thomas Ötinger.

Die Sichtbarkeit einer Dienstleistung, eines Produktes wird durch gezielte Recherche und fundierte Analyse für den gewünschten, oder möglichen Absatzpartner erfasst. So garantiert Ötinger eine wirksame Positionierung seiner Kunden am regionalen Markt.

Sich selbst als „Eliteverkäufer" zu sehen ist für Entrepreneur Thomas Ötinger ein Ansporn nicht stehen zu bleiben und sich auf vergangenen Erfolgen auszuruhen, sondern weiterhin Missionsgeber und Macher für seine mittlerweile 11 Unternehmen und 150 Mitarbeiter sein zu können.

Entstehen bei Thomas Ötinger neue Ideen, sei es bei einer Meditation, einem Waldspaziergang, oder morgens unter der Dusche, setzt er auf die Vielfalt der Meinungen und den Gedanken, dass diese Ideen auch für die nächsten sieben Generationen von Vorteil sind.

Für die Verwirklichung dieser Visionen ist es für ihn unabdingbar verschiedenste Meinungen und Sichtweisen einzuholen und diese in Entscheidungsprozesse einfließen zu lassen, um erfolgreich gründen zu können.

StartUps rät Thomas Ötinger zu anhaltender Motivation, bedachter Entscheidungsfindung, Durchhaltevermögen und die Überprüfung der Tragfähigkeit des Geschäftsmodells.

WAS IST IHRE VERBINDUNG ZU THE GROW:
T. Ötinger: Maurizio Moreschini hat mich eingeladen und mich durch die Anfangszeit wunderbar begleitet.

CLAUDIA LÄSSIG

ENTREPRENEURIN & GESCHÄFTSFÜHRERIN
LÄSSIG GMBH

DIE WICHTIGSTE ERFAHRUNG IN IHRER ZEIT ALS UNTERNEHMER?
Die wichtigsten Erfahrungen sind für mich wahrscheinlich, dass man dran bleiben muss. Dass man Ausdauer braucht und es stets Höhen und Tiefen gibt. Aber auch in schwierigen Situationen kann man Lösungen finden. Es geht immer wieder weiter und man muss eben Misserfolge und Fehler zur Weiterentwicklung nutzen.

WIE ENTSTEHT BEI IHNEN EINE IDEE UND WIE WIRD DIESE WEITERVERFOLGT?
Wir sind so richtig Teamplayer im Ideen finden. Sie entstehen aus einer großen Anzahl von Kollegen und Kolleginnen, die zum Beispiel im Vertrieb auf den Messen unterwegs sind, oder im Produktdesign und in der Entwicklung.

Wir schauen uns die Trends und Geschäfte an und dann entstehen Ideen und Farben und diese werden dann im Team besprochen. Sei es Vertrieb, Design, Finanzcontrolling – hier werden die Ideen besprochen und entschieden, ob wir sie weiterverfolgen. Hat es Marktpotenzial, ist es realistisch im Sortiment einsetzbar. Wir finden dass es am besten ist, wenn wir verschiedenste Bereiche in die Findung einbeziehen, um unsere Produkte immer besser machen zu können. Aber grundsätzlich ist es eine Teamarbeit.

DIE SCHWIERIGSTE UNTERNEHMERISCHE SITUATION, MIT DER SIE UMGEHEN MUSSTEN / WAS WÜRDEN SIE IHREM JÜNGEREN „GRÜNDER-ICH" GERNE SAGEN?
Eine schwierige Situation war der Beginn der Pandemie – der Einzelhandel war geschlossen und wir hatten ganz starke Umsatzeinbußen. Leider nicht nur in Deutschland, sondern Europa weit über mehrere Wochen hinweg. Die Leute hier mitzunehmen und nicht zu verlieren im Homeoffice, war eine große Herausforderung das Vertrauen spiegeln zu können und den Kontakt zu den Mitarbeitern nicht zu verlieren.

Den Teamspirit halten zu können war sehr herausfordernd. Mittlerweile sind wir zwar geübt, aber nach wie vor sitzt man nicht mehr so zusammen wie es früher einmal war. Meinem jungen Gründer-Ich würde ich sagen, dass man auch zugeben darf, dass man noch nicht so weit ist und transparent mit den Themen umgehen darf und soll. Man darf sich auch Hilfe aus dem Team holen und muss nicht alles alleine machen.

WAS RATEN SIE EINEM GRÜNDER?
Ich glaube was für mich immer sehr hilfreich war, dass man ganz ehrlich zu sich selbst sein sollte – ist man geeignet dafür mit Unsicherheiten leben zu können, kann man finanzielle Unebenheiten aushalten. Man sollte sich das worst-case Szenario veranschaulichen und entscheiden, ob man bereit ist dies tragen zu können. Die Entscheidungsfähigkeit sollte gewährleistet sein auch ein Risiko eingehen zu wollen.

PERSÖNLICHE VORSTELLUNG ALS ENTREPRENEUR?
Was mich ausmacht ist, dass ich eine sehr emotionale Art habe des Unternehmerin seins. Man sollte Stärke und Zuversicht ausstrahlen und das hat man vielleicht nicht immer, auch private Dinge können unternehmerische Entscheidungen beeinflussen und das zugeben zu können, das Mensch sein, das habe ich mich erst langsam mehr und mehr getraut. Heute lasse ich dies mehr zu und finde das auch gut so.

Für mich ist das Unternehmer sein, dass man Einfluss nimmt und etwas gestaltet. Das motiviert mich, meine Welt kann ich so gestalten, wie sie für mich richtig ist. Ins Machen kommen und nicht nur drüber reden, auch Risiko und Mut zu haben dazu stehen zu können und in der Folge mit Verantwortung mit Entscheidungen umgehen und dem Team gegenüber mit Transparenz entgegenzutreten.

DEFINITION DES UNTERNEHMENS?
Es ist ein Platz der zeigt, dass nachhaltiges Wirtschaften möglich ist. Werte im Unternehmen werden von uns gelebt und die Kombination von nachhaltigem Wirtschaften und unseren Werten macht uns aus.

WAS ZEICHNET IHR UNTERNEHMEN AUS?
Das Unternehmen fußt auf meiner Art der Denke in verschiedene Richtungen. Wir leben dies nach innen mit unseren 130 MitarbeiterInnen. Unsere Leute wissen, warum sie für uns arbeiten. Wir sind nicht Zahlen konzentriert, sonder eine Gemeinschaft von gleich denkenden Leuten die hinter der Idee unseres Unternehmens stehen.

IHRE VERBINDUNG ZU THE GROW?
Die StartUp Mentalität, das Unternehmertum und die Verbindung zu GründerInnen. Auch in meinem Buch das ich gemeinsam mit verschiedenen GründerInnen veröffentlichen durfte ist dieser Fokus sehr gut in den Vordergrund gerückt. Das Vernetzen von Unternehmer:innen ist einfach großartig!

IHR PERSÖNLICHES HIGHLIGHT IM NETZWERK?
Bisher kann ich dies noch nicht konkret benennen. Wir hatten die Buchvorstellung und damit haben wir den Auftakt gegeben, um 2023 gemeinsam mit THE GROW durchstarten zu können. Gerade der Woman Leadership Circle interessiert mich sehr und ist sicherlich ein Highlight im THE GROW Netzwerk.

DREAM BIG.

THOMAS DIEHL-WINZER

FAMILIENUNTERNEHMER

DIE WICHTIGSTE ERFAHRUNG IN IHRER ZEIT ALS UNTERNEHMER?

Was ich aus meiner StartUp-Zeit in Berlin bei Rocket Internet mitgenommen habe, ist, dass es ganz wichtig ist, Dinge schnell auszuprobieren, kritisch zu evaluieren und dann aber auch ehrlich zu entscheiden ob es nicht sinnvoll ist, sie wieder einzustellen. Da gibt es diesen wunderbaren unternehmerischen Leitspruch: try fast, fail faster.

Das sind wohl die Erkenntnisse, die auch für mich derzeit sehr Spannendes zeigen. Sehr wichtig ist einfach, agil und gleichzeitig ehrlich mit sich selbst zu bleiben. Wenn man merkt, dass etwas nicht funktioniert, sollte man nicht krampfhaft versuchen daran festzuhalten, sondern es beenden.

WIE ENTSTEHT BEI IHNEN EINE IDEE UND WIE WIRD DIESE WEITERVERFOLGT?

Ideen an sich entstehen ja auf vielfältigste Art und Weise. Das kann man oft gar nicht steuern. Man bekommt einen Impuls - etwa ganz banales beim Duschen oder wo auch immer. Man denkt über irgendwas nach oder guckt Netflix und hat plötzlich eine Idee! Vielleicht bekommt man die Idee auch bei einem spannenden Kurzvortrag. Das passiert, wenn man einen Impuls hat und sagt: Ach, das ist doch mal eine Sache, die man sich überlegen könnte!

Bei mir fängt es dann meist ganz klassisch auf einem Blatt Papier oder Notizblock an. Gar nicht mal am Laptop, sondern wirklich auf einem Blatt Papier im Notizblock. Dann überlege ich erst einmal: Okay, was ist die Idee? Und dann geht es darum, kritisch zu hinterfragen: Was wollen wir damit machen und was bringt es uns?

Es geht wirklich auch darum, diese ganzen wunderschönen Unternehmertools anzuwenden und zuerst den goldenen Kreis nach dem Warum zu fragen, dann nach dem Was und nach dem Wie. Da gilt es den Purpose nochmal zu hinterfragen. Da gibts auch diese wunderbare Matrix, die man an der Uni gelernt hat. Man sollte die Idee sehr kritisch hinterfragen und dann einen Projektplan daraus entwickeln. Obwohl wir ein Weingut sind, arbeiten wir mit sehr modernen Tools wie Asana. Also das bedeutet, wird das Projekt weiterverfolgt, dann wird das als Asana-Projekt angelegt, es wird mit Meilensteinen versehen, mit Aufgaben, Unteraufgaben, Bedingungen und dann eben umgesetzt.

DIE SCHWIERIGSTE UNTERNEHMERISCHE SITUATION, MIT DER SIE UMGEHEN MUSSTEN / WAS WÜRDEN SIE IHREM JÜNGEREN „GRÜNDER-ICH“ GERNE SAGEN?

Wir sind immer noch in der Situation, dass wir eben einen Generationswechsel haben. Vom Weingut der zweiten Generation meines Vaters, dann zum Weingut der dritten Generation, zu mir. Da heißt es: Ruhig bleiben! Also keine impulsiven Übersprungshandlungen durchführen, sondern wirklich strukturiert das ABC abarbeiten. Man sollte nicht dazu zu neigen, zu emotional zu bleiben, oder zu werden. Für mich war, ist und wird auch immer das wichtigste Thema die Nachfolge sein. Die größte unternehmerische Herausforderung ist einfach und praktisch, das Unternehmen auf die nächste Stufe zu bringen. Von der scheidenden in die übernehmende Generation.

WAS RATEN SIE EINEM ANDEREN GRÜNDER?

Ich rate Leuten immer zu Bescheidenheit. Man hat oft sehr viele liquide Mittel. Wenn man gerade ein Investment oder Funding bekommen hat oder dies als junges StartUp bekommt, da bekommt man auch manchmal ein bisschen den Höhenflug und denkt: So jetzt brauche ich erstmal neue Möbel, ein neues Büro und neues MacBook. Genau deswegen finde ich das Thema Bescheidenheit ganz wichtig! Man muss sich auch einfach bewusst machen: Okay, brauche ich das jetzt hier gerade wirklich und ist das Geld vielleicht nicht irgendwo anders besser investiert? In unsere Mitarbeiter zum Beispiel? Die drei Werte, die für mich Unternehmertum ausmachen, sind:

- **IN ERSTER LINIE BESCHEIDENHEIT**
- **BEGEISTERUNG FÜR DAS, WAS ICH TUE**
- **DER MUT MANCHMAL UNBEQUEME WEGE ZU GEHEN**

PERSÖNLICHE VORSTELLUNG ALS ENTREPRENEUR (WAS STELLEN SIE SICH DARUNTER VOR / IHRE ROLLE ALS ENTREPRENEUR?

Also ganz klassisch würde ich sagen, Unternehmertum ist das deutsche Wort für Entrepreneurship. Dies bedeutet unternehmen, also etwas zu tun. Das ist eigentlich das, was für mich Unternehmertum ausmacht, dass man Dinge tut und nicht nur darüber redet. Das, was für mich auch das Entscheidende ist, habe ich für unser Familienweingut übernommen. Denn studientechnisch habe ich Soziologie, Politik und Wirtschaftswissenschaften studiert.

Ich komme aus einem Bereich, wo man eher Unternehmensberater wird und habe aber für mich gemerkt, dieses unternehmerische fehlt mir bei allem, was ich bisher gemacht habe. Denn ich wollte ein Produkt, ein Ergebnis von dem, was ich tue.

Also worin ich meine mein Wissen, mein Schaffen praktisch manifestieren zu können. Wir machen nicht nur Wein, sondern auch noch andere Sachen. Wein ist ein Genussprodukt und für mich immer das Zentrum und die Macht. Das macht für mich das Unternehmertum aus, dass man wirklich so ein Herzstück hat, ein Zentrum hat für sein unternehmerisches Tun, Handeln und Wirken.

DEFINITION DES UNTERNEHMENS

Also es ist immer ganz nett, wenn die Leute mich Winzer nennen. Ich bin eigentlich kein Winzer, weil ich keinen Weinanbau studiert habe. Aber im Prinzip ist die Bezeichnung offiziell Winzer. Es gab da auch eine entscheidende Veranstaltung in meinem Leben. Das war, als Rocket Internet an die Börse ging und ich bei der ersten Investorenveranstaltung dabei war.

WAS ZEICHNET IHR UNTERNEHMEN AUS?

Da hat Oli Samwer mal was gesagt und meinte: Ja, wir sind wie Daimler. „Wir machen aber keine Autos, sondern wir verkaufen Mobilität!“

Das war für mich ein sehr prägender Satz und von diesem leite ich mir nämlich auch etwas ab. Wir machen keinen Wein, sondern wir produzieren Genussmomente. Ich sehe Wein wirklich als Grundlage für Genuss und natürlich auch als eine Möglichkeit, die man hat, den Leuten wieder zu zeigen: Das ist das Leben! Auch dass wir in dieser beschleunigten Zeit ab und zu einfach wieder einen Schritt zurückgehen, uns hinsetzen, ausruhen, entspannen, genießen und einfach das Sein nochmal mal stärker fokussieren müssen.

IHRE VERBINDUNG ZU THE GROW?

THE GROW ist für mich wie so eine Art Lounge. Praktisch wie ein Trampolin in das man reinspringt und das einen praktisch zu vielem großartigem Neuen katapultiert, das einen aber auch wieder auffängt, wenn es vielleicht mal nicht so gut läuft.

Das habe ich in dieser sehr familiären Atmosphäre auch wahrgenommen, dass man sich wirklich gegenseitig bestärkt und gegenseitig - wie der Name schon sagt - zum Wachstum verhilft. Ich glaube sehr stark daran, dass das Unternehmertum einfach von dem Gemeinsamen, dem Miteinander lebt. Dass man nicht gegeneinander arbeitet, sondern miteinander, füreinander und gemeinsam vorangeht. Das macht THE GROW für mich auch so attraktiv.

IHR PERSÖNLICHES HIGHLIGHT IM NETZWERK?

Wir hatten ja auch die Frage, wie Ideen entstehen? Für mich entstehen Ideen auch besonders über Kommunikation und Austausch. Was sich durch dieses miteinander austauschen und miteinander kommunizieren entwickelt, ist für mich einfach eine tolle Möglichkeit, praktische, neue Ideen zu sammeln und auch nochmal kritisch zu hinterfragen.

Das ist es, was mich eben auch beim Netzwerken immer so reizt. Wenn man vielleicht jemanden einfach so bei einem Glas Wein eine Idee erzählt und dann nochmal ganz intensive Impulse bekommt, weil der oder diejenige aus genau dem Bereich kommt, in dem man gerade aktiv ist.

WEIN IST EIN GENUSSPRODUKT UND IST FÜR MICH IMMER DAS ZENTRUM UND DIE MACHT.

Thomas Diehl, Winzer

CHRISTIAN RADERMACHER, LUKAS JACKSON & MARKUS SCHINDLER

HURRA.COM, ADSDEFENDER.COM, HURRA COMMUNICATIONS GMBH, ENTREPRENEURE

DIE WICHTIGSTE ERFAHRUNG IN IHRER ZEIT ALS UNTERNEHMER?

Markus: Das übernehme ich gleich. Also das aller Entscheidendste ist das persönliche Mindset. Ich habe festgestellt, dass dort, wo die persönliche Vorstellungskraft endet, da endet in der Regel auch der Erfolg der Firma und des Teams. Das heißt, dies gepaart mit der richtigen Culture und dem richtigen Umfeld, halte ich persönlich für absolut kriegsentscheidend.

WIE ENTSTEHT BEI IHNEN EINE IDEE UND WIE WIRD DIESE WEITERVERFOLGT?

Markus: Ja, das ist eher so chaotisch, da ich ein impulsiver und kreativer Unternehmer-Typ bin. Das heißt, wenn die Idee von mir kommt, dann schlägt die meistens ein, wie so ein Blitz. Mit voller Wucht und 1000000 Grad und mein Job ist dann, die Temperatur weiterzugeben und alle anzuzünden. Das gelingt mir aber nur, wenn die Idee auch gut ist. Ansonsten wird das Feuer auch mal wieder ausgelöscht. So kommt also die Idee in den Raum. Was aber noch viel wichtiger ist, ist, dass man die richtigen Leute dann im Nachgang in der Kette hat, die die Idee dann immer weiter ins Detail nach und nach und immer feiner auch in einen Plan umgießen und vor allem dann auch umsetzen. Also letztendlich ist nur eine umgesetzte Idee auch eine gute Idee.

DIE SCHWIERIGSTE UNTERNEHMERISCHE SITUATION, MIT DER SIE UMGEHEN MUSSTEN / WAS WÜRDEN SIE IHREM JÜNGEREN „GRÜNDER-ICH" GERNE SAGEN?

Markus: Aus meiner persönlichen Sicht ist es, immer du selbst zu bleiben, und dich niemals und von nichts und niemandem ausbremsen oder irgendwie unten halten zu lassen. Das wäre der dringendste Rat an mein jüngeres Gründer-Ich und gleichzeitig das, was ich nicht beachtet habe. Mir quasi zu lange einreden zu lassen, dass ich mich ändern muss, um es anderen recht zu machen. Das war - würde ich sagen – mein größter Management-Fehler, den ich gemacht habe.

WAS RATEN SIE EINEM ANDEREN GRÜNDER?

Markus: Also wir hatten es ja vorhin schon ein bisschen angesprochen: Ich rate auf alle Fälle jedem Gründer - was diese oft vergessen - sich so früh wie möglich mit der Culture und dem Spirit des Unternehmens auseinanderzusetzen.

Viele erwähnen ja oft Vision und Mission, aber das kommt für mich so ein bisschen nachgelagert, weil sich eine Vision oder Mission durchaus mal ändern kann, während eine Culture in der Regel gleichbleibt und stark mit dem Gründerspirit bzw. dem Herz des Unternehmens zusammenhängt. Da ist auch ganz wichtig, gar keine Kompromisse zu machen.

Das wäre so vielleicht der eine Punkt. Dann würde ich sagen: Achte darauf, niemals einen kurzfristigen insbesondere monetären Vorteil gegen langfristige Überzeugungen einzutauschen. Das heißt jetzt aber nicht, dass man kein Geld verdienen soll. Also verdiene auch Geld als Unternehmer, nur dann funktioniert es ja letztendlich auch langfristig.

Aber achte auf alle Fälle darauf, dass du nur die richtigen Leute ins Team reinnimmst und sei Unternehmer aus Leidenschaft, tu es aus Leidenschaft und weil's Spaß macht und nicht primär wegen dem Geld.

PERSÖNLICHE VORSTELLUNG ALS ENTREPRENEUR?

Markus: Meine persönliche Vorstellung: Ich bin Mitgründer von Hurra.com. Wir machen seit über 20 Jahren - ich seit 22 Jahren, als erster Angestellter - Online Marketing und bauen entsprechende Technologien für dieses Business-Umfeld. Was macht für mich Unternehmertum aus? Unternehmertum macht für mich primär aus, was verändern zu wollen. Die Bereitschaft für lebenslanges Lernen und Wachsen und auch den Preis zu bezahlen, den es kostet

Christian: Also letztendlich hast du das sehr gut beschrieben. Ich glaube du kannst, wenn du eine Passion in etwas hast und kannst deine gesamte Zeit da rein investieren, hast Spaß und lebst deine Freiheit aus – das ist, was mir dabei wichtig ist.

Lukas: Von meiner Seite gibt es eigentlich nicht viel hinzuzufügen. Ich glaube, das meiste und wichtigste wurde schon gesagt. Ich denke, was da auch noch so drinsteckt, ist einfach immer diese direkte Rückmeldung für seine eigenen Handlungen zu erfahren.

Also wenn ich eine gute Handlung durchführe, dass ich auch ein direktes positives Feedback bekomme und genauso eben auch in die andere Richtung. Das steckt auch so ein bisschen in dem drinnen, was der Markus gesagt hat.

DEFINITION DES UNTERNEHMENS

Christian: Ja, es ist so, der Markus hatte es ja schon leicht angeschnitten: Uns gibt es bereits seit 24 Jahren. Wir waren ja fast schon ein First Mover im Bereich Online Marketing. Das heißt, wir sind letztendlich auf der einen Seite eine Performance Marketing Agentur und dort sehr stark im Bereich Suchmaschinenoptimierung. Dann auch im Social Media Marketing etc.

Und auf der anderen Seite sind wir auch ein Technologieunternehmen.

WARUM JETZT BEIDES?

Wir haben recht schnell festgestellt, dass wir einen sehr hohen Qualitätsanspruch an uns selber haben, dass die Tools und die Software, die uns und unseren Kunden helfen, dass wir diese nirgendwo gefunden haben. Und dann haben wir - als Ersatz eine eigene Software und Tools entwickelt, um den maximalen Nutzen für unsere Kunden herauszuholen und Umsätze zu generieren, Erträge zu erzielen.

Und so haben sich auch verschiedene Technologien daraus ergeben. Was ganz Aktuelles - bzw. so aktuell ist es gar nicht mehr - ist unser Ads-Defender. Wir haben schon vor etwa 4-5 Jahren gesehen, dass das Thema Klickbetrug ein sehr großes ist.

Wir haben da recht früh in der Phase geschaut. Es ist so, dass jeder, der zum Beispiel in Google-Anzeigen investiert, dass jeder vierte bis fünfte Klick aus unqualifizierten Quellen stammt.

Wir haben dann out of the box gedacht –, auf einmal waren Potenziale von 8, 10 oder 15 % Einsparung vorhanden, woran die Kunden vorher nicht gedacht haben. Beziehungsweise haben wir ein Thema sichtbar gemacht, was die ganze Zeit da war.

Und wir können das nicht nur sichtbar machen, sondern wir können es auch bewerten. So haben sich eben die Technologien bei uns immer wieder weiterentwickelt. Immer so am Ball bleiben, immer First Mover und da haben wir - denke ich mal - einen ganz guten Weg eingeschlagen und das macht dann auch den Unterschied zu den ganzen anderen Online Marketing Agenturen aus.

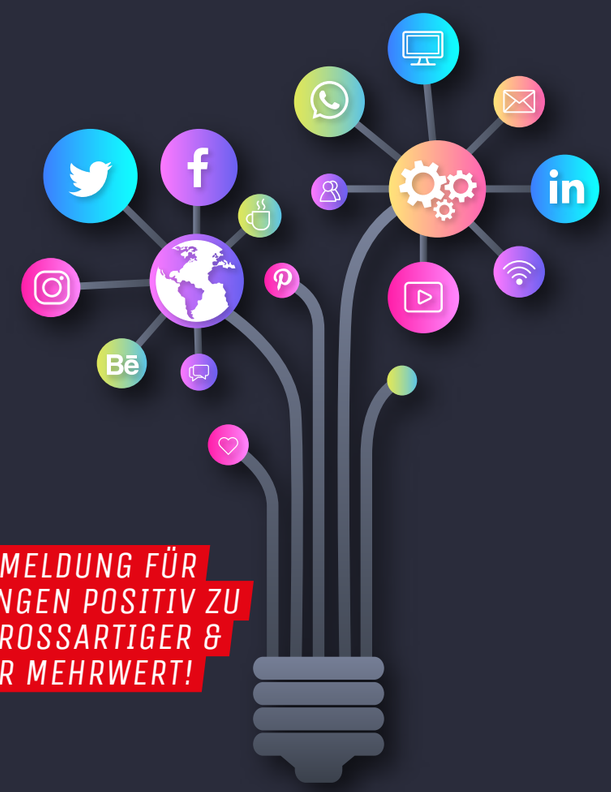
IHRE VERBINDUNG ZU THE GROW?

Markus: Ich persönlich folge schon relativ lange dem Gerold und auch dem Bernhard Schindler auf LinkedIn. Wir sind da mehr oder weniger durch Zufall auf den THE GROW Summit 2022 in Endsee aufmerksam geworden.

Da waren Christian und ich dann auch persönlich vor Ort und das hat uns so gut gefallen, dass wir dann auch kurz darauf direkt Mitglied geworden und seither ein Teil der Familie sind.

IHR PERSÖNLICHES HIGHLIGHT IM NETZWERK?

Markus: Also mein persönliches Highlight im Netzwerk - man hat es auch so ein bisschen schon rausgehört - ich bin so ein Culture-Guy und halte es für extrem wichtig, dass die Energie passt und das ist tatsächlich auch mein Highlight: die positive Energie, die Aufbruchstimmung im Netzwerk und die vielen tollen Menschen, denen ich da schon begegnet bin. Mit ähnlichem Mindset und ähnlicher Grundeinstellung. Das ist das, was für mich wirklich ganz, ganz großartig ist.



DIE DIREKTE RÜCKMELDUNG FÜR DIE EIGENEN HANDLUNGEN POSITIV ZU ERFAHREN IST EIN GROSSARTIGER & UNVERGLEICHLICHER MEHRWERT!

Lukas Jackson, Hurra.com

Foto: piksuperstar on Freepik

TURGUT CAMUZ

ENTREPRENEUR & CEO CAMUZ COMMUNICATION

DIE WICHTIGSTE ERFAHRUNG IN IHRER ZEIT ALS UNTERNEHMER?

Die wichtigste Erfahrung die man als Gründer aufbringen muss, ist wie ich glaube, den Mut und die Verantwortung, die uns definitiv entlohnt. Dies sowohl als finanziell, als auch menschlich und dass das alles auch seine Zeit braucht.

WIE ENTSTEHT BEI IHNEN EINE IDEE UND WIE WIRD DIESE WEITERVERFOLGT?

Ich bin der Meinung, eine Idee entsteht durch die Wahrnehmung eines Problems, das man bei sich selbst beobachtet, oder bei jemand anderem. Dann rattert es im Kopf und man versucht eine Lösung zu finden, die es bisher nicht gab.

So entsteht bei mir die Idee einer Lösung und diese versuche ich mir bildlich vorzustellen. Dann ziehe ich weitere Gedanken hinzu und lasse den Lösungsprozess entstehen.

DIE SCHWIERIGSTE UNTERNEHMERISCHE SITUATION, MIT DER SIE UMGEHEN MUSSTEN / WAS WÜRDEN SIE IHREM JÜNGEREN „GRÜNDER-ICH“ GERNE SAGEN?

Diese Situation gab es sogar jetzt erst kürzlich, in diesem Jahr. Ich bin jetzt seit knapp fünf Jahren selbstständig. Wenn man streng genommen nicht das Geld dazu hat, sich aber trotzdem trautf einen Kredit aufzunehmen, in Netzwerke zu investieren, seine eigene Firma zu gründen, obwohl es das Eigenkapital eigentlich gar nicht zulässt.

Wenn man merkt, es ist jetzt trotzdem gerade das Richtige, dann muss man es dennoch angehen. Dann darf man sich das auch trauen, Gelder zu investieren.

Obwohl man es sich vielleicht nicht leisten kann, kann man trotzdem den Mut haben, ein hohes Risiko einzugehen und dann merkt man nach ein paar Monaten, dass es doch lohnend war.

Ich habe es so gemacht und dies würde ich auch meinem jüngeren Ich empfehlen. Nicht um es besser zu machen, sondern weil man da einfach durch muss und sich trauen muss.

Auch wenn es mal nicht so gut läuft, ist das ok und man sollte seine Visionen und Ideen nicht aufgeben. Man muss an sich und seine Projekte glauben, das braucht auch manchmal seine Zeit.

Man sollte in jedem Fall an seinen Gedanken festhalten. Auch ich dachte mir manchmal - klappt das wirklich so wie ich mir das erhoffe - da muss man beharrlich bleiben und an den eigenen Visionen festhalten.

PERSÖNLICHE VORSTELLUNG ALS ENTREPRENEUR?

Entrepreneur sein ist die Verantwortung - plus ein hohes Risiko. Man hat eine gewisse Zeit geschafft und eine Firma auf die Beine gestellt. Nun kann man andere Menschen anstecken und quasi auch als Vorbild dienen. Dies bietet anderen und deren Ideen einen Mehrwert.

DEFINITION DES UNTERNEHMENS?

Ich habe mir auf die Fahne geschrieben 250 Unternehmen zu begleiten, damit es den persönlichen Service bietet. Es werden aber in Zukunft wohl eher 99 sein, damit habe ich sozusagen einen gewissen Point gesetzt, das ist für die nächsten Jahrzehnte auch gut zu händeln und bleibt Cusomer Service auf höchstem Niveau.

Wenn sich bei meinem Unternehmen jemand meldet, dann spricht er mit keiner Sekretärin, sondern mit mir persönlich. Das ist mein Mehrwert in der Telekommunikationsbranche. Im kommenden Jahr wird sich meine Firmierung ändern, das entstand aus meiner bisherigen Zeit der Selbständikeit. So ändert sich jetzt auch mein Logo. Dies würde ich einem Gründer empfehlen: von vorneherein die Rechtsform und einen Namen festlegen.

WAS ZEICHNET IHR UNTERNEHMEN AUS?

Mein Unternehmen zeichnet sich durch eine tolle Unternehmenskultur aus. Das zeigen vor allem die Bewerbungen von sehr qualifizierten Kandidaten. Unser USP ist, dass wir die Kombination aus Technologie und Menschlichkeit schaffen, dies kommt unseren Kunden zugute.

IHRE VERBINDUNG ZU THE GROW?

Ich wurde durch LinkedIn auf THE GROW aufmerksam. Eine sehr exklusive und schöne Art etwas verändern zu wollen, das hat mich natürlich angesprochen. Ich habe auch schnell bemerkt, dass es meinen Bereich - einen Concierge für die Schnittstelle Unternehmen und Telekommunikation - noch nicht gibt.

ES LOHNT SICH, EIN HOHES RISIKO EINZUGEHEN, DANN MERKT MAN RECHT SCHNELL, DASS DER WEG SEHR LOHNEND WAR.

Turgut Camuz, CEO Camuz Communication

Mein Unternehmen ist ein StartUp und ich habe mich lange gefragt, wie ich mich dem Mittelstand in Deutschland präsentieren kann.

Mit THE GROW habe ich diese Möglichkeit gefunden und schätze die Vernetzung und die Empfehlungen untereinander sehr.

IHR PERSÖNLICHES HIGHLIGHT IM NETZWERK?

Ich hatte schon viele Highlights, aber eines war sicherlich mein Podcast, für den ich kürzlich interviewed wurde. Ich wurde gefragt, was ich und meine Firma ausmacht und wohin die Reise gehen soll.

Dann gab es da noch das Filmfestival in Kitzbühel. Mit Stars und Prominenz auf Augenhöhe netzwerken. Der direkte Austausch mit anderen Unternehmer:innen –unbezahlbar.

THIEMO FOJKAR

ENTREPRENEUR & VORSTANDSVORSITZENDER INT. BUND FREIER SOZIAL-, JUGEND-, UND BILDUNGSARBEIT E.V.

Thiemo Fojkar, Vorstandsvorsitzender Internationaler Bund freier Sozial-, Jugend-, und Bildungsarbeit e.V.

DIE WICHTIGSTE ERFAHRUNG IN IHRER ZEIT ALS UNTERNEHMER?
Das Motto des Internationalen Bundes lautet „Menschsein stärken". Das tun unsere Mitarbeitenden jeden Tag. Sie verhelfen anderen zu Berufsabschlüssen, machen sie widerstandsfähiger gegen Diskriminierung oder geben Hilfestellung, um in Deutschland besser zurechtkommen. Immer wieder diese Erfolgserlebnisse zu sehen und zu merken „Ja, man kann etwas verändern – jeden Tag und an vielen Stellen!" würde ich als die wichtigste Erfahrung meines Berufslebens bezeichnen. Sie ist gleichzeitig der stärkste Antrieb für mich.

WIE ENTSTEHT BEI IHNEN EINE IDEE UND WIE WIRD DIESE WEITERVERFOLGT?
Die Ideen kommen bei uns meist aus der Praxis. Wir haben 14.000 Mitarbeitende in rund 1.000 Einrichtungen bundesweit, und das in ganz unterschiedlichen Bereichen: Jugendsozialarbeit, Obdachlosenhilfe, Berufliche Weiterbildung, Internationale Arbeit und viele mehr.

Die Menschen an der Basis spüren jeden Tag hautnah die Lebenswirklichkeit. Sie geben uns wichtige Impulse für Veränderungen oder neue Projekte. Sobald wir solche Entwicklungen spüren, entwickeln wir dazu Angebote oder machen uns bei der Politik für entsprechende Gesetze stark.

DIE SCHWIERIGSTE UNTERNEHMERISCHE SITUATION, MIT DER SIE UMGEHEN MUSSTEN / WAS WÜRDEN SIE IHREM JÜNGEREN „GRÜNDER-ICH" GERNE SAGEN?
Es gab sicher bereits viele schwierige Situationen und manchmal muss man auch unangenehme Entscheidungen treffen. Meinem jüngeren Ich würde ich vielleicht raten, niemals mit dem Kopf durch die Wand zu wollen und mehr Ruhe walten zu lassen. Mitunter dauern Dinge eben leider ihre Zeit.

WAS RATEN SIE EINEM ANDEREN GRÜNDER?
Grundsätzlich freue ich mich immer, wenn junge Gründer:innen nicht nur an den Gewinn des Unternehmens, sondern auch an ihre Mitarbeitenden sowie idealerweise an die Gesellschaft denken. Wir tragen alle eine Verantwortung für das Gemeinwohl und für unsere Erde.

PERSÖNLICHE VORSTELLUNG ALS ENTREPRENEUR?
Im Prinzip habe ich diese Frage bereits mit den beiden vorigen beantwortet: Wer nicht nur an sich beziehungsweise das eigene Unternehmen denkt, sondern auch an die Gesellschaft und zusätzlich die Grundsätze der Nachhaltigkeit beachtet, ist für mich ein wahrer Entrepreneur.

DEFINITION DES UNTERNEHMENS
Der Internationale Bund (IB) ist mit mehr als 14.000 Mitarbeitenden einer der großen Dienstleister in der Jugend-, Sozial- und Bildungsarbeit in Deutschland. Er unterstützt Kinder, Jugendliche, Erwachsene und Senioren:innen dabei, ein selbstverantwortetes Leben zu führen – unabhängig von ihrer Herkunft, Religion oder Weltanschauung.

WAS ZEICHNET IHR UNTERNEHMEN AUS?
Die Identifikation der Mitarbeitenden mit ihrer Tätigkeit ist bei Trägern der Jugend-, Sozial- und Bildungsarbeit, wie es der Internationale Bund ist, immer besonders hoch. Die Menschen tun das, was sie tun, nicht ausschließlich als Broterwerb, sondern, weil es für sie eine Herzensangelegenheit ist.

Von anderen Unternehmen unserer Branche unterscheidet uns, dass wir überkonfessionell und politisch ungebunden sind. Das ist für uns sicher ein Vorteil.

IHRE VERBINDUNG ZU THE GROW?
Dies geschah durch eine Empfehlung

IHR PERSÖNLICHES HIGHLIGHT IM NETZWERK?
Ich bin aktuell dabei, mein Netzwerk aktiv zu erweitern.

DER WAHRE ENTREPRENEUR DENKT NICHT NUR AN SICH, SONDERN AUCH AN DIE GESELLSCHAFT.

Thiemo Fokjar, Vorstandsvorsitzender Internationaler Bund freier Sozial-, Jugend-, und Bildungsarbeit e.V.

Foto: rawpixel on Freepik

DIRK BARTH

ENTREPRENEUR & CEO WAYNE GROWTH GMBH

DIE WICHTIGSTE ERFAHRUNG IN IHRER ZEIT ALS UNTERNEHMER?
Meine wichtigste Erfahrung als Unternehmer war es, zu scheitern. Natürlich ist das ein Punkt über den man nicht gerne spricht, aber es gehört nun mal zum Risiko des Unternehmers dazu.

WIE ENTSTEHT BEI IHNEN EINE IDEE UND WIE WIRD DIESE WEITERVERFOLGT?
Ich entwickele Ideen gerne im Brainstorming gemeinsam mit Partnern. Anschließend wird für eine vielversprechende Idee der Rahmen zur Weiterentwicklung geschaffen, d.h. Ressourcen, Infrastruktur und potenzielle Partnerschaften, um herauszufinden, ob die Idee markttauglich ausgearbeitet werden kann.

DIE SCHWIERIGSTE UNTERNEHMERISCHE SITUATION, MIT DER SIE UMGEHEN MUSSTEN / WAS WÜRDEN SIE IHREM JÜNGEREN „GRÜNDER-ICH“ GERNE SAGEN?
Die schwierigste Situation als Unternehmer war die Trennung von einem Unternehmen, das ich mit aufgebaut hatte. Aber manchmal ist es halt so, dass sich die Zielsetzungen und die Ausrichtung von Geschäftspartnern verändert und man einsehen muss, dass eine Trennung notwendig ist, damit jeder für sich wieder seinen Fokus findet und sich auf diesen ausrichten kann.

WAS RATEN SIE EINEM GRÜNDER?
Verliere niemals Deine Ziele aus den Augen und konzentriere Dich auf Deine Idee oder Dein Produkt, aber hole Dir bereits erfahrene Gründer oder Partner mit an Bord, die Dich bei strategischen, unternehmerischen Entscheidungen oder Fragen unterstützen können.

PERSÖNLICHE VORSTELLUNG ALS ENTREPRENEUR?
Als Entrepreneur und Unternehmer muss ich willensstark sein, mutig und verantwortungsbewusst. Nicht Reden - Machen! Das ist mein Motto und ich helfe gerne mit, um wieder mehr Entrepreneurship in den jüngeren Generationen zu verankern. Denn als Entrepreneur sehe ich mich auch in der Verantwortung, meine Erfahrungen und mein Wissen weiterzugeben.

IHRE VERBINDUNG ZU THE GROW?
Ich bin seit 17.September 2021 mit dem THE GROW - Virus infiziert! Ich hatte davor über LinkedIn den ein oder anderen Kontakt, der über THE GROW berichtete, fand das Ganze spannend und nahm dann am besagten Datum am THE GROW Summit in Endsee teil. Der Spirit und die Energie von Bernhard Schindler und Gerold Wolfarth war über das ganze Gelände zu spüren und hat mich sofort gefesselt. Bei THE GROW wird nicht lange geredet, sondern gemacht!

HOLE DIR BEREITS ERFAHRENE GRÜNDER ODER PARTNER MIT AN BORD, DIE DICH BEI STRATEGISCHEN, UNTERNEHMERISCHEN ENTSCHEIDUNGEN ODER FRAGEN UNTERSTÜTZEN KÖNNEN.

Dirk Barth, CEO der Wayne Growth GmbH

DEFINITION DES UNTERNEHMENS?
Das Unternehmer Kompetenz Zentrum bündelt Expertenwissen aus verschiedensten Bereichen und bietet Unternehmer:innen und Unternehmen, sowie Selbständigen dieses Wissen in der Region Saarland und Rheinland-Pfalz neben klassischer Beratung.

WAS ZEICHNET IHR UNTERNEHMEN AUS?
Wir bieten vielfältige Möglichkeiten zur Weiterbildung, Wissenserweiterung und Nezwerk an. Der Fokus liegt hierbei verstärkt auf Klein- und mittelständischen Betrieben aus dem Handwerk.

IHR PERSÖNLICHES HIGHLIGHT IM NETZWERK?
Wie bereits erwähnt war der Summit 2021 bereits ein einscheidendes Erlebnis für mich.

Aber ich denke, dass mein persönliches Highlight erst im kommenden Frühjahr folgt. Denn dann darf ich als Vorstand die Gründung des Chapters „Saarland“ mitorganisieren und begleiten. Ich freue mich riesig auf diese Aufgabe und finde es Klasse, dass „Germany´s Hidden Champions“ seinen Platz in der THE GROW-Familie finden wird.

ROMULO KURANYI

ENTREPRENEUR & KÜNSTLER

DIE WICHTIGSTE ERFAHRUNG IN IHRER ZEIT ALS UNTERNEHMER?
Das Fokussieren nnur auf eine Sache. Dadurch erreicht man ein Maximum an Erfahrung, Output und Genugtuung.

WIE ENTSTEHT BEI IHNEN EINE IDEE UND WIE WIRD DIESE WEITERVERFOLGT?
Ideen entstehen durch neue Eindrücke, durch Begegnungen mit anderen Menschen. Ich schöpfe aus allen möglichen Quellen und bin ständig auf der Suche nach neuer Inspiration.

DIE SCHWIERIGSTE UNTERNEHMERISCHE SITUATION, MIT DER SIE UMGEHEN MUSSTEN / WAS WÜRDEN SIE IHREM JÜNGEREN „GRÜNDER-ICH“ GERNE SAGEN?
Erst einmal zu beginnen, ist wohl immer das Schwierigste. Mit wachsendem Know How fällt das aber immer leichter.

WAS RATEN SIE EINEM ANDEREN GRÜNDER?
Man fokussiert sich am besten auf das Wesentliche. Auf das, was dir wirklich liegt und auf den Bereich, wo deine Stärken liegen.

PERSÖNLICHE VORSTELLUNG ALS ENTREPRENEUR (WAS STELLEN SIE SICH DARUNTER VOR / IHRE ROLLE ALS ENTREPRENEUR?
Ich bin ja Künstler und würde sagen, dass man als Entrepreneur Durchhaltevermögen haben muss und nie aufgeben darf. Auch in schwierigen Zeiten nicht einfach zu sagen - jetzt hier Ende, Schicht im Schacht - sondern einfach mal jede denkbare Möglichkeit zu versuchen!

DEFINITION DES UNTERNEHMENS
Ich bin hauptberuflich Künstler und lebe von meiner Kunst als Pop Art Künstler.

WAS ZEICHNET IHR UNTERNEHMEN AUS?
Ich denke, ich habe einen ganz guten Wiedererkennungswert. Schon seitdem ich meine Richtung eingeschlagen habe vor 15 Jahren, habe ich eine eigene Linie in meiner Kunst und ich denke, dass mich das auszeichnet. Mit einem Wiedererkennungswert hat man heutzutage sicher einen hohen Vorteil in der Kunstszene.

Romulo Kuranyi, Künstler

IHRE VERBINDUNG ZU THE GROW?
Maurizio Moreschini! A perfect Match. Seit November 2022 darf ich als erster Chapter-Vorstand Baden Württemberg THE GROW regional vertreten.

IHR PERSÖNLICHES HIGHLIGHT IM NETZWERK?
Auf dem THE GROW Summit 2022 live ein NFT zeichnen zu dürfen. Ich habe ein physisches Kunstwerk live erschaffen und das wird letztendlich zu einem digitalen Kunstwerk transformiert.

ROLF DOTHAGEN

ENTREPRENEUR & GESELLSCHAFTER GF 3P GMBH

DIE WICHTIGSTE ERFAHRUNG IN IHRER ZEIT ALS UNTERNEHMER?
Ohne Mitarbeiter kann man kein Unternehmen aufbauen. Die Förderung der Mitarbeiter liegt an den Führungskräften und diese müssen Verantwortung übernehmen können. Das Team muss die Chance bekommen das liefern zu können, was gefordert ist, das gilt es zu trainieren.

Gleichzeitig darf man den Mitarbeitern auch mal sagen - Ihr dürft es auch! Ein genügendes Maß an Happiness, um das Wollen im Team zu fördern und die Motivation sehen zu können. Dies kommt aus meiner Sicht nicht durch den Mitarbeiter selbst, sondern durch die Verantwortung der Führungskraft.

WIE ENTSTEHT BEI IHNEN EINE IDEE UND WIE WIRD DIESE WEITERVERFOLGT?
Wenn ich einen Perspektivenwechsel vornehme und aus dem Alltagsgeschäft rauskomme. Aber auch, wenn ich Leute aus dem Netzwerk treffe und mich auf Augenhöhe reflektieren kann. Die Umsetzung dieser Ideen setze ich auf den guten Teamspirit von den Mitarbeitenden. Ich platziere die Idee und achte darauf, ob das Team diese realisieren kann, oder was ich dafür tun muss, damit das Team diese Idee ins Leben bringen kann.

DIE SCHWIERIGSTE UNTERNEHMERISCHE SITUATION, MIT DER SIE UMGEHEN MUSSTEN / WAS WÜRDEN SIE IHREM JÜNGEREN „GRÜNDER-ICH“ GERNE SAGEN?
Wenn ich feststelle, dass ich selbst das Bottleneck (der Flaschenhals) geworden bin. Das führt dazu, dass ich dann nicht reflektiert mit mir selbst umgehe, aber auch selbst nicht reflektiert genug bin mit den Kollegen um mich herum.

Das führt dann wiederum zu einer Unterentwicklung und es beweist, dass ich eigentlich keine gute Führungskraft bin, weil ich gar keine Zeit mehr habe, um das können Wollen und Dürfen bei den Mitarbeitern zu fördern.

Sondern es führt einfach dazu, dass man selbst durch das Bottleneck mit dem Rücken an der Wand steht. Dies hemmt dann die Kreativität und führt zu nichts Gutem. Deswegen, wenn ich das junge Unternehmer-Ich ihn mir selbst anspreche, würde ich mal sagen - Achte darauf, dass auch deine eigene Ressource gut gepflegt ist. Nur das führt zu einer ausbalancierten Situation in mir selbst und somit auch im Unternehmen.

WAS RATEN SIE EINEM ANDEREN GRÜNDER?
Er oder sie sollte nicht nur über sein eigenes Produkt nachdenken und darüber, wie sexy das alles ist. Wichtig ist auch, dass man nicht nur an die vielen Kunden denkt, sondern auch an die eigene Organisation. Man muss als Gründer ausreichend Erfahrung gemacht haben, um die eigene Company aufzubauen.

Aber hat er / sie wirklich für sich selber Organisationsentwicklungstalent? Management von seinen Mitarbeitern hat er / sie das jemals gelernt? Das kann ich nur jedem empfehlen!

Wenn man frühzeitig Beratung wahrnimmt und diese dann auch wertschätzt. Ich glaube das ist sehr stark unterentwickelt und vielen StartUps, sobald sie über 20 bis 30 Mitarbeiter haben, wird es dann an dieser Stelle extrem wehtun, weil plötzlich die Organisation nicht mehr funktioniert. Auch Schnittstellen funktionieren dann nicht mehr, weil plötzlich zu viele Schnittstellen da sind.

Das bedeutet Organisationsentwicklung und das ist wieder ein unterentwickeltes Thema in Deutschland. Da entsteht – und da entschuldige ich mich erstmal für das Wort: Dieses Gejammer wie – Wir finden keine Mitarbeiter! – Das ist für mich eigentlich nicht reflektiert, weil keiner darauf acht gibt, wie groß seine Fluktuationsrate ist.

Man kann oben die Leute reinstopfen, aber wenn man sie unten wieder verliert, das kostet viel Geld und ist sicher auch für die Mitarbeiter nicht sehr angenehm. Denn wie das ist, wenn Mitarbeiter kündigen, darüber wird wenig gesprochen und es wird nicht reflektiert.

PERSÖNLICHE VORSTELLUNG ALS ENTREPRENEUR
Entrepreneurship ist für mich sehr eng am Ownership. Der Unterschied nicht in Bezug darauf, dass ich die Firma besitze, sondern dass ich mich im Ownership verantwortlich fühle, für die Organisation am Ende des Tages. Wenn Fehler in der Organisation passieren, dann dürfen eigentlich solche Sätze nicht über die Lippen gehen, wie:

„DER UND DIE HAT DIES UND DAS FALSCH GEMACHT ...!“

Denn am Ende des Tages ist es für mich als Gesamtverantwortlicher immer der eigene Fehler, also sprich die Frage die ich mir dann immer wieder stelle, was hätte ich besser machen können, damit es dem Mitarbeiter nicht passiert? Denn ich habe einen tiefen Glauben, dass alle Mitarbeiter einen guten Job machen möchten. Dadurch kann ich den Satz nicht so formulieren.

DEFINITION DES UNTERNEHMENS
Die 3P GmbH, die wir jetzt als weiteres Unternehmen gegründet haben zeichnet aus, dass wir uns sehr tief damit auseinandersetzen, wie wir Unternehmen helfen können, bei der Organisationsentwicklung und bei den großen Change Themen, wie z.B, die Pandemie und jetzt auch die ganze Lieferkettenproblematik.

Da gehen wir auf die Entscheider zu und halten ihnen sehr stark den Spiegel vor. Mit meiner Karriere habe ich zweimal ein Produktionsunternehmen aufgebaut, hochgezogen auf bis zu 100 Leute und somit weiß ich, wovon ich rede.

Ich sage dem Entscheider: Bevor Du jetzt anfängst zu jammern, dass Du keine Fachkräfte findest, sei doch mal reflektiert und überlege dir mal wie viele Leute du im letzten Jahr verloren hast! Und sei Dir bewusst, das gehört auch zu DEINER Verantwortung!

Aus meiner Erfahrung habe ich bis jetzt eigentlich keine Mitarbeiter verloren. Also war es auch nicht so, dass jemand ihnen das doppelte Gehalt geboten hat. Das findet nicht statt, sondern ich habe Mitarbeiter verloren, weil die Kultur die ich im Unternehmen hatte nicht mit dem Wertebild meiner Mitarbeiter zusammenpassten.

WAS ZEICHNET IHR UNTERNEHMEN AUS?
„Super, es ist Montag!“

Ja, so definiert sich unser Unternehmen. Es wäre doch mal schön, wenn die Leute nach dem Wochenende in Büro kommen und sagen - Super, es ist Montag! Und nicht zwei Tage vorher: Gott sei Dank ist Freitag, jetzt habe ich Wochenende und Zeit zu regenerieren.

IHRE VERBINDUNG ZU THE GROW?
Ich bin nun schon seit mehr als 6 Monaten Mitglied und ich bin immer noch von dem Wertesystem von THE GROW überzeug. Wenn ich an THE GROW denke, dann denke ich an das Können, Wollen und Dürfen.

IHR PERSÖNLICHES HIGHLIGHT IM NETZWERK?
Ich glaube mein persönliches Highlight im Netzwerk ist, dass ich Stephan Graf von Bentzel getroffen habe, der sehr authentisch ist. Die Events, die ich gesehen habe, sind inspirierend.

THE GROW ist in der Lage wirklich viele verschiedene Menschen zu vernetzen. Das ist die Inspiration die ich bei THE GROW sehe.

OHNE MITARBEITER KANN MAN KEIN UNTERNEHMEN AUFBAUEN UND DAS LIEGT EIGENTLICH AN DEN FÜHRUNGSKRÄFTEN.

Rolf Dothagen, Gesellschafter GF 3P GmbH

Foto: pch.vector freepik

ANNIKA JUNKER

ENTREPRENEURIN & INHABERIN JUNIK.ME – PEOPLE & LEADERSHIP DEVELOPMENT

DIE WICHTIGSTE ERFAHRUNG IN IHRER ZEIT ALS UNTERNEHMERIN?
Ein starkes Netzwerk und die innere Haltung. Themen muss man einmal angehen und das bringt mich schnell voran, das war bisher auch meine wichtigste Erfahrung in meiner Zeit als Unternehmerin.

WIE ENTSTEHT BEI IHNEN EINE IDEE UND WIE WIRD DIESE WEITERVERFOLGT?
Ideen entstehen auf verschiedene Art und Weisen und auch zu ganz unterschiedlichen Zeiten. Mir hilft generell sich zu Ideen auszutauschen und dann mit unterschiedlichen Perspektiven zu entscheiden, ob die Idee weiterverfolgt wird.

DIE SCHWIERIGSTE UNTERNEHMERISCHE SITUATION, MIT DER SIE UMGEHEN MUSSTEN / WAS WÜRDEN SIE IHREM JÜNGEREN „GRÜNDER-ICH“ GERNE SAGEN?
Perfektionismus adé! Einfach starten und nicht schon zu Beginn alles 100%ig planen und strukturieren wollen. Man kann sehr gut auf sein eigenes Netzwerk und die Partnerschaften setzen und sich so gemeinsam entwickeln.

WAS RATEN SIE EINEM GRÜNDER?
Investiere in dich und deine Netzwerke!

PERSÖNLICHE VORSTELLUNG ALS ENTREPRENEUR?
Ich bin passionierte Expertin, um Unternehmen zu helfen, die besten Köpfe für KMUs und StartUps zu finden und zu halten.

DEFINITION DES UNTERNEHMENS?
Ich biete Führungskräftetrainings, New Work Impulstrainings, Mitarbeiter-Incentives und umsetzungsstarke HR-Konzepte zur Steigerung der Arbeitgeberattraktivität und Aufbau einer begeisternden Unternehmenskultur.

WAS ZEICHNET IHR UNTERNEHMEN AUS?
Mein persönlicher Werdegang mit der Kombination aus kaufmännischer Unternehmensführung und Personal- und Organisationsentwicklung lässt mich meine Themen und Formate aus einer besonderen Perspektive betrachten.

INVESTIERE IN DICH UND DEINE NETZWERKE!

Annika Junker, Inhaberin junik.me – people & leadership development

Darüber hinaus sind die Konzepte durch meine jahrelange Führungs- und Managementerfahrung sehr umsetzungsstark und können Unternehmens-individuell angepasst werden.

HRE VERBINDUNG ZU THE GROW?
Vanessa Weber!

IHR PERSÖNLICHES HIGHLIGHT IM NETZWERK?
Die Veranstaltung bei Helen Hain in ihrem Unternehmen im Oktober in Frankfurt a. M.

JÜRGEN LANG

ENTREPRENEUR,
FOUNDER UND MANAGING PARTNER LANG CONSULT GMBH

DIE WICHTIGSTE ERFAHRUNG IN IHRER ZEIT ALS UNTERNEHMER?
Eine - die bei mir besonders hervor tritt und mir täglich aufs Neue auffällt - die Wichtigkeit eines bestehenden Netzwerks und die kontinuierliche Pflege dessen. Ich bin im Beratungs-Business, ein klares People Business, das steht und fällt mit der Qualität der Kontakte. Mein Nezwerk habe ich mir in über 16 Jahren als Unternehmensberater und leitender Angestellter aufgebaut.

WIE ENTSTEHT BEI IHNEN EINE IDEE UND WIE WIRD DIESE WEITERVERFOLGT?
Ich habe für mich in den letzten Jahren die Erfahrung gemacht, dass ich die besten Ideen entwickeln kann, wenn ich meine Komfortzone verlasse und den Blickwinkel aus dem gewohnten Arbeitsumfeld verändern kann.

Ich sehe neue Lösungen, wenn meine Umgebung nicht dem Status quo entspricht und damit ein Umfeld entsteht in dem ich sehr kreativ sein kann. Ich bin sehr ergebnisorientiert und meine Arbeitsmaxime ist Ziele möglichst effizient erreichen zu können. Ich habe nie nach Perfektion gestrebt und bin ein klarer 80/20 Typ, der die out-of-comfort-zone für Ideengenerierung nutzt und direkt in die Umsetzung einsteigt.

DIE SCHWIERIGSTE UNTERNEHMERISCHE SITUATION, MIT DER SIE UMGEHEN MUSSTEN / WAS WÜRDEN SIE IHREM JÜNGEREN „GRÜNDER-ICH“ GERNE SAGEN?
Ich bin nun seit zwei Jahren in der Selbständigkeit und hatte gar nicht viele Situationen, die unrund liefen. Was ich nach 16 Jahren als leitender Angestellter lernen musste ist mit diesem erheblich höheren Maß an Unsicherheiten umgehen zu können. Gerade wenn die Projektpipeline nach einem Urlaub droht auszutrocknen, habe ich gerlernt gelassener zu bleiben. Die Dinge relativieren sich und mit Besonnenheit und strukturierter Network- und Account-Arbeit schafft man sich den Erfolgsfaktor. Das ist übrigens auch mein Tipp an mein früheres Gründer-Ich.

WAS RATEN SIE EINEM ANDEREN GRÜNDER?
Das Vorgenannte zählt hier natürlich genauso. Und ich würde jedem Gründer einfach empfehlen, was man auch in diversen Büchern liest und was ich sehr wichtig und richtig finde, ist, dass man sich eben nicht nur Gedanken macht, was man tut und wie man es tut, sondern sich vor allem darüber Gedanken macht, warum man etwas tut. Das ist zum Beispiel bei mir ganz essentiell gewesen. Bei mir ist nämlich nach den vielen Jahren in der Beratung die Erkenntnis gereift, dass Beratung einfach anders gehen muss.

Think different - was auch Apple zum Beispiel immer prophezeit hat. Beratung muss auch anders gehen, ein echter Mehrwert und nicht nur eine möglichst fette Power Point Präsentation. Das würde ich auch einem anderen Gründer raten, sich Gedanken über das **WARUM** zu machen und aus dieser Erkenntnis handeln.

PERSÖNLICHE VORSTELLUNG ALS ENTREPRENEUR?
Mich machen jahrelange Erfahrung aus leitenden Positionen aus. Hier habe ich den Beschluss gefasst anders zu sein wie die anderen. Ich folge meinem Vorsatz und meiner Maxime und habe aus ernsthaften Überzeugungen gegründet.

DEFINITION DES UNTERNEHMENS?
Meine Unterstützung umfasst sämtliche Themen wie die Erstellung integrierter Businesspläne, Projektfinanzierungsmodelle, oder nur die Beratung der finanzbezogenen Entscheidungsträger hinsichtlich Investitionen und Transaktionsprozessen und vieles mehr.

Wenn es das Projekt erfordert, tritt Lang Consult entweder als externer Sparringspartner der Geschäftsführung auf, oder aber wir übernehmen in Abstimmung mit dem Mandanten die Interimsleitung. Was uns von den größeren Beratungshäusern unterseidet - wir beraten überwiegend StartUps aus den verschiedensten Branchen. Aufgrund meiner Erfahrungen im Sportsektor liegt der Fokus etwas auf den Bereichen Sport, Unterhaltung, Medienwirtschaft und seit neuestem auch dem Kunstmarkt. Das ist unglaublich spannend für uns.

Gerade die besonderen Nischen sind für uns interessant, weil dort die Entscheidungsträger oftmals mit einer großen Unsicherheit konfroniert sind und ich hier schnell einen echten Mehrwert generieren kann. Ich gehe aktiv rein und schaue mir die möglichen Lösungen und deren Umsetzungsmöglichkeiten an.

WAS ZEICHNET IHR UNTERNEHMEN AUS?
Mich macht die Erfahrung aus. Ich arbeite zielgerichtet und setze auf die Qualität meiner praxisnahen Lösungen.

Das ist ein wichtiger Punkt, denn oft ist es so, dass man eine PowerPoint hingelegt bekommt, der Berater ist wieder weg, und in der Umsetzung heißt es: Nach mir die Sintflut!

Dann ist erfahrungsgemäß die Akzeptanz in der Organisation deutlich höher, wenn die Beratung praxistauglich ist und damit steigt dann auch die Chance der Umsetzbarkeit.

Das ist ein wichtiger Punkt, denn oft ist es so, dass man eine PowerPoint hingelegt bekommt, der Berater ist wieder weg, und in der Umsetzung heißt es: Nach mir die Sintflut!

Dann ist erfahrungsgemäß die Akzeptanz in der Organisation deutlich höher, wenn die Beratung praxistauglich ist und damit steigt dann auch die Chance der Umsetzbarkeit.

IHRE VERBINDUNG ZU THE GROW?
Ich durfte THE GROW und einige Kollegen und Kolleginnen in der HSV Lounge bei der Chapter Gründung in Hamburg kennenlernen. Aus den Gesprächen mit den Gästen und dem THE GROW Team fiel dann bald die Entscheidung Teil des Netzwerks sein zu wollen.

IHR PERSÖNLICHES HIGHLIGHT IM NETZWERK?
Für mich war die Aktion mit Natalia Klitschko vor Ort in Hamburg sehr nachhaltig. Ich bin in einigen Netzwerken aktiv, doch hier bei THE GROW ist klar zu erkennen, dass nicht nur geredet wird, sondern auch gehandelt!

Das ist es, was für mich Unternehmertum ausmacht.

IM BERATUNGS- UND PEOPLE-BUSINESS STEHT UND FÄLLT DIE PROJEKTPIPELINE MIT DER QUALITÄT DES NETZWERKS.

Jürgen Lang, Founder und Managing Partner Lang Consult GmbH

FLORIAN KAISER

ENTREPRENEUR FLORIAN KAISER, ELYSIUM MANAGEMENT GMBH (CH)

DAS LEBEN SCHENKT EINEM IMMER DAS, WAS MAN BEKOMMEN SOLL.

Florian Kaiser, VISIONARY AND CREATOR (TIPSTER) bei Elysium Management GmbH (CH)

DIE WICHTIGSTE ERFAHRUNG IN IHRER ZEIT ALS UNTERNEHMER?
Zum einen am Zahn der Zeit zu bleiben und zum anderen, dass erfahrene Unternehmer ihre Expertise aus der Industrialisierungs- und Babyboomer-Zeit mit in die neue Szene der Gründer nehmen. Es werden auch 2030 Väter und Söhne und Mütter und Töchter zusammenarbeiten. Hier entstehen Innovationen und beide Seiten müssen voneinander profitieren können.

WIE ENTSTEHT BEI IHNEN EINE IDEE UND WIE WIRD DIESE WEITERVERFOLGT?
Eine Idee entsteht bei uns entweder im Inner-Circle oder tatsächlich bei mir. Ich bin der visionäre und kreative Part im Unternehmen. Das heißt, eher die innovative Ideenfindung. Ich presche meist nach vorne und schiebe dann die Gruppe an.

Eingebungen kommen, wenn man sich die Welt anschaut und ein bisschen Ruhe und Zeit für sich und den Markt findet. So entdecken wir und gehen anschließend in die Umsetzung.

DIE SCHWIERIGSTE UNTERNEHMERISCHE SITUATION, MIT DER SIE UMGEHEN MUSSTEN / WAS WÜRDEN SIE IHREM JÜNGEREN „GRÜNDER-ICH“ GERNE SAGEN?
Schwierig wird es an einem Punkt, an dem man hängen bleibt und den Weg nicht mehr so genau sehen kann. Situationen, die einem bewusst machen, dass man eventuell eine falsche Entscheidung getroffen hat und Ängste vor Konsequenzen entwickelt, die es gar nicht gibt.

Meinem jüngeren Ich würde ich gerne sagen: Das sind alles Erfahrungen, die man als Geschenk sehen muss, da man fantastische Erkenntnisse erlangen kann. Davor sollte man wirklich keine Angst haben.

WAS RATEN SIE EINEM GRÜNDER?
Einem Gründer würde ich mit auf den Weg geben, dass wenn er in Deutschland gründet, sich tatsächlich mit dem Thema Steuern selbst befassen soll - und zwar in erster Position. Auch mit jemandem, der wirklich Ahnung von Steuern hat, denn meine Erfahrung ist, dass viele Steuerberater in Deutschland gar keine Ahnung davon haben, was sie wirklich tun!

Ich bin jetzt schon 14 Jahre lang selbstständig und habe das alles selber im Griff.

Mein Rat ist: Behaltet bei einer Gründung in Deutschland die Steuer im Blick. Manchmal habe ich den Eindruck, dass viele Steuerberater kaum eine Ahnung im Gründerbereich haben. Mit 14 Jahren Expertise sehe ich dies als sehr wichtiges Element und als empfindliche Stelle im Unternehmen, die man oft arglos in fremde Hände gibt, die einen plötzlich vor vollendete Tatsachen stellen.

Im besten Fall hat man zu diesem Thema jemanden aus dem inneren und vertrauten Kreis an Board!

PERSÖNLICHE VORSTELLUNG ALS ENTREPRENEUR?
Ich sehe mich als Visionär. Jemand der sein Gegenüber gut lesen kann und dessen Probleme wirklich versteht. Ich bin am Zahn der Zeit und entwickle gute Ideen, um andere Menschen weiterzubringen - lösungsorientiert.

DEFINITION DES UNTERNEHMENS?
Wir bei Elysium haben gute internationale Kontakte und können so den Menschen die Möglichkeit geben, auch international Gelder vernünftig verwahren zu können. Wir handeln strategisch und nehmen vielen Menschen die Angst vor aktuellen Unsicherheiten. Zum Beispiel im Moment in Deutschland sehr präsent: das Thema Enteignung.

Wir bieten die Möglichkeit, aus einem internationalen Netzwerk mit 30-jähriger Erfahrung schöpfen zu können und helfen so bei der Entscheidungsfindung.

WAS ZEICHNET IHR UNTERNEHMEN AUS?
Uns zeichnet eine sehr ehrliche und herzliche Zusammenarbeit in unserem Team aus. Wir haben das Herz am rechten Fleck! Mit etwa 20-25 Leuten und unserem auch internationalen Netzwerk, setzen wir auf die Mehrwerte der unterschiedlichen Charaktere und deren Erfahrung.

IHRE VERBINDUNG ZU THE GROW?
In der Vergangenheit waren Unternehmer in Europa meist auf sich alleine gestellt und jeder hat so seine eigene Baustelle bearbeitet. Bei THE GROW treffen wir auf Menschen, die mit Innovation und Tatkraft nach vorne wollen.

Die Begegnung auf Augenhöhe ist uns wichtig. In einem Pool aus den richtigen Partnern können tolle neue Ideen kreiert werden und man kann gemeinsam wachsen. Gemeinschaftlich geht Wachstum wesentlich einfacher!

IHR PERSÖNLICHES HIGHLIGHT IM NETZWERK?
Wir sind zwar noch neu, doch ein Highlight gibt es für mich schon: das Anderssein! Ich kenne viele Vereinigungen in Deutschland und leider auch die typische Netzwerkarbeit. Hier geht es mehr um das Miteinander und die Motivation dahinter.

HENNING BEHRENS

CCO BEI UNYTED DEUTSCHLAND GMBH, ENTREPRENEUR BEI THE GROW

DIE WICHTIGSTE ERFAHRUNG IN IHRER ZEIT ALS UNTERNEHMER?
Der wichtigste Learning-Effekt ist: alles permanent zu hinterfragen und die Akzeptanz des Ist-Zustands. Das ist die wichtigste Erfahrung für mich.

WIE ENTSTEHT BEI IHNEN EINE IDEE UND WIE WIRD DIESE WEITERVERFOLGT?
Meistens sind es zwei Dinge wie Ideen entstehen. Entweder ist es die Kundenseite, hier kommt ein Unternehmen mit einer Idee auf uns zu, beziehungsweise mit einer Wunschvorstellung und wir gehen in einen Dialog, um die Idee zu konkretisieren. Im Web 3, Richtung Metaverse, Blockchain, was dann virtuell wird, oder was auch immer entstehen soll. Das ist der eine Weg.

Der andere Weg ist die Entstehung aus der Erfahrung. Wenn mein Team und ich einfach nur durch die physische Realität, durch das reale Leben gehen.

Wir sind jetzt schon sehr lange in virtuellen Welten unterwegs und bauen und generieren hier produktive Szenarien aus unseren Eindrücken.

Es ist tatsächlich so, du gehst dann durchs Leben und denkst dir - Wieso gibt es das eigentlich nicht in der virtuellen Welt? Wieso ist das nicht begehbar in einem Metaverse, in einer 3D-Welt? Wie kannst du Dinge, die teilweise nicht automatisiert sind, zum Beispiel Prozesse, automatisch lösen?

DIE SCHWIERIGSTE UNTERNEHMERISCHE SITUATION, MIT DER SIE UMGEHEN MUSSTEN / WAS WÜRDEN SIE IHREM JÜNGEREN „GRÜNDER-ICH“ GERNE SAGEN?
Wir sind noch ein StartUp und daher sind wir auch noch in dieser nie endenden Wachstumsphase. Aber generell die schwierigste Phase ist für uns immer die, in der wir den nächsten Wachstumsschritt gehen.

Wir sind an dem Punkt, wo viele, oder einige neue Mitarbeiter dazukommen, weil wir die Organisation erweitern müssen. Wir dürfen nie den Fokus verlieren, warum wir gegründet haben und trotzdem müssen wir lernen Aufgaben abgeben zu können und auch ein Stück weit los lassen, weil wir jetzt die Chefs sind. Beispielsweise zu coden, zu designen, zu kreieren.

Neue Mitarbeiter kommen in das Teamgefüge und damit auch neue Herausforderungen, die einem täglich begegnen. Die zweite Geschichte ist das Loslassen vom Tagesgeschäft und der CEO zu sein.

WAS RATEN SIE EINEM GRÜNDER?
Beim Gründen sollte man beachten, dass man immer Geld benötigt und möglicherweise auch Investoren. Man sollte nicht nur einen Businessplan schreiben, sondern diesen auch wirklich verstehen.

Was bedeutet es für mich, wenn ich eine Zahl erreichen will oder muss, wenn mein Geld vielleicht mal alle ist, was können die Folgen sein. Nicht nur daran denken – Wow, wir haben jetzt geile Ideen! Und dann rennen wir los und stellen irgendwann nach sechs Wochen fest - Geld alle. Danach kann ich dann nicht mal mehr einen Joghurt kaufen und ach, ich wollte auch meine Familie ernähren!

PERSÖNLICHE VORSTELLUNG ALS ENTREPRENEUR?
Das ist eine sehr spannende Rolle die man als Entrepreneur inne hat. Es ist sehr schwer zu umschreiben, da man ja auch häufig zwischen verschiedenen Rollen wechselt. Ich bin eben eher der Kreative, der Agile und der risikobewusste Unternehmer. Da muss man auch mal bestimmte Hürden bezwingen, auch wenn es vielleicht im ersten Moment nicht richtig ist. Da kommt aber auch der Familienvater in mir zum Vorschein, der das Ganze ein bisschen erdet und sagt, du kannst aber nicht einfach 10.000 Euro investieren, denn dann wird das aber mal ein ganz langweiliges Weihnachten!

Du musst jetzt risikobewusst sein, musst aber auch die Erdung haben und nicht einfach losrennen, um wilde Dinge zu machen. Du musst einen guten Plan im Voraus haben und du darfst nicht vollkommen irre sein!

DEFINITION DES UNTERNEHMENS?
Wir sind ein europäisches StartUp und wir sehen es als unsere Aufgabe das neue Internet - das Metaverse, aus europäischer Sicht mitzudenken und mit kreieren. Dazu gehören nicht nur coole virtuelle Welten in denen wir uns über virtuel reality, augmented reality (virtulle oder erweiterte Realität) oder andere Szenarien unterhalten. Dazu gehören nicht nur Technologien wie Blockchain, NFT´s, Smart Contracts Robotics, oder was es auch immer alles gibt.

Dazu gehört auch unglaublich stark der Mensch als Solches, denn dieTechnologien die kommen, müssen einfach niederschwellig sein. Sie müssen also inklusiv sein und sie müssen Diversität leisten. Da darf es nicht sein, dass das man Dinge, wie man sie aus dem Web 2, aus dem jetzigen Social Internet einfach mit rüber zieht in das neue Internet. Das sehen wir mit als Aufgabe und auch mit europäischen Gedanken, mit Ethik, Daten, Datenschutz und mit Ähnlichem zu verankern. Das sind die Fehler aus dem aktuellen Internet.

MAN SOLLTE NICHT NUR EINEN BUSINESSPLAN SCHREIBEN, SONDERN DIESEN AUCH WIRKLICH VERSTEHEN.

Henning Behrens, CCO bei UNYTED Deutschland GmbH

WAS ZEICHNET IHR UNTERNEHMEN AUS?
Wir reden nicht nur von Diversität, von ethischen Grundsätzen von Datenschutz von coolen Erlebnissen und von der Experience, die man designt, sondern wir haben das alles bereits erfahren, oder vieles davon auch selbst erfahren.

Wir haben zum Beispiel Gaby in unserem Team, die seit Mitte der 90er als Frau im Internet aktiv ist. Sie hat diese Dinge in der Entstehung am eigenen Leib erfahren, unter anderem wie schwer es ist sich als Frau hier zu behaupten. Wir haben andere Kollegen im Gründungsteam die uns ganz einfach dabei helfen, die Suche im Internet zu verbessern.

Wir sind stark in der Breite und Tiefe und das zeichnet und aus und hebt uns als StartUp ab.

IHRE VERBINDUNG ZU THE GROW?
Auf LinkedIn fiel mir THE GROW auf und ich habe mir den Club näher angeschaut und schnell erkannt - Mensch es ist nicht einfach nur irgend so ein Netzwerk! Es gibt viele Netzwerke, aber da steckt Leben drin! Da stecken Planung und Struktur dahinter. Man will auch hier Partner aktiv mit einbinden und die Values, die Mehrwerte generieren. Das hat mich schon sehr stark überzeugt.

IHR PERSÖNLICHES HIGHLIGHT IM NETZWERK?
Bisher nur die Calls mit Benedikt Langer. Ihr, aus dem THE GROW-Team, habt aus meiner Sicht etwas Positives, eine gewisse Art der Hartnäckigkeit in der Aktivität, der Intensität und Freundlichkeit. Das sind Vibes, bei denen wir definitiv mitgehen.

ER BRINGT WIEDER STILLE INS LEBEN

INTERVIEW MIT ENTREPRENEUR KLAUS GRÜBL

DIE WICHTIGSTE ERFAHRUNG IN IHRER ZEIT ALS UNTERNEHMER?

Es sind die regulatorischen Erfahrungen, die notwendig sind, um so ein Produkt überhaupt auf den Markt bringen zu können. Und die Frage, ist es aus Patientensicht überhaupt sinnhaft? Was ist aus Unternehmersicht sinnhaft und wichtig? Aus Sicht eines Unternehmers, sind das ressourcentechnisch zeitlich und finanziell unglaublich hefitge Hürden und Vorgaben, die man überwinden muss.

Ich bin schon seit 30 Jahren Unternehmer im Coachings- und Trainigsbereich. Da weiß ich, was ich tue, was ich machen darf, oder was ich nicht machen darf. Aber der medizintechnische Bereich ist für mich seit zwei Jahren ein komplett neuer Bereich. Ich bin zwar gut unterstützt durch eine Landes-Betreuungsagentur in Oberösterreich, das ist eine tolle Organisation, die StartUp-Unternehmen sehr hilft und einem unter die Arme greift. Das ist eine super Hilfe, trotzdem sind es unglaublich viele Dinge, die rein regulatorisch zu erledigen sind.

WIE ENTSTEHT BEI IHNEN EINE IDEE UND WIE WIRD DIESE WEITERVERFOLGT?

Es ging in der Erstversion darum, Menschen zu helfen, die an Tinnitus leiden. Wie komme ich dazu als Nichtmediziner? Ich bin ausgebildeter Betriebswirt, habe an der Wirtschaftsuni in Wien studiert, habe mit Medizin so gar nichts am Hut. Ich hatte das Pech fast 19 Jahre lang selbst an intensivem Tinnitus zu leiden.

Nach längstens drei Monaten Tinnitus ist man ja ein so genannter chronischer Tinnitus Patient und da kann die klassische Medizin nichts machen. Das bedeutet, alles was man mitbekommt ist: *„Versuche es zu kompensieren!“*

Sobald es im Umfeld lauter wird, kannst du nichts mehr machen, da wirst du vom Tinnitus gesteuert. Auf einer Skala von eins bis zehn, war ich auf einer neun! Der Familienalltag und das Berufsleben wird immer schwieriger. Es war eine schwere Zeit.

Durch Zufall, in einer meiner schlaflosen Nächte, habe ich an meinem Ohr herumgedrückt und bin irgendwie mit dem Finger an einer Stelle eingeschlafen. Eine Stunde später, noch immer an dieser Stelle bin ich aufgewacht und habe mir eingebildet, es ist leiser geworden. Dies war ein erster Berührungspunkt. Ich habe daraufhin meinen HNO gefragt und er sagte:

„Vergessen Sie das Herr Grübl, das ist ein Schwachsinn!“

Aber, ich wollte es nicht vergessen! Ich habe es mehrfach ausprobiert und experimentiert und gemerkt, aha, da gibt's mehrere Punkte, die es erleichtern. Im Endeffekt habe ich meinen ersten Prototyp gebastelt, der noch nicht so schön aussieht wie der jetzige Bügel, habe ihn viereinhalb Monate getragen und ich bin jetzt seit drei Jahren komplett vom Tinnitus befreit. Was mir passiert ist dachte ich, ist auch bei anderen Patienten reproduzierbar. Ich bin auch lange mit dieser Idee umhergegangen, habe aber nie die Zeit gehabt sie zu entwickeln. Ich war immer ausgebucht in meinem bisherigen Job als Trainer, als Coach.

Dann kam Freitag der 13., März 2020, Tag des ersten bundesweiten Lockdowns in Österreich und innerhalb von vier Stunden wurden alle Termine in all unseren Schulungszentren gecancelt. Ich und meine Mitarbeiter, wir waren alle innerhalb von vier Stunden arbeitslos.

Ich hätte nach so vielen Jahren Erfahrung nie gedacht, dass so etwas passieren kann, vor allem, wenn man so breit aufgestellt ist! Nun hatte ich jedoch endlich Zeit und entwickelte meinen Bügel fertig. Innerhalb des ersten halben Jahres war unser erster Bügel ausverkauft!

Ich gründete ein Medizintechnik - Unternehmen und unser Produkt erhielt die Zertifizierung der Klasse 1, wir erfüllen alle regulatorischen Rahmenbedingungen. Wir konnten sofort Dozenten, Designer und Konstrukteure finden und seit 01. November 2020 ist unser Bügel nun auf dem Markt.

DIE SCHWIERIGSTE UNTERNEHMERISCHE SITUATION, MIT DER SIE UMGEHEN MUSSTEN / WAS WÜRDEN SIE IHREM JÜNGEREN „GRÜNDER-ICH“ GERNE SAGEN?

Informiere dich gut! Achte darauf, dass dein Team gut zusammenpasst und ihr die gleiche Weltanschauung habt. Den jungen Gründern möchte ich mit auf den Weg geben, dass man sich sein Gegenüber immer gut anschauen muss - wie in einer Ehe, ob man es langfristig wirklich gut miteinander aushalten kann.

WAS RATEN SIE EINEM GRÜNDER?

Gut wäre ein gewisses finanzielles Polster zu haben. Meist hat man eine großartige Idee, die dann im Laufe der Entwicklung aufgrund hoher Kosten, zum Beispiel für die Patentierung aufgegeben werden muss, weil die finanziellen Mittel nicht ausreichen. In diesem Fall verkaufen sich leider vielversprechende StartUps an den erstbesten Investor und das oft weit unter Wert.

INFORMIERT EUCH GUT, ES IST WIE EINE EHE, DAHER SCHAUT EUCH GUT AN, OB IHR ES WIRKLICH MITEINANDER AUSHALTEN KÖNNT.

Klaus Grübl, CEO & Geschäftsleitung bei der pansatori GmbH

PERSÖNLICHE VORSTELLUNG ALS ENTREPRENEUR?

Ich sehe mich als sehr kreativen Menschen, der gerne in der Entwicklung arbeitet und mein nächster Schritt wäre es, in einen sehr, sehr guten Vertrieb zu investieren.

DEFINITION DES UNTERNEHMENS?

Wir sehen uns als ein schnell agierendes Wunder-Unternehmen mit ganz flachen Hierachien und kurzen Entscheidungsprozessen. Ein Team, das zu 100 % hinter der Idee und der Arbeit steht und einen absolut freundschaftlichen Kontakt im Arbeitsalltag pflegt.

IHRE VERBINDUNG ZU THE GROW?

Auf der Salz21 haben wir THE GROW in Verbindung mit SECRET INVESTORS kennen gerlernt. Wir durften uns für einen Pitsch qualifizieren und nun sind wir als StartUp in einem tollen Netzwerk, das für eine schnelle Form des Kennenlernens der Unternehmer steht.

IHR PERSÖNLICHES HIGHLIGHT IM NETZWERK?

Das sind speziell zwei Teammitglieder bei THE GROW. Wenn sie in der Nähe wohnen würden, würde ich mich mit diesen auch öfter treffen.

STARK & ERFOLGREICH

UNSERE UNTERNEHMERINNEN

WIR MÜSSEN UNS TRAUEN, MEHR ÜBER UNSERE MENTALE GESUNDHEIT ZU REDEN

INTERVIEW MIT ENTREPRENEUR PIRMIN WIPF

PIRMIN WIPF IST GRÜNDER VON CIRCLE FOR LEADERS UND EXPERTE FÜR EMOTIONALE INTELLIGENZ IM MANAGEMENT. FÜR IHN IST KLAR: „DIE WELT BRAUCHT MEHR WACHE UND BEWUSSTE MANAGERINNEN UND MANAGER." IM INTERVIEW HABEN WIR MIT PIRMIN ÜBER SEINEN WEG AUS DEM BURN-OUT, DAS UMFASSENDE THEMA MENTALE GESUNDHEIT UND SEINE TIPPS ZUM UMGANG MIT MENTALEN PROBLEMEN GESPROCHEN.

PIRMIN, WIE KAMST DU ZU DEINER HEUTIGEN TÄTIGKEIT? WELCHE STORY STECKT DAHINTER?
Das ist eine längere Geschichte. Ich bin in einer Unternehmerfamilie – genauer gesagt in einem handwerklichen Betrieb – aufgewachsen. Trotzdem habe ich mich für eine Anstellung entschieden und 20 Jahre lang als Manager in einem Unternehmen gearbeitet.

Während meiner Karriere habe ich viele Erfahrungen damit gemacht, mit Druck umzugehen. Es ging alles steil bergauf… bis ich vor 5-6 Jahren in ein Burn-out gerutscht bin und ins Krankenhaus musste.

„DER STAUDAMM WAR VOLL – ES ENTSTAND EIN FLUSS."

Anschließend habe ich mit zahlreichen Kollegen gesprochen. Mir war es von vornherein wichtig, das Thema Burn-out nie zu tabuisieren – darüber sprechen war ein Teil des Heilungsprozesses. Die Thematik beschäftigt sehr, sehr viele Menschen. Je mehr Verantwortung man trägt, desto größer jedoch wird das Tabu. Es hängt über einem wie ein Damoklesschwert.

Ich konnte den Schluss ziehen, dass viele Menschen aufgrund von schlechten Führungskräften unter Problemen mit ihrer mentalen Gesundheit leiden. Darum haben meine Frau und ich gemeinsam Circle for Leaders ins Leben gerufen.

> **Was wäre, wenn Führungskräfte ganz anders mit ihren Mitarbeitern umgehen würden.**
> **Was würde passieren, wenn CEOs sich menschlicher und nahbarer verhalten würden?**
> **Dann würde sich für die ganze Firma etwas ändern!**

Diese Vision hat mich in meinem Tun bestärkt und letztendlich dazu geführt, dass wir die Firma gegründet haben.

Letztes Jahr habe ich die – erneut von großer Verantwortung geprägte – Stelle, die ich nach meinem Burn-out angetreten habe, gekündigt und angefangen, diesen Weg voll und ganz zu gehen.

„WENN SICH DER CEO NICHT ÄNDERT, ÄNDERT SICH IN DER FIRMA GAR NICHTS."

Das Problem muss am Schopf – also am CEO – (an)gepackt werden. Dort haben wir den größten Einfluss und können am meisten bewirken. Es ist jedoch nicht gerade einfach, diese Art von Problematik direkt an oberster Unternehmensspitze zu adressieren. CEOs sind Menschen, die oft (unterbewusst) delegieren und nicht gerne reflektieren.

WIE KANN MAN ANZEICHEN EINES BURN-OUTS ODER EINER DEPRESSION ZU ERKENNEN?
Man muss den Mitarbeiter bewusst wahrnehmen, um Veränderungen zu spüren. Deswegen muss ich meine Kollegen, meine Führungskräfte etc. wirklich kennen.

Wenn sich Einstellungen, Charakterzüge oder die Art und Weise, wie Person lebt, negativ verändern, dann sind das eindeutige Indizien: Schlafstörungen jeder Art, Bluthochdruck, Herzrasen, stetiges Kranksein (durch geschwächtes Immunsystem), nicht abschalten können, immer präsent, Delegier-Schwierigkeiten, Rückzug, genervt sein/aufbrausend sein, unzufrieden sein, Vergesslichkeit, Abfall von Leistung und so weiter.

Es gibt jedoch einen Unterschied zwischen Burn-out und Depressionen:
Burn-out = keine Krankheit, nur Symptome.
Wenn jedoch eine Summe an Symptomen zusammenkommt, dann kann es medizinisch kritisch werden.
Depression = ist die Krankheit aus der Folge von Burn-out-Symptomen

WIE KANN ICH ALS MITARBEITER AUF "MISSSTÄNDE" HINWEISEN ODER KOLLEGEN HELFEN, DIE ICH ALS GEFÄHRDET SEHE?
Das eigene einschreiten bzw. handeln ist immer situativ abhängig. Wenn die Person aber ein gutes eigenes Bewusstsein hat, ist Ansprechen immer gut (je nach Beziehung). Offenheit, Klarheit, Vertrauen und Wertschätzung sind wichtig, damit die Person das gut gemeinte Feedback und die Hilfe nicht nur auf, sondern auch annimmt.

Wenn Person jedoch bereits in einer recht späten Phase ist, dann ist es nicht zielführend, das Gespräch zu suchen. Sie oder er wird den Fehler bei sich selbst dann nicht erkennen.

Mit einer Person in Verbindung treten durch
„…mir ist aufgefallen, dass…"
„Kann ich dir helfen?"
ist häufig ein guter Anfang.

Wenn es das nicht angenommen wird, dann hilft nur Warten bis es eskaliert.

Als Führungskraft muss ich evtl. die Notbremse ziehen und kündigen, da es fahrlässig wäre, wenn weiterhin wichtige Interaktionen mit Personen, Waren etc. stattfinden. Es wäre ein zu großes Risiko für einen selbst und andere. Davor sollte man es jedoch immer erst mit Gesprächen, einem Coach/Hilfe versuchen.

WELCHE METHODEN ZUR "HEILUNG" GIBT ES?
1. **Schritt = Selbsterkenntnis** für die Veränderung (sonst muss ich mit schweren Folgen rechnen, medizinisch wie beziehungstechnisch)
2. **Distanz** schaffen / Timeout nehmen: Jede Firma kann es sich erlauben, jemanden für 2-3 Monate nicht im Büro zu haben. Mental Health geht vor.
3. **Auseinandersetzen** mit der Thematik
4. **Selbstreflexion**, Körper & Symptome spüren und reagieren, Körper erholen lassen
5. **Herr** der eigenen Gedanken werden
6. **Offenheit**, mit anderen Personen (dem Chef) sprechen

Das alles hilft ungemein.

WELCHE TIPPS KANN MAN IM BERUFLICHEN ALLTAG INTEGRIEREN, UM DEM VORZUBEUGEN?
1. **Pausen:** Mittagspause wirklich und bewusst machen, gerne auch in der Natur
2. **Erden:** Einfach mal die Türe schließen und durchatmen
3. **Work Life Integration**
4. **Sport & Bewegung** – Adrenalin abbauen und Glückshormone fördern
5. **Freude haben** – wenn ich Sinn in meiner Arbeit sehe und Motivation habe, dann bin ich auf der guten Seite
6. **Entspannung & Meditation** Arbeiten macht auch Spaß, motiviert und tut gut, WENN der Mitarbeiter Sinn in seiner Arbeit sieht.

EINEM MITARBEITER, DER DEN SINN KENNT, IST KEINE ARBEIT ZU VIEL.

Einem Mitarbeiter, der den Sinn nicht kennt, ist jede Minute zu viel.

IST ES HEUTE HÄUFIGER ALS FRÜHER? ODER NUR MEHR AWARENESS?
Beides. Zum einem wird heutzutage mehr darüber gesprochen. Das wird jedoch auch häufig als Ausrede genutzt und Mental Health als „Modeerscheinung" abgestempelt. Zum anderen nimmt der Druck in der Arbeitswelt immer mehr zu. Druck wird oft von oben delegiert und viele Mitarbeiter werden Stresssituationen ausgesetzt, die es früher so nicht gab.

An sich kann man es als philosophische Frage sehen oder auch als Luxus-Problem:
- Wir machen uns viele Probleme selbst, weil es uns so gut geht.
- Wir werden immer kränker, obwohl sich die Medizin weiterentwickelt.

WOHIN BEWEGT SICH DIE GESELLSCHAFT?
Wir werden sehr viele neue Antworten auf Mental Health Fragen brauchen. Das Thema muss adressiert und fokussiert werden und einen wichtigen Stellenwert in Unternehmen bekommen.

Was man jedoch (leider) beobachten kann, ist, dass Mitarbeiter generell immer ausgebrannter sind.

WELCHE TIPPS WÜRDEST DU INSBESONDERE JUNGEN FÜHRUNGSKRÄFTEN MIT AUF DEN WEG GEBEN?
Wenn man jung ist, macht man einfach mehr, kann mehr leisten und ist weniger müde. Mit der Zeit stellt man jedoch fest, dass mehr Erholung notwendig ist. Als Führungskraft muss ich mir bewusst sein, dass sich mein Körper verändert, um gut damit umgehen zu können.

Der menschliche Körper verändert sich circa bis zum 35. Lebensjahr. Bis dahin entwickeln wir noch psychologische Prozesse und Glaubenssätze. Viele beginnen erst danach sich mit ihrer mentalen Gesundheit auseinander zu setzen. Dann ist es aber viel schwieriger.

WENN SICH DER CEO NICHT ÄNDERT, ÄNDERT SICH IN DER FIRMA GAR NICHTS.

PIRMIN WIPF, Gründer von Circle for Leaders

Jeder junge Mensch in einer Führungsposition sollte sich so früh wie möglich mit dem Thema Mental Health auseinandersetzen und Burn-out gekonnt vorbeugen – zum Beispiel durch Meditation. Leider beschäftigen sich aber auch Schulen z.B. noch nicht mit der Thematik.

Es liegt also an jedem selbst seine mentale Gesundheit anzupacken, zu schützen und zu pflegen. Man sollte früh damit beginnen zu lernen, sich ein gesundes Mindset aufzubauen und gesunde Ernährung, Sport und Bewegung in seinen Alltag einbauen.

THE GROW CHARITY E.V.

ZUSAMMEN KÖNNEN WIR ETWAS SCHAFFEN, BEWEGEN & VERÄNDERN! GEMEINSAM SIND WIR MACHER, HELFER & UNTERSTÜTZER.

In unseren Herzen ist ein Wert besonders verankert: Nächstenliebe. Darum geben wir tagtäglich unser Bestes. Für unsere Mitmenschen. Zum Schutz unserer Natur. Zur Stärkung des Miteinander.

THE GROW CHARITY E.V. unterstützt regelmäßig die verschiedensten sozialen Projekte mit Geld- oder Sachspenden.

KITZBÜHEL BERGRETTUNG HUNDESTAFFEL

Im Rahmen der THE GROW NIGHT zum Filmfestival übergaben Chairman Bernhard Schindler und Chapter Vorstand Peter Seiwald 2.500 Euro an die Kitzbühel Bergrettung Hundestaffel.

4.500 EURO SPENDENGELDER BEI DER CHAPTERERÖFFNUNG MITTELDEUTSCHLAND

4.500 Euro Spendengelder wurden bei der Chaptereröffnung Mitteldeutschland in der Porschwelt eingefahren umu.a. die Klinikclowns mit Dr. Eckart von Hirschhausen unterstützen zu können.

40.000 EURO BEIM GOLFTURNIER IM STANGLWIRT.

Über 40.000 Euro kamen beim Golfturnier im Jahr 2022 im Stanglwirt und Golfplatz Wilder Kaiser zusammen. Was für eine grandiose Leistung!

ÜBER 12.000 EURO SPENDENGELDER BEI UNSERER CHAPTER-GRÜNDUNG BAYERN

Dank unserer großzügigen Entrepreneure, schnellte die ursprünglich geplante Spendensumme im Rahmen unserer Chaptergründung Bayern auf über 12.000 Euro hoch! 1.500 Euro gingen an die Schützen-Hilfe von Reinhard Leberfing. Die Nicolaidis YoungWings Stiftung mit ihrem Botschafter Thomas Müller erhielt - inklusive einer Schließanlage für das neue Stiftungs-Haus, durch Martin Kilian gespendet - knapp 11.000 Euro.

BERNHARD SCHINDLER SPENDETE SEINE GEBURTSTAGSEINNAHMEN

Chairman Bernhard Schindler spendete seine Geburtstagseinnahmen an den e.V. um damit u.a. das KIM (Kriseninterventionsmangement München) und das sMünchner Herz zu unterstützen. Dank an Michael Käfer für den traumhaften Abend.

WALDLOKAL E.V.

Der Waldlokal e.V. mit Vorsitzendem Mario Ernst welcher zugleich Chapter Vorstand NRW ist erhielt 2.500 Euro aus der Golfaktion.

DAS IST THE GROW

>340 PRESSE-MELDUNGEN

563 WHITE LABEL SHOWROOMS

27.000 TEILNEHMER 2022

104 WÖCHENTLICHER PODCAST

20.000 UNTERNEHMEN

251 VERANSTALTUNGEN IM JAHR 2023

1316 SEO KAMPAGNEN

94 EVENTS

115.000 STARTUPS

723 ENTREPRENEURS CLUB MITGLIEDER
(STAND NOVEMBER 2022)

NACH NUR 4 MONATEN BEREITS 108.000 PROFILE. MONATLICH MEHR ALS 50.000 APP-INTERAKTIONEN

9,6 MIO VIEWS

25 MEDIEN-PARTNER

4 MAGAZINE, >100 SEITEN, AUFLAGE: 10.000
ONLINE MEHR ALS 250.000 LESER

DURCHSCHNITTLICH 310.000 EINSCHALTQUOTE

CORE TEAM

BERNHARD SCHINDLER
CEO
CHAIRMAN
THE GROW

GEROLD WOLFARTH
CHAIRMAN
THE GROW

JANNIS BRENDEL
CFO
CO-FOUNDER

NICOLE WIEGAND
CCO

JOSEF KÖPPL

KLAUS BUSCHMEIER
COO

MITGLIEDER MANAGER

MAURIZIO MORESCHINI
VICE PRESIDENT

PATRICK GEBEL
BEREICHS-VORSTAND

ANDRE LÜBEN
BEREICHS-VORSTAND

BENEDIKT LANGER
BEREICHS-VORSTAND

NICHOLAS ALLABURDA
BEREICHS-VORSTAND

STEPHAN GRAF VON BENTZEL-STURMFEDER
BEREICHS-VORSTAND

STIMMEN ZU THE GROW

„Von THE GROW verspreche ich mir das gemeinsame Wachsen und nach vorne gehen. Viele andere sind da so zögerlich, das macht die Stärke des Netzwerks aus – Handeln! Es freut mich hier auf Gleichgesinnte zu treffen."

Milan Schuster & Georg Braun, Hero Recruiting

„Wir brauchen die Leader, die mutig und risikobereit sind. Wir müssen schnell genug sein und uns gemeinsam verändern, bevor wir durch äußere Umstände verändert werden!"

Helen Hain , Managing Partner MarketDialog GmbH – Chapter Vorstand Rhein-Main-Metropolregion

„Es ist ein herzliches Miteinander. Ich freue mich so, dass ich bei den Machern dabei bin. Das ist das Schönste überhaupt, dass man was bewegt!"

Angelika Vollenweider, Geschäftsführende Gesellschafterin GELICOM – Chapter Vorstandschaft Baden-Württemberg

„THE GROW bietet uns eine einzigartige Plattform, um uns auszutauschen, uns zu vernetzen und Ideen zu generieren, um gemeinsam zu wachsen. Wir haben uns angeschlossen, weil wir gemerkt haben – bei THE GROW sind Gleichgesinnte, die haben die gleichen Werte und Ziele."

Chaichanna Sinthuaree, Uli Bunk, Tim Berger, Geschäftsführung Eckes Granini

„Ich bin gerne zu Ihnen gekommen, ich wollte gerne der Zukunftshoffnung Deutschlands Guten Tag' sagen. Ich war ja als Wirtschaftsminister und als Kanzleramtsminister und als Umweltminister mit allen Wirtschaftsverbänden in Deutschland in einem sehr intensiven und regelmäßigen Austausch.

Und ich kann sagen und bin auch bereit das notariell beurkunden zu lassen: Bernhard Schindler ist mit Ihnen und THE GROW der einzige Zusammenschluss der nicht den ganzen Tag klagt, sondern offiziell und öffentlich sagt, Unternehmer zu sein macht auch Spaß!"
Die Anerkennung durch die Politik und das eigene Selbstwertgefühl, dass man etwas tut, was besser ist als irgendwo Befehle zu empfangen, das ist etwas, was gar nicht zu unterschätzen ist! Und deshalb bin ich sehr gerne bei THE GROW und beglückwünsche sie zu dieser großartigen Initiative!"

Peter Altmaier, Bundeswirtschaftsminister AD

IMPRESSUM

HERAUSGEBER:
Bernhard Schindler

AUSFÜHRUNG:
THE GROW Magazine
Maximilianstr. 2
80539 München

GESCHÄFTSFÜHRUNG:
Bernhard Schindler & Jannis Brendel

CHEFREDAKTION:
Nicole Wiegand, CCO

LAYOUT:
René Schmitt / www.grafikstube.net
Olivia Simbeck
Marvin Ruth
Ivan Rogic
Bettina Mier
Cornelia Geißinger

DRUCK:
Bugl Druck
Industriestraße 11
84030 Ergolding / Landshut

HEFTPREIS:
8,90 €

BESTELLEN BEI:
nico.rachl@the-grow.com

IHRE ANSPRECHPARTNER:
Nicole Wiegand
CCO
nicole.wiegand@the-grow.com

Andre Lüben
Bereichsvorstand
andre.lueben@the-grow.com

Stephan von Bentzel
Bereichsvorstand
stephan.bentzel@the-grow.com

Maurizio Moreschini
Vice President
maurizio.moreschini@the-grow.com

Nicholas Allaburda
Bereichsvorstand
nicholas.allaburda@the-grow.com

Benedikt Langer
Bereichsvorstand
benedikt.langer@the-grow.com

Patrick Gebel
Bereichsvorstand
patrick.gebel@the-grow.com

COPYRIGHT / VERVIELFÄLTIGUNG
Vervielfältigung sowie das Kopieren und Veröffentlichen der Inhalte aus diesem Magazin bedürfen der vorherigen Genehmigung des Herausgebers.

SIE MÖCHTEN PARTNER VON THE GROW WERDEN?
CLUBMANAGER@THE-GROW.DE