

Europas großes Magazin für Start-ups, Gründer und Entrepreneur

DE 5,80€ - AT 6,70€ - CH 8,90 SFr.



# Startup

03/2019

WE THINK GLOBAL

The Founder Magazine

# Valley

**No More**  
Miss Nice Girl

Werte verkaufen oder  
Werte verkaufen?

**TABUTHEMA**  
**INSOLVENZ**

Wie Gründer der  
Stressspirale entkommen

Mit Innovationen in  
die Zukunft starten

**You'll never**  
**walk alone**

**Mama kann was!**

**Tech-Titanen**

Not (yet) made in Germany

# Female Founders

**Eine Klasse für sich**

**Hüte Dich vor**  
**Marketing-Zombies**

Der beste Verkäufer im  
**Start-up?**

**Die China Kolumne**  
**Neues aus Fernost**

**YouTube-Mathe-Rockstar Daniel Jung wird Bildungsbotschafter**





74



70



76



68



42



18

**STARTUPS**

- 9 Schnelle Hilfe im IT-Notfall
- 10 100.000 verkaufte Uhren in nur 3 Jahren
- 11 Brennende Leidenschaft
- 12 Startup für den Einkauf: KREATIZE GmbH
- 13 STARTUP REVOLUTIONIERT DIE ZAHNGESUNDHEIT FÜR KINDER
- 14 bizmo ein Geschäft macht mobil

- 15 ZEITWERK – Eine Reise durch die Zeit
- 16 Wie zwei Gründer das Leben der Menschen einfacher und gesünder gestalten wollen
- 17 MJames Jewelry

**COVERSTORY**

- 18 Female Founders

**SCENE INSIGHT**

- 42 Startup Schule by Natalie Brüne

- 45 Es ist an der Zeit, Frauen vor den Vorhang zu holen

- 48 You'll never walk alone

- 50 Mit Innovationen in die Zukunft starten

- 52 Zukunftsweisender Entrepreneurship-Studiengang – ein Beispiel für akademische Innovation

- 54 Tech-Titanen: Not (yet) made in Germany

- 56 Unternehmensbewertung bei Startups

- 60 Female Entrepreneurship in Asia

**INTERVIEW**

- 63 YouTube-Mathe-Rockstar Daniel Jung wird Bildungsbotschafter

**WORKBASE**

- 68 Mama kann was! So gelingt Müttern der Wiedereinstieg

- 70 Von Anfang an entspannt

- 72 Die größten Probleme technologie-ori-

- entierter Start-ups

- 74 No More Miss Nice Girl

- 76 Der beste Verkäufer im Start-up?

**KOLUMNE**

- 78 Werte verkaufen oder Werte verkaufen?

- 80 Die China Kolumne Neues aus Fernost

- 82 TABUTHEMA INSOLVENZ

- 84 Hüte Dich vor Marketing-Zombies

- 86 Meistermacher Tipps für den Weg zum Self-Made-Millionär

- 90 Mit der punktgenauen Positionierung in die Köpfe deiner Kunden

**STANDART**

- 4 EDITORIAL/IMPRESSUM
- 6 INHALT
- 8 CONTRIBUTORS
- 94 LIFESTYLE
- 96 BOOKCORNER





**Dr. Heiner Pollert**

Dr. Heiner Pollert managt und vermarktet als CEO der Patentpool Group patentfähige, innovative Technologien. Zudem ist er erster Vorsitzender des Deutschen Instituts für Erfindungswesen und Wirtschaftssenator im größten deutschen Unternehmerverband, dem „BVMW“.



**Lukas Ellmann**

Lukas Ellmann baut seit Juli 2018 seine eigene Unternehmensberatung Ellmann Consulting auf. Die Beratung hat ihre Wurzeln in Aachen und ist auf technologieorientierte Start-ups spezialisiert. Aachen bietet mit der RWTH und diversen Programmen zur Unterstützung von Start-ups einen dankbaren Standort.



**Michaele Kundermann**

Michaele Kundermann ist Therapeutin, Coach und Expertin für die Psychologie der Emotionen. Sie begleitet Unternehmen, die emotionalen Stresskompetenzen ihrer Teams zu fördern, und entwickelte eine Methode, mit der die Kunst der Selbstberuhigung in vielen Lebenslagen gelingt. [www.michaele-kundermann.com](http://www.michaele-kundermann.com)



**Eva-Maria Kraus**

Eva-Maria Kraus, Geschäftsführerin von NEWVIEW ([www.newview.at](http://www.newview.at)), unterstützt mit ihrem Seminar „Mama Canvas“ Unternehmen und Mitarbeiterinnen dabei, den Wiedereinstieg nach der Elternzeit erfolgreich zu gestalten. Mithilfe verschiedener Businessstools bereitet sie die Frauen auf die neuen Herausforderungen vor.



**Christina Richter**

Elena Gatti und Christina Richter beraten seit mehr als 3 Jahren europäische Brands und Händler bei ihrem Markteintritt in China. Die beiden Beraterinnen erarbeiten gemeinsam mit dem hiesigen Anbieter eine Strategie und unterstützen bei der Auswahl der passenden Kanäle für ihre Expansion nach China.



**Elena Gatti**

Elena Gatti und Christina Richter beraten seit mehr als 3 Jahren europäische Brands und Händler bei ihrem Markteintritt in China. Die beiden Beraterinnen erarbeiten gemeinsam mit dem hiesigen Anbieter eine Strategie und unterstützen bei der Auswahl der passenden Kanäle für ihre Expansion nach China.



**Tobias Sick**

Tobias Sick ([tobias.sick@hws.de](mailto:tobias.sick@hws.de)) ist Startup-Steuerspezialist, Steuerberater/Wirtschaftsprüfer und Partner bei H/W/S, einer mittelständischen Wirtschaftsprüfungs- und Steuerberatungsgesellschaft mit Hauptsitz in Stuttgart sowie ehrenamtlich Finanzvorstand des Startup Stuttgart e.V.



**Volker Zehnle**

Volker Zehnle ([volker.zehnle@hws.de](mailto:volker.zehnle@hws.de)) ist als Wirtschaftsprüfer und Steuerberater ebenfalls bei H/W/S tätig und betreut neben mittelständischen Familienunternehmen zahlreiche Startups und Existenzgründer.



**Elisa Lutz**

Elisa Lutz ist Steuerberaterin und Dipl. Finanzwirtin. Sie ist seit 15 Jahren im Steuerrecht tätig und Inhaberin der Steuerkanzlei Lutz in Stuttgart. Ihre Fachgebiete sind Gestaltungsberatung, Startups und internationales Steuerrecht. Als Mentorin und Dozentin begleitet sie u.a. die Startup Autobahn.



**Adam Bird**

Adam Bird ist Senior Partner bei der Unternehmens- und Strategieberatung McKinsey. Er leitet die globale Consumer Tech & Media Practice und berät Technologie- und Medienunternehmen bei kritischen Fragestellungen.



**Tanja Sternbauer**

Tanja Sternbauer unterstützt als Managing Partner von Startup Live Gründerinnen bei der Umsetzung ihrer Geschäftsidee und setzt sich mit ihrer Organisation Female Founders für Female Empowerment ein.



**Openers**

Openers ist der lokale Partner von Startup Live Gründerinnen bei der Umsetzung ihrer Geschäftsidee und wurde 2013 gegründet. Das Unternehmen berät und unterstützt Startups sowie Corporates, Institutionen und Technologiefirmen aktiv in Sachen Kommunikation, Event und Digital Innovation. Mehr Informationen unter [www.opnrs.com](http://www.opnrs.com).



**Sebastian Odrich**

Gemeinsam mit Rolf Rosenbaum und Michael Zahm gründete Sebastian Odrich im Jahr 2015 die auf Softwarelösungen für Organisationen und Logistik spezialisierte sdbn Solutions GmbH. Odrich unterstützt seine Kunden aktiv als Projektleiter, Business Analyst und Solution Architect bei der erfolgreichen Umsetzung individueller Projekte.



**Rüdiger Frankenberger**

Berät heute Unternehmen zu Marketing-, Vertriebs- und Kommunikationsstrategien. Neben vier Studienabschlüssen in Marketing und General Management bringt er sein Erfahrungsspektrum aus 25 Jahren in Konzernen und Mittelstand ein und hat mehrere Lehraufträge an Hochschulen.



**Tim L. Lehner**

Tim L. Lehner (23) ist einer der ersten Studierenden von GIF und Gründer von metric consulting ([metric.de](http://metric.de)). Mit starkem Wirtschaftsfokus und einer tiefen Affinität zur Technik versucht er die Zukunft seiner Generation zu gestalten. In GIF sieht er die Chance, den Bildungssektor maßgeblich zu prägen.



**Dr. Adel Abdel-Latif**

Dr. Adel Abdel-Latif, MBA, ist CEO der «Dr. Abdel-Latif Negotiation Academy». Er gehört weltweit zu den führenden Verhandlungsexperten. Der ehemalige Schattenverhandler und Bestsellerautor («Quick & Dirty», «Die Karrieresau») bildet heute weltweit Führungskräfte Inhouse zu Verhandlungsprofis aus und tritt als Vortragsredner auf. Website: [international-negotiation.com](http://international-negotiation.com)



**Roger Rankel**

Seine Bücher werden Bestseller und wenn er auspackt, hören sie ihm zu: Verkäufer, Berater und Vermittler. Jährlich hält er 150 Vorträge vor weit mehr als 30.000 Zuhörern zu seinen Kernthemen: Wie komme ich zu neuen Kunden? Wie mache ich mehr Umsatz? Wie kann ich besser verkaufen? [www.roger-rankel.de](http://www.roger-rankel.de)



**Natalie Brüne**

Natalie Brüne ist Doktorandin im Bereich Entrepreneurship Education, Startup-Gründerin, Hochschuldozentin und Mentorin bei Startup Teens. Ihr Startup „Capskeeper“ ermöglicht es, Botschaften, Ziele und Erinnerungen an besondere Momente in einer Zeitkapsel aufzubewahren und in der Zukunft zurückzuerhalten.



**Clemens Ressel**

Clemens Ressel ist Top-Speaker und Coach von Olympiasiegern und Wirtschaftsgrößen. Er ist ein Leistungsförderndes Vorbild und kluger Ratgeber, damit Sie in jedem Lebensbereich Ihren Spitzenzustand abliefern. Clemens steht für Motivation, Leistungsfähigkeit und Lebensfreude in Business und Alltag.



**Tobias Ain**

Vortragsredner und Verkaufstrainer. Als Verkaufsexperte wurde er bereits einem breiten Publikum, unter anderem über Pro7, Sat1, RTL und WDR, bekannt. Über 25.000 erfolgreiche Verkaufsgespräche und 25 Jahre Verkaufserfahrung haben ihn zum Praxisprofi gemacht. [www.tobiasain.de](http://www.tobiasain.de)



**Felix Thönnessen**

Als Startup Coach und Keynote Speaker bin ich seit Jahren auf der ganzen Welt unterwegs und habe die Teilenehmer bei „DHDL“ geocoacht. Mit meinem Bestseller „Erfolgreich Unternehmen gründen“ habe ich mir auch meinen persönlichen Wunsch vom Schreiben erfüllt. Mehr über mich: [felixthoennessen.de](http://felixthoennessen.de)



Sichern Sie sich jetzt das StartupValley Magazin bequem als Jahres Abo alle 2 Monate frei Haus!

**DE/Abo 6 Ausgaben für nur 29,95€**

StartupValley Abo Betreuung  
Blücherstr. 32 DE-75177 Pforzheim  
Tel.: +49 (0)7231-6035228  
[www.startupvalley.news/de/shop](http://www.startupvalley.news/de/shop)

Jahresabo Print 6 Ausgaben innerhalb  
Deutschland 29,95€ inkl. Lieferung.  
Jahresabo inkl. internationalem Versand 49,95€







Foto: Michael Mischma

# Mama kann was!

## So gelingt Müttern der Wiedereinstieg

Text: Eva-Maria Kraus

Wenn die Elternzeit zu Ende geht, sorgen sich Mütter oft, was auf sie zukommen wird: Ruft der Kunde ausgerechnet dann an, wenn sie knietief im Windelwahnstrecke steckt? Was, wenn es dem kranken Kind bis zur wichtigen Konferenz nicht besser geht? Oder wenn auch noch der Vater ausfällt?

Frauen, die in Start-ups arbeiten, bieten sich dabei viele Chancen, aber auch Risiken. Die jungen Unternehmen gewähren ihren Mitarbeitern meist viele Freiräume, schaffen einen guten Teamspirit und sorgen für Ausgleich, um der Über-

lastung des Einzelnen entgegenzuwirken. Homeoffice oder Gleitzeit sind oft Selbstverständlichkeiten, die Start-ups setzen auf Eigenverantwortung und wenig bis gar keine Hierarchien. Im Idealfall bietet das den Müttern die Möglichkeit, sich ihren Arbeitsplatz weitestgehend so zu gestalten, wie es für sie am effektivsten ist. Genau das muss aber frühzeitig geplant werden, was vielen Frauen anfangs nicht leichtfällt.

Im Gegenzug erwarten Start-ups besonderen Einsatz von ihren Mitarbeitern. Belastbarkeit, zeitliche Flexibilität und

auch die eine oder andere Überstunde sind gefragt – und das setzt berufstätige Mütter unter massiven emotionalen Druck. Für die Gründerinnen selbst gilt das erst recht, denn sie haben dazu noch eine Vorbildfunktion.

### Ängste rauben Energie

Laut einer Allianz-Studie aus dem Jahr 2016 fürchten Mütter vor allem nach längeren Auszeiten, Familie und Beruf nicht unter einen Hut zu bekommen oder fachlich nicht schnell genug wieder anschließen zu können. Klar, dass solche Ängste lähmen und die Mütter mit weni-



Foto: BDVT

## Der Wiedereinstieg setzt Mütter unter Druck.

ger Schwung und Freude in den Job starten. Das ist doppelt ärgerlich, denn es schadet nicht nur ihnen selbst, sondern auch den Unternehmen.

Sowohl Mütter als auch Firmen können etwas dafür tun, dass der Einstieg unbelasteter abläuft. Denn es gibt Businessstools und Methoden, die die Frauen in genau dieser Situation unterstützen. Sie helfen ihnen, selbstbewusst und energiegeladent durchzustarten und ihr volles Potenzial zu entwickeln. Die Frauen definieren dabei ihre persönlichen Stärken und Ziele und können sich beruflich neu positionieren und fokussieren.

### Alles ist im Wandel

„Das wird schon klappen. Ging ja vorher auch.“ Von diesem Gedanken muss die Frau sich als Erstes verabschieden. Sie ist nun eine berufstätige Mutter – nicht mehr und nicht weniger. Diese Klarheit ist der erste Schritt zur Weiterentwicklung. Denn ein Kind verändert einen Menschen. Der Kompass funktioniert anders, viele Dinge bekommen einen anderen Stellenwert, die Frau verfolgt neue Ziele. Und das ist gut so: Wandel ist positiv und macht glücklich. Man muss ihn nur richtig annehmen und sich darin neu finden.

### Auf Stärken besinnen

Mütter besitzen Fähigkeiten, die man auf keiner Hochschule lernt und die gerade Gründerinnen und Führungskräften gut zu Gesicht stehen: Sie sind strukturiert, kommunikativ, können mit Konflikten umgehen und viele Bälle gleichzeitig in der Luft halten. Auch Teamfähigkeit und hohe Belastbarkeit werden im Familienalltag ganz automatisch ausgebildet. Gefragt ist also ein Konzept, in dem sich die neuen Werte, Ziele und Stärken der berufstätigen Mutter wiederfinden. Denn wer weiß, was er gut kann, verfügt auch über entsprechendes Selbstbewusstsein und kann optimale Leistung bringen.

### Situationen vorab durchspielen

Natürlich sollten familiäre Unterstützung und persönliche Zeit-Ressourcen abgeklärt werden, bevor es losgeht mit



Foto: Michael Mischma

dem Job. Wichtig ist auch, sich vorab auf Situationen vorzubereiten, in denen Berufliches und Privates kollidieren können: Wer seine Prioritäten bewusst setzt und für sich klärt, ob er im Zweifel erst den Bericht zu Ende schreibt oder das Kind früher von der Kita abholt, muss im Ernstfall keinen Konflikt mit sich austragen und kann das schlechte Gewissen abschütteln, das Müttern gerne einge-redet wird. Frauen, die sich frei machen von „hätte“, „müsste“, „sollte“, können sich besser auf den Moment und die jeweilige Aufgabe fokussieren. Und das kommt auch dem Unternehmen zugute.

### Klar kommunizieren üben

Manchmal ist es nicht leicht, die eigene Entscheidung vor Chef, Team und Familie zu vertreten. Genau das können und sollten Mütter jetzt üben: mit einem Simulationstraining, das ursprünglich für die Luftfahrt entwickelt wurde. Mit diesem computergestützten Modell lernen Teilnehmer innerhalb von wenigen Minuten, dass nur klare Kommunikation starke Auswirkungen auf das Ergebnis hat – und wie sie so kommunizieren, dass sie ihre Ziele erreichen können.

Vielleicht spürt die Mutter auch das Bedürfnis, Grundsätzliches zu ändern, vielleicht will sie sich auf andere Themen und Projekte fokussieren oder sich



## Mütter müssen Ziele und Werte neu definieren.

sogar selbstständig machen. Fest steht: Nur wer tut, was ihm wirklich entspricht, kann seine Potenziale entfalten und produktiv werden. Es gilt also, die eigenen Bedürfnisse zu erkennen und sich entsprechend auszurichten.

Unterstützung geben kann dabei ein Konzept wie „NewView Mum – Mama Canvas“, das Müttern beim Wiedereinstieg in die Arbeitswelt unter die Arme greift. In dem Seminar lernen die Teilnehmerinnen, ihre Ziele neu zu definieren, Stärken und Antreiber auszuloten. Die Mütter werden wieder zu eigenverantwortlichen Akteuren, statt sich den Umständen ausgeliefert zu fühlen, und können so mit Vollgas in die neue Situation starten.