

Aus- und Weiterbildung

European Research Center for Information Systems (ERCIS) will Innovatoren fördern

Gründerwettbewerb fokussiert das Web 2.0

13. August 2008

Wer am Launchpad des ERCIS teilnehmen möchte, der braucht eine innovative Geschäftsidee zum Umfeld Web 2.0. Zwei der Initiatoren, Professor Gottfried Vossen und Axel Winkelmann – beide vom ERCIS – geben im Interview mehr Details für Interessenten.



„Professor Gottfried Vossen vom ERCIS. „Wer nur über ein schmales Budget verfügt, kann trotzdem im Bereich Web 2.0 mit einer innovativen Geschäftsidee erfolgreich sein.“

CZ: Was hat Sie auf die Idee gebracht, dieses Launchpad aufzusetzen?

Axel Winkelmann: In unserem Institut für Wirtschaftsinformatik in Münster hat es schon immer ein reges Interesse an Start-Ups seitens der Studierenden gegeben. Das begann vor gut zehn Jahren im Rahmen der ersten Dot-Com-Welle und ist nie restlos abgeflaut. Einige der von Studierenden gegründeten Unternehmen sind bis heute erfolgreich, andere nicht, aber generelles Interesse ist nach wie vor vorhanden. Wir haben uns daher entschlossen, derartige Aktivitäten seitens des

Instituts nun auch auf breiterer Basis zu unterstützen.

CZ: Warum schränken Sie mit der Konzentration auf den Bereich Web 2.0 den Themenbereich ein?

Gottfried Vossen: Das ist keine Einschränkung, im Gegenteil, das ist eine Anregung, sich der Technik zu bedienen, die es heute viel einfacher als vor zehn Jahren macht, eine Geschäftsidee im Web auszuprobieren. Insbesondere lässt sich ja heute unterschiedlichste Software sozusagen as a Service aus dem Web beziehen. Ich präsentiere in meinem Web-2.0-Buch eine kleine Rechnung, die zeigt, dass man mit ganz geringen Kosten auskommen kann, wenn man nur über ein kleines Budget verfügt, und das trifft ja typischerweise auf Start-Up-Unternehmen zu.

CZ: Wie sehen Sie das Thema Web-2.0-Anwendungen in Deutschland, Österreich und der Schweiz im Vergleich zur weltweiten Konkurrenz?

Axel Winkelmann: Es gibt gerade in Deutschland eine rege und sehr aktive Web-2.0-Szene – übrigens auch und gerade von ehemaligen Münsteraner Absolventen und Studierenden –, was bereits dadurch zum Ausdruck kommt, dass die berühmten O'Reilly-Expos zu diesem Thema auch in Deutschland Station machen. Wir finden gerade in den deutschsprachigen Ländern viel Innovation und Ideenreichtum, allerdings sitzt in Deutschland – im Unterschied etwa zum Silicon Valley – den Venture Capitalisten – VCs – das Geld nicht so locker. Häufig wollen sie in erster Näherung gar nicht in Erscheinung treten, sondern bleiben lieber im Hintergrund. In den USA dagegen gehen VCs und Geldsuchende viel offener aufeinander zu und miteinander um, dadurch ist dort die Szene ungleich größer.

CZ: Welche Fokussierung – außer auf Web 2.0 – müssen die Geschäftsideen denn noch aufweisen? Ist etwa ein B2B- oder B2C-Ansatz nötig?

Gottfried Vossen: Die Geschäftsideen müssen keine spezifische Fokussierung aufweisen; sie sollten jedoch nach Möglichkeit nicht allein über Online-Werbung monetisierbar sein. Hierzu gibt es viele interessante Beispiele, von denen ausgesuchte auch über unsere Webseite www.ercis-launchpad.de erreichbar sind.

CZ: Wie sollte der präsentationsfähige Prototyp für das Konzept aussehen, um gute Chancen bei der Jury zu bekommen?

Axel Winkelmann: Der Prototyp, der am 15. Oktober in Münster präsentiert werden soll, muss zunächst auf einer pfiffigen und möglichst neuen Idee basieren, die in aller Kürze zu erläutern ist. Ferner sollten die Präsentatoren einen ersten Prototyp wenigstens ansatzweise demonstrieren können. Damit soll gezeigt werden, dass sie auch die Technik beherrschen, die zur Umsetzung ihrer Idee benötigt wird. Ich will nicht verhehlen, dass wir uns hier das O'Reillysche Launchpad zum Vorbild genommen haben, wenngleich wir nicht vorab entscheiden, wer gewinnt, sondern dies tatsächlich von der Idee und von der Präsentation abhängig machen. Die Teilnehmer der Endausscheidung haben hier wirklich alles auf den Punkt zu bringen, denn jedes Team bekommt nur 10 Minuten Präsentationszeit .

CZ: Wer bewertet diese Ideen und worauf wird besonders in der Jury geachtet?

Gottfried Vossen: Die Ideen sowie die Präsentationen werden von einer etwa 10-köpfigen Jury bewertet, die aus Wissenschaftler, VCs, Gründungsberatern sowie erfahrenen Unternehmensberatern zusammengesetzt ist. Sie wird sich an den Kriterien Innovation, Umsetzbarkeit, Kundennutzen, Marktpotenzial und Plausibilität orientieren und daneben die Präsentation bewerten. Denn es reicht nicht, eine gute Idee zu haben, man muss sie auch verkaufen können.

CZ: Wie können die Teilnehmer von einer Förderung durch VC-Vertreter (die sind ja wohl mit in der Jury) profitieren?

Axel Winkelmann: Zunächst können die Teilnehmer bereits im Vorfeld der Abschlussveranstaltung profitieren, denn wir führen das Launchpad in enger Kooperation mit der Technologieförderung Münster GmbH durch. Diese bietet für die Teilnehmer kostenlose Workshops und Beratungstage an, so dass sich Interessenten optimal vorbereiten können. Den Gewinnern winken einerseits Kontakte mit potenziellen Geldgebern, ferner Sachpreise und vor allem weitere Unterstützung der Startphase durch die Technologieförderung.

CZ: Haben sie schon eine Liste der Sponsoren und der Jury-Mitglieder, die man publizieren darf?

Gottfried Vossen: Wir freuen uns über unsere Medienpartnerschaft mit der Computer Zeitung, durch welche wir unter Anderem in die Lage versetzt sind, alle GI-Mitglieder über unseren Wettbewerb zu informieren. Zu den Sponsoren und Partnern unseres Launchpads gehören neben der Wirtschaftswissenschaftlichen Fakultät der Universität Münster und deren Alumnium.net bisher die Firmen Sixt E-Ventures und Mirabyte, die Prof. Becker GmbH, das Netzwerk „Gründen aus Hochschulen“, der High-Tech Gründerfonds, die NRW.Bank, die Volksbank Münster sowie die IHK Münster; diese Liste wird sich im Laufe der kommenden Wochen noch verlängern. Am 15. Oktober werden darüber hinaus Vorträge beigesteuert von so erfolgreichen Start-Ups wie Spickmich oder Xing. Für den letzten Stand der Vorbereitungen verweise ich auf die bereits genannte Webseite.