



MIT DEN GENEN ZUM SIEG

Trade Fair Award geht an my X AG, eine Idee aus der Biotechnik

Wer am 16. Januar 2009 nach 13 Uhr das Hörsaalgebäude der Universität betrat, fand sich unversehens inmitten einer turbulenten Innovationsmesse wieder. In der betongrauen Vorhalle des Hörsaalgebäudes hatten sich zahlreiche bunte Messestände in professionellem Outfit platziert. Die 13. „Kölner Trade Fair“ hatte eröffnet, die Messe für innovative Geschäftsideen aus dem Seminar für Allgemeine Betriebswirtschaftslehre und Medienmanagement. Hier stellten Studierende ihre Erkenntnisse aus „Project and Venture Planning“ unter Beweis.

Und zahlreiche Geschäftsleute, zu erkennen an blauen Geschäftsanzügen, waren unterwegs und mit den Ausstellern in intensiven und gestenreichen Verhandlungen vertieft. Keine Frage, hier ging es um den großen Geschäftserfolg, um den Gewinn des hgnc-Trade-Fair-Award. Die schicken Geschäftsleute waren niemand anders als die Jurymitglieder des hochschulgründernetz cologne, auf der Suche nach dem besten Unternehmerteam.

Corporate Identity, Marketing, Kapazitätsplanung und Kapitalflussrechnung – diese Begriffe sind für die zwölf Teams des BWL-Hauptseminars unter Leitung von Professorin Claudia Loebbecke keine leeren Floskeln mehr. Das bewiesen sie mit eindrucksvoll ausgestatteten Ständen und einem bemerkenswert offenen Umgang mit den Messebesuchern. Zwei Stunden hatte man den jungen Menschen eingeräumt, um ihre potenziellen Kunden und vor allen Dingen die Jury des hgnc zu überzeugen, die einen Geldscheck für das beste Team im Koffer hatte. Dass es sich um fiktive Geschäftsideen handelte und nicht etwa um gestandene Unternehmen, merkte man den Teams nicht an. Jeder hatte sich Gedanken gemacht – bis ins

kleinste Detail. „Wie wollen Sie mit dieser Idee Geld machen?“, war eine oft gestellte Frage. „Dazu kann ich Ihnen unsere Kalkulation zeigen“, lautete die prompt folgende Antwort. Wochenlange Vorarbeit hatte ihre Früchte getragen.

Ob der mobile Handy-Stadtführer, ein Portal für Klavierunterricht, Lernkurse oder die Vermarktung von Solarenergiestandpunkten, auf dieser Messe hätte man in so einige innovative Projekte investieren können. Am Ende konnte jedoch nur ein Team gewinnen – und das hieß „my X AG“. „Sie müssen nur in dieses Röhrchen spucken, dann schicken Sie uns das, und wir analysieren Ihre DNA“, hatte Mitgründer Hassan Askari den umstehenden Personen erklärt. Aus den Genen würde das Unternehmen dann Rückschlüsse ziehen auf Fitness- und Ernährungstyp oder sogar auf die Gesundheitsveranlagung des Kunden. „Und wenn Sie Ihr DNA-Profil aktualisieren wollen, dann zahlen Sie dafür 79 Euro“, so Askari. Ein günstiges „Update“ für die ansonsten kostspieligen, aber scharf kalkulierten Produktpakete im Wert von 200 bis 1.000 Euro. Das dreiköpfige Team überzeugte in Auftreten und Planung und konnte sich schließlich über den Gewinn des Trade Fair Awards, gestiftet durch das hgnc, freuen. 1.000 Euro Preisgeld gab es. „Das werden wir teilen und natürlich in das Unternehmen investieren“, freute sich Askari mit einem kleinen Augenzwinkern.

„Sie können jetzt zu Ihren Ständen zurückgehen, weiter Geschäfte machen oder einpacken.“ Mit diesen Worten schloss Claudia Loebbecke den „Kölner Trade Fair“ gegen 15:30 Uhr. Damit endete für die Studierenden das Seminar „Project and Venture Planning“ und auch ihr ganz persönliches Gründungsprojekt. Ob die fiktive Firma City Compass den Hauptpreis ihrer Tombola „Beteiligung am Jahresumsatz in Jahr zwei nach Gründung des Unternehmens“ vergeben wird, bleibt unklar. Dass der ein oder andere Studierende angesteckt wurde von der Vorfreude auf das eigene Unternehmen, darf aber vermutet werden.