



fernt. Aber in diesem Wettbewerb gibt es jedes Jahr rund 14.000 Euro zu gewinnen. Und wer hier zu den Preisträgern zählt, fühlt sich bestätigt und verfolgt seine Idee meistens weiter.“ Ein zentrales Angebot von BRIDGE ist zudem ein gründungsbezogenes Kursprogramm. In jedem Semester wird Interessierten in Sprechstunden,

Info-Veranstaltungen und Workshops die Möglichkeit geboten, ihre Gründungskompetenz auf- oder auszubauen.

### Infos, Coachings, Geld

Noch konkreter wird es, wenn man in eines der Förderprogramme rutscht, in de-

nen es „richtig Geld“ gibt – und damit die finanzielle Freiheit, eine gewisse Zeit lang ganz konkret an der Umsetzung der eigenen Ideen in ein tragfähiges Geschäftsmodell zu arbeiten. Nicht ganz zufällig trägt das entsprechende Programm des Landes Bremen die Abkürzung BRUT: Bremer Förderprogramm für Unternehmensgrün-

## SMART INSIGHTS GMBH: DIE MARKT-UND MEINUNGSFORSCHER

„Ihre Meinung ist gefragt!“ Wer kennt ihn nicht, den Standard-Werbespruch der Meinungsforscher, die landauf, landab die Einstellungen, Vorlieben, Befürchtungen und Wünsche der Bürgerinnen und Bürger abfragen. Aber so, wie es das Bremer Start-up smart insights GmbH seit 2012 macht, tut es hierzulande niemand – unter anderem mit einer eigens für diesen Zweck entwickelten App. „my opinion“ heißt sie, und sie funktioniert einfach. Man

scannt einen QR-Code oder Barcode ein, und die Befragung auf dem Smartphone oder Tablet beginnt. „Natürlich haben wir auch noch klassische Marktforschungsinstrumente im

Angebot“, erklärt Fabian Stichnoth, zusammen mit Dr. Tobias Recke Gründer des Unternehmens. „Aber mit dem Smartphone am Puls des Konsumenten zu sein, ist ein Ansatz, den wir als Erste so konsequent umgesetzt haben.“

Wirtschaftsingenieur Recke und Ökonom Stichnoth hatten sich im Wissenschaftler-Team des Lehrstuhls für innovatives Markenmanagement (LiM) von Professor Christoph Burmann kennengelernt, in dem sie vor der Selbstständigkeit mehrere Jahre arbeiteten. Tobias Recke sammelte zudem als Spezialist für internationale Marktforschung Erfahrungen bei der Porsche AG. Als die Idee zur

Foto: Kai Uwe Bohn

Tobias Recke (links) und Fabian Stichnoth, smart insights GmbH.

and the Bremer Aufbau-Bank GmbH. "BRIDGE provides pre-start-up support for promising ideas with start-up potential. For example through the competition CAMPUSiDEEN [Campus ideas], which provides aspiring entrepreneurs with an opportunity to present their business ideas and business plans to a jury of experts", explains Holger Ruge. "At this stage, there is still a long way to go before actually setting up one's own company, but every year about 14.000 euros of prize money can be won. Those fortunate enough to be among the winners get a boost to their self-confidence, and usually go on to realise

their ambition." Of central importance, though, are the courses BRIDGE offers on the different aspects of starting up in business. And all through the semester, the BRIDGE team is on hand to offer potential young entrepreneurs the possibility to build their business competences and give advice during counselling hours, at information events, and in special workshops.

#### Information, coaching, money

The real challenge, though, comes when the aspiring young entrepreneurs manage

to secure one of the grants offered by the various funding programmes and get hold of some "serious money" – and thus the financial scope to implement their own ideas in a hopefully successful business model. BRUT is the abbreviation for the support programme funded by the State of Bremen: the Bremen Support Programme for Business Start-ups. The programme operated by Bremer Aufbau-Bank [Bremen development bank] provides finance for a whole year – twelve months in which the business idea can be further developed to the point when the start-up can be fully launched. No matter if it's a seminar on

Existenzgründung reifte, war Stefanie Rabe von UniTransfer die richtige und wichtige Ansprechpartnerin: „Wir hatten zwar eine genaue Idee im Kopf und den festen Willen, es mit einem eigenen Unternehmen zu versuchen. Aber wie man Förderanträge stellt und das richtig durchzieht, wussten wir damals nicht“, erinnert sich Stichnoth. Dass die beiden 2012 beim Wettbewerb CAMPUSiDEEN gewannen, bestätigte sie: „Das war für uns eine Art Lackmustest. Kommt unsere Idee an oder floppt sie?“ sagt Tobias Recke.

Schließlich erhielt das junge Unternehmen Starthilfe durch das EXIST-Gründerstipendium des Bundes sowie durch das Bremer BRUT-Förderprogramm. „Wir hätten den Sprung in die Selbständigkeit auch ohne Fördermittel gewagt. Denn wir hatten beide schon Erfahrungen in der Marktforschung gesammelt und wussten, wo die Nische ist, in der wir erfolgreich sein können.“ Doch die finanzielle Sicherheit auf der einen Seite und die regelmäßigen Coachings für Existenzgründer auf der anderen Seite waren die richtigen „Beigaben“. Auch die Vernetzung mit anderen Existenzgründern empfanden die beiden Jungunternehmer als sehr hilfreich. „Man bekommt ungefilterte Rückmeldungen und schaut zwangsläufig über den eigenen Tellerrand hinaus. Das ist in der Gründungsphase nicht unwichtig“, so Recke.

[www.smart-insights.de](http://www.smart-insights.de)

## smart insights GmbH: the market and opinion researchers

“Your opinion is important to us!” Who hasn't heard that before? It is the standard opening line for public opinion researchers who, from one end of the country to the other, inquire into the attitudes, preferences, fears and desires of the population. But the way the Bremen start-up enterprise smart insights GmbH has been doing it since 2012 is unique in Germany – among others, with the aid of an app. specially designed for the purpose. The app. in question is called “my opinion”, and it's really very simple. You just scan in an OR code or Barcode, and the questions appear on your smart phone or tablet. “Of course, we also work with the classic market research instruments”, explains Fabian Stichnoth, who founded the company together with Dr. Tobias Recke. “But we were the first to have our finger on the pulse of consumers sustainably via the smart phone.”

Industrial engineer Recke and economist Stichnoth met each other in the research team surrounding Professor Christoph Burmann's Chair for Innovative Brand Management (LIM), where they worked together for several years before setting up in business. Tobias Recke had also gathered specialist experience in international marketing working for Porsche AG. As the idea of launching a start-up enterprise neared fruition they found just the right person to help in Stefanie Rabe from UniTransfer: “Although we had a pretty good idea about what we wanted to do and were determined to start out in business on our own, we were not so sure about the right programme for us or how to apply for a grant”, Stichnoth recalls. Being among the winners in the 2012 CAMPUSiDEEN competition gave a considerable boost to their self-confidence: “That was the acid test. Was our idea going to be a success or a flop?” says Tobias Recke.

In the end, the young entrepreneurs received start-up support in the form of an EXIST start-up grant from the Bremen BRUT support programme financed by the Federal Government. “We would still have taken the plunge into self-employment without this funding, though. We both had experience of market research techniques and had already identified the niche we could exploit.” Nevertheless, the feeling of financial security and the regular coaching for start-up entrepreneurs were just the right “adjuncts”. The two young entrepreneurs also greatly appreciated the opportunity to network with other start-up entrepreneurs. “This type of unfiltered feedback caused us to think outside the box. That can be quite useful in the start-up phase”, Recke says.