



ROCKETinsider

ROCKET | Rosenheim Center for Entrepreneurship

Dezember
2022



IN EIGENER SACHE | ROCKETinside



Robert Gantenhammer

Das ROCKET wächst...

Beim ROCKET gibt's dank eures Ideenreichtums und Interesses immer viel zu tun :-)!

Deshalb freuen wir uns, seit 15.11. Talea Schubert als Verstärkung im Eventbereich und seit 01.12. Robert Gantenhammer als weiteren Gründungsberater im ROCKET Team zu haben.



Talea Schubert

Wenn ihr eine Idee habt und Unterstützung braucht - wendet euch an [Andrea Socher](#) oder [Robert Gantenhammer](#). | Unser Eventangebot findet ihr unter www.th-rosenheim.de/rocket/events



REVIEW & PREVIEW | Alpen impact SPRINT

In der diesjährigen Gründungswoche war das ROCKET mit dem Kompaktformat „Alpen impact SPRINT“ vertreten: die Teilnehmer*innen hatten an 2 Tagen die Chance, erste Ideen für die Herausforderungen im Alpenraum zu entwickeln - mit Fokus auf den Bereichen Mobility, Energy, Work & Communication. Der Ideenfindungsprozess wurde praxisnah begleitet und mit vielen spannenden Methoden und Tools unterstützt.



Achtung - SPOILER :-)

Im Frühjahr findet der nächste SPRINT statt - eine Ideenwerkstatt in einer Berghütte (1 Tag inkl. Übernachtung).

Alle Infos & Anmeldemöglichkeiten erfahrt ihr natürlich rechtzeitig unter www.th-rosenheim.de/rocket/events!



REVIEW | Make`n Create



Jede Menge Ideen - aber nur 24 Stunden Zeit. Unter diesem Motto veranstaltete das ROLIP am 26.&27.11. eine neue Runde des Makeathons Make`n Create.

Mit 130 Teilnehmer*innen aus 23 Studiengängen und einer Frauquote von 40% das bisher größte Make`n Create von allen!

Bei bester Stimmung und optimal versorgt mit leckerem Catering bastelten, kreierte, testeten und tüfelten die Studierenden zum Teil bis tief in die Nacht an ihren Ideen...und machten gleich in der Früh wieder weiter!

Und so vielfältig wie die Studierenden selbst sind auch die Projekte, an denen sie gearbeitet haben. Neben vielen anderen Ideen wurden eine Holzpfeife, Türverriegelungen für einen Hühnerstall, „Gemüse“-Ohringe aus Fimo, faltbare Weihnachtskugeln und eine Bluetoothbox geschaffen.

Das nächste Make`n Create ist schon in Planung - Info wie immer auf unserer Eventseite. Wenn ihr in der Zwischenzeit eine tolle Idee habt - probiert sie doch einfach im ROLIP aus! [Tobias Gerteis](#) hilft euch da gerne weiter!



Und denkt dran - die [nächste IDEAchallenge](#) steht vor der Tür! Hier winken Top-Preise für Top-Ideen!



INFO | Die IDEAchallenge 2023 startet!



IDEA challenge

Powered by ROCKET

Die IDEAchallenge geht in die nächste Runde! Ab jetzt könnt ihr euch für die IDEAchallenge 2023 anmelden! Macht mit - es lohnt sich in jeder Hinsicht!

Schaut euch gerne zur [Inspiration das Video zur IDEAchallenge 2022](#) an - wir freuen uns, wenn ihr 2023 mit an Bord seid!

Hier schonmal die wichtigsten Infos:



Was ist die IDEAchallenge?

Die IDEAchallenge ist ein Ideenwettbewerb für innovative und neue (Geschäfts-) Ideen* für alle Studierenden der TH Rosenheim an allen Standorten und allen Fakultäten – powered by ROCKET | Rosenheim Center for Entrepreneurship!

*Ganz wichtig: Die Rechte an den eingereichten Ideen verbleiben natürlich bei euch!



Preisgelder in Höhe von insgesamt 6.000 €!

1. Platz 3.000 € | 2. Platz 2.000 € | 3. Platz 1.000 €

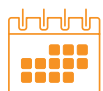


Wie und womit kann man teilnehmen?

Bitte meldet eure Teilnahme vorab auf unserer Homepage an!

Eure Ideenbeschreibung schickt ihr einfach als 2-Seiter bis spätestens 11. Juni 2023 per Mail an rocket@th-rosenheim.de

Ganz egal, ob eure (Geschäfts-) Idee* gerade erst entstanden ist oder ihr schon lange daran feilt und arbeitet: Solange es noch keine Gründung gibt, sind wirklich ALLE Ideen in jedem Entwicklungsstadium willkommen!



Termine und Ablauf

Phase 1:	Anmelde- und Einreichungszeitraum ab sofort bis 11. Juni 2023
Phase 2:	Sichtung aller Bewerbungen und Einladung zum Pitch-Event
Optional:	Pitch-Training für die teilnehmenden Teams 16. Juni 2023
Phase 3:	Pitch der Ideen vor der Fachjury 23. Juni 2023
Finale:	Preisverleihung an die drei besten Ideen 21. Juli 2023

Alle Details zur IDEAchallenge 2023 und Rückblicke zu den IDEAchallenges 2021 & 2022 findet ihr unter www.th-rosenheim.de/ideachallenge. Auf geht's...wir freuen uns auf eure Anmeldung!



UPDATE | Wahlfach StartUP Prototyping

In diesem Wintersemester hat sich das ROCKET mit „StartUP Prototyping“ erstmals aufs Wahlfach-Parkett gewagt - und wir freuen uns, euch berichten zu können, dass unser Angebot sehr gut angenommen wurde!

StartUP Prototyping

17 Teilnehmende aus den verschiedensten Studiengängen lernen von und mit unserer Gründungsberaterin Andrea Socher, Startup-Spezialist Michael Kriegel und vielen externen Coaches alles rund um die Themen StartUP Mindset, Ideenentwicklung bis hin zum Prototyping.

Ein paar Highlights stehen noch bevor - schaut auf unsere [Eventseite](#)...und schnappt euch einen der noch freien Plätze:

- Michael Adersberger von Twip! beleuchtet das Thema Prototyping und stellt ein paar interessante Tools vor
- Alexander Katzmann von Startnext gibt einen Deepdive ins Thema Crowdfunding
- Simon Köstler von STUR Cookware & bekannt aus „Die Höhle der Löwen“ gibt Einblicke in eine der erfolgreichsten Crowdfunding-Kampagnen Deutschlands!

Wenn ihr es dieses Wintersemester nicht geschafft habt, euch anzumelden :-)- nutzt doch die Chance im kommenden Sommersemester! Bei Fragen wendet euch gern an [Andrea Socher](#)!



TIPP | Hochschul-Jobbörse für Gründer*innen



Das Portal [Hochschul-Jobbörse](#), deren Partnerin auch die TH Rosenheim ist, bietet u.a. Gründer*innen die Möglichkeit, Mitgründer*innen zu suchen. Wenn ihr also auf der Suche seid - klickt einfach mal rein!

Neben diesem Tool bietet euch natürlich auch das ROCKET über die Kategorie „[Idee sucht Team](#)“ die Möglichkeit, Teammitglieder zu suchen!

Meldet euch einfach bei rocket@th-rosenheim.de oder bei unseren [Gründungsberater*innen](#), wenn ihr für euer Startup Mitgründer*innen sucht oder Interesse habt, selbst Teil eines Gründungsteams zu werden!



Stellt euch bitte kurz vor: was genau macht euer Startup und was ist das Besondere an eurer Geschäftsidee?

Wir sind Benedict Schwind, Florian Eberhard, John Lyons, Florian Weiß und Max Weber - unser Start-up mit dem Arbeitstitel Alrerum möchte Wurzeln in den beiden Zukunftsthemen IoT und KI schlagen.

Wir haben uns zwei Fragen der Digitalisierung als Ausgangsbasis für unsere Geschäftsidee gesucht: Erstens - Wie können die physische und die digitale Welt sicher und sinnvoll miteinander verbunden werden? und zweitens - Wie kann die Datenverarbeitung intelligent werden?

Dazu haben wir die beiden Gebiete KI und IoT unter dem Begriff AIoT verbunden.

Wie seid ihr auf die Idee gekommen?

Die großen Ideen-Stifter waren Florian Eberhard und Benedict Schwind. Die Idee ist als Fortsetzung eines Hochschul-Projekts entstanden, da dieses die Lücken im Markt und das Potential eines solchen Produkts aufgezeigt hat.

Während des Moduls „Unternehmensgründung“ lernten die beiden dann Flo und John kennen. Benedict stellte seine Idee des intelligenten IoT-Edge-Device vor. Ein Edge-Device ist Schnittstelle zwischen Datenlieferanten und Cloud. Diese Datenlieferanten können IoT-Geräte an Maschinen sein oder auch einfache Sensoren. Bene hat durch seine Arbeit in diesem Feld ein tiefes Verständnis für diesen Bereich sammeln können und ist gemeinsam mit seinem Studierendenkollegen Florian Eberhard Experte im Bereich IoT. Gemeinsam mit Flo und John entwickelten sie die Idee weiter. Am Ende kam ein Produkt raus, das die Erfordernisse dieses Edge-Device in der Industrie brauchbar macht.

Flo erzählt mir von der Idee im Rahmen unserer gemeinsamen Vorlesungen. Ich war sofort überzeugt und sah das Potenzial. In einem gemeinsamen Treffen beschlossen wir, an der AI Challenge der Uni Passau teilzunehmen, um das notwendige Kapital zu beschaffen. Mit der guten Vorbereitung durch die besuchten Vorlesungen der TH Rosenheim waren wir uns sicher, mit den besten KI-Entwicklern Deutschlands mitzuhalten.

Und das hat dann ja auch geklappt :-).

Welche Rolle spielte das ROCKET bzw. die TH Rosenheim für eure Gründungsinitiative? Wovon habt ihr besonders profitiert?

Der erste Kontakt mit dem ROCKET entstand bei der Teilnahme des Workshops GiN (Gründen im Nebenerwerb) 2020 von Florian Eberhard und Benedict Schwind. Noch am gleichen Tag haben wir uns entschlossen, das Vorhaben anzugehen und das ROCKET zu kontaktieren.

In einer Informationspräsentation der Uni-Passau nach der zweiten Runde wurde das ROCKET Team von der Uni Passau eingeladen. Es war ein interessanter Zufall, dass wir uns kurz vor dem Meeting uns darüber unterhalten haben, uns für die nächsten Schritte beim ROCKET Team melden - was wir dann auch direkt gemacht haben.

Das ROCKET unterstützte uns in jedem unsere Schritte nach besten Möglichkeiten. In der Hektik des Alltags vergisst man häufig die Wertschätzung für Menschen, die einen unterstützen. Dass uns die Hochschule und das ROCKET unterstützen, verstehen wir nicht als Selbstverständlichkeit. An dieser Stelle sind wir auch Sarah und Andrea sehr dankbar, die uns bei jedem Aspekt der Unternehmensplanung halfen. Dazu zählen neben der Hilfe zur Bewältigung von bürokratischen Hürden, auch wertvolle Tipps wie weitere Wettbewerbe, Kontakte zu Steuerberatern oder Gründungshilfen.

Wir und wahrscheinlich viele weitere gründungsinteressierte Studierende sehen im Engagement der Professoren und insbesondere die leidenschaftliche Arbeit des ROCKET Teams eine großartige Bereicherung, um den Traum zur eigenen Firmengründung zu bewerkstelligen.

Was waren die bislang größten Herausforderungen für euch?

Die größte Herausforderung besteht in den vielen kleinen Herausforderungen, die wir wöchentlich bewältigen müssen. Insbesondere die Aufgaben jenseits der technischen Welt, das ganze „Drumherum“. Es hilft ungemein, sich dann an die vielen Punkte zu erinnern, die wir bereits erfolgreich bewerkstelligt haben.

Mit jeder Aufgabe entwickeln wir uns stetig weiter. Wenn ich jeden einzelnen von uns vergleiche, dann sehe ich diese Entwicklung deutlich. Wenn alle Aufgaben einfach sind, wie soll man neue Fähigkeiten entwickeln? Jeder Einzelne ist durch die vielen Herausforderungen über seine eigenen Grenzen hinausgewachsen.

Was sind eure weiteren Pläne?

Wir sind bereits früh proaktiv auf potenzielle Kunden zugegangen. Damit hatten wir die Möglichkeit, mit unseren Lösungen die wirklich wichtigen Anforderungen der Kunden zu verstehen. Die Resonanz war bis heute sehr positiv. In vielen Gesprächen zeigt sich, dass die Firmen gerne ihre Digitalisierung vorantreiben möchten.

Für uns heisst das, jetzt Pläne zu entwickeln, wie wir unsere Lösung möglichst genau auf die jeweilige Aufgabe anpassen können - sprich wie kann die Lösung einfach in die Ökosysteme implementiert werden und das bei möglichst geringen Kosten auf beiden Seiten.

Auf Hardware-Seite möchten wir im neuen Jahr eine KRITIS Zertifizierung erhalten, damit wir auch öffentliche Infrastrukturen ausstatten können. Hier sehen wir uns gut aufgestellt, gerade weil wir das Thema Sicherheit von Anfang an in die Entwicklung aufgenommen haben. Die öffentliche Wahrnehmung zeigt ein größeres Bedürfnis, die kritische Infrastruktur in die Hände heimischer Produzenten zu legen.

Für die Umsetzung unserer Pläne nutzen wir eine sinnvolle Aufteilung unserer fünf Gründer. Damit können parallel mehrere Schritte umsetzen. Auch der zeitliche Versatz der Planung ermöglicht eine gute Abarbeitung aller Pläne.

Welchen Tipp möchtet ihr anderen Gründenden und Gründungsinteressierten mit auf den Weg geben?

Wir möchten uns mit Tipps, was eine erfolgreiche Firma ausmacht, noch zurückhalten. Solche Tipps gebe wir gerne, wenn wir mal eine sind :-).

Aber einige Hilfestellungen, was zumindest eine richtige Richtung geben kann, waren für uns:

Das Herzstück einer Firma ist das Produkt. Hier sollte man sich gut Gedanken machen. Am besten ist, sich ein Bereich zu suchen, indem man tätig war oder sich hervorragend auskennt. Dadurch versteht man erst die Probleme oder Bedürfnisse, die in diesem Bereich von Relevanz sind. Sobald man eine Idee hat, sollte man einfach versuchen, diese Idee seiner Zielgruppe zu verkaufen. Wichtig ist, dabei einen „echten“ Kunden von dieser Idee zu überzeugen. Das eigene Umfeld - z. B. die eigenen Eltern - würde bei den Fragen, ob sie dieses Produkt kaufen, immer mit Ja antworten. Erst, wenn ein Dritter wirklich bereit ist, Geld dafür auszugeben, hat man ein verkaufsfähiges Produkt.

Ein weiterer Tipp ist, mutig zu sein. Dazu gehört der Aufbau von Kundenkontakten. Unsere Erfahrung hat gezeigt, dass Kunden sehr offen und begeistert auf neue Ideen und Kontakte reagieren. Erst in Gesprächen mit seinen potenziellen Kunden weiß man, was wirklich die relevanten Aspekte seines Produktes sind.



v.l.: Florian Weiß, John Lyons, Benedict Schwind, Max Weber, Florian Eberhard

Vielen Dank für die Einblicke an Max Weber aus dem Team Alrerum.



SAVE THE DATE | EVENTprogramm

ROCKET

- 09.12.2022 | 9.30 Uhr | live: [STARTUPtalk „Prototyping“](#)
- 16.12.2022 | 9.30 Uhr | ZOOM: [STARTUPtalk „Deepdive Crowdfunding“](#)
- 16.12.2022 | 14.30 Uhr | live: [STARTUPtalk „Crowdfunding am Beispiel einer der TOP Kickstarter-Kampagnen Deutschlands“](#)
- 13.01.2022: [ROCKEThilft „Videoproduktion“](#) (noch in Planung)

ROLIP

- 09.12.2022: Workshop Nähen für Einsteiger am 09.12.2022
- 16.12.2022: Workshop Mikroskopie am 16.12.2022
- Mittwoch | 18 Uhr | 2wöchig: Paper Club



Anmeldung und aktuelle Infos zu unseren Veranstaltungen findet ihr unter www.th-rosenheim.de/rocket/events

Einen Rückblick zu unseren vergangenen Veranstaltungen findet ihr [hier](#).



Bis zum nächsten Mal!

Euer ROCKET Team

Andrea | Julia | Robert | Sarah | Stephanie | Talea



Ihr erhaltet unseren Newsletter, da ihr euch dafür via Event- oder Newsletter-Anmeldetool angemeldet habt. Ihr könnt ihn jederzeit abbestellen unter rocket@th-rosenheim.de