

An aerial photograph of Cologne, Germany, taken during the golden hour. The Cologne Cathedral is the central focus, its spire reaching towards the sky. The city's dense urban landscape is visible in the background, and the Rhine river flows through the foreground with several boats, including a large barge and smaller ferries. The text is overlaid on the image within a white rectangular frame.

COLOGNE MASTERCLASS

Die interessantesten
Startups aus Köln

INHALT

ApptiveGrid

aptone

bendesk

Detechgene

Fantastic Foe

Felix Medicus

FIMO Health

Lumoview

mecorad

Neutron Star Systems

RAKETENSTART

RAUM

TONI CORE

VisualMakers

Volateq



ApptiveGrid

Gründungsjahr 2021

Christian Denker

Gründer

christian@apptivegrid.de

Branche:

Branchenübergreifende
Digitalisierung von
Prozessen und Workflows

Zielkunde:

B2B

Mitarbeiter*innen:

7

Phase:

Seed

Benötigtes Kapital:

400.000 Euro

Website:

www.apptivegrid.de

Geschäftskonzept:

In den letzten 10 Jahren haben mein Mitgründer und ich viele digitale Produkte für verschiedene Unternehmen entwickelt. Von Startups bis hin zu großen Unternehmen. Von frühen Prototypen bis hin zu Apps mit Tausenden von täglichen Nutzern.

Wir haben festgestellt, dass viele Projekte nicht durchgeführt werden konnten, weil sie entweder zu teuer oder zu langsam waren, so dass sich die Anforderungen änderten, bevor das Produkt geliefert wurde. Das ist ein Problem für die Digitalisierung, das wir beheben wollten. Aus dieser Erfahrung heraus haben wir eine No-Code-Entwicklungsumgebung entwickelt, die es jedem ermöglicht, digitale Produkte und Workflows zu erstellen, ohne ein Programmierer zu sein. Mit ApptiveGrid können unsere Kunden bereits Projekte bis zu 70 % schneller und zu 30 % der Kosten durchführen. Wir sehen uns damit als das LEGO der Digitalisierung.



aptone

Gründungsjahr 2021

Bastian Werner

Gründer

bastian.werner@aptone.io

Branche:
Music Tech IT

Zielkunde:
B2C

Mitarbeiter*innen:
3

Phase:
Pre-Seed

Benötigtes Kapital:
300.000 Euro

Website:
<https://www.aptone.io/>

Geschäftskonzept:

aptone hilft Musikproduzent*innen dabei Soundsammlungen mit Hilfe von KI zielgerichteter auffindbar zu machen. Durch den cloudbasierten Ansatz haben sie zu jeder Zeit Zugriff auf ihre Soundsammlungen - was zudem die kontinuierliche Weiterentwicklung von aptone ermöglicht.

Ganz nach dem Motto: "Turn tasty ideas into reality - to give your sound the perfect spice!" aptone ist ein B2C-Service und finanziert sich aus monatlich wiederkehrenden Zahlungen seiner Nutzer*innen. Das Subscription-Modell lässt sich für maximale Flexibilität individuell anpassen.



bendes

Gründungsjahr 2019

Achim Trude

Gründer

achim@bendes.de

Branche:
HR-Tech

Zielkunde:
B2B

Mitarbeiter*innen:
40

Phase:
Growth

Benötigtes Kapital:
10 Millionen Euro

Website:
<http://www.bendes.de/>

Geschäftskonzept:

Ein gutes Gehalt alleine reicht nicht aus, um gute Fachkräfte zu finden und zu halten. Vor dieser Herausforderung stehen auch andere Unternehmen. Doch keine Sorge, dafür gibt es Bendesk. Um als Arbeitgeber im War of Talents bestehen zu können, muss man als Unternehmen mehr bieten als monetäre Anreize, wie zum Beispiel, nur ein angemessenes Gehalt. Eine effektive Möglichkeit sich als attraktiver Arbeitgeber zu positionieren, ist die Bereitstellung von Mitarbeiterbenefits. Der bürokratische Aufwand zur Benefits-Verwaltung und die Einbindung in die Lohn-/Gehaltsbuchhaltung ist sehr komplex und für Unternehmen ohne Vorwissen eine enorme Herausforderung.



Detechgene

Dr. Reza Esmailie

Gründer

resmaill@smail.uni-koeln.de

Branche:
In-vitro Diagnostika

Zielkunde:
B2B

Mitarbeiter*innen:
4

Phase:
Vorbereitung für ein
Pre-Seed Funding

Benötigtes Kapital:
1,2 Millionen Euro

Website:
<https://detechgene.de/>

Geschäftskonzept:

Detechgene entwickelt und vertreibt Schnelltests zur Detektion von Infektionserregern. Die eigens entwickelte Kartusche erlaubt es einen Test vergleichbar präzise wie eine PCR vor Ort durchzuführen. Dabei bedarf es keinerlei weiterer Gerätschaften zur Testdurchführung und Auswertung. Dadurch sind keine Erstanschaffungs- sowie Wartungskosten notwendig, sodass jeder sich unsere Tests leisten kann. In erster Linie sprechen wir mit unseren Tests Kliniken und niedergelassene Ärzte an, die eine schnelle, präzise und unkomplizierte Lösung suchen, Patienten sofort zu testen. Aus aktuellen Anlässen haben wir daher bereits einen SARS-CoV-2 Test etabliert und sind dabei unseren Test auf andere Infektionserreger abzuwandeln.



Fantastic Foe

Gründungsjahr 2020

Imaad Manzar

Gründer

im@fantasticfoe.com

Branche:

Video Games, VR training
& coaching

Zielkunde:

B2C, B2B

Mitarbeiter*innen:

3

Phase:

Pre-Seed

Benötigtes Kapital:

720.000 Euro

Website:

<https://fantasticfoe.com/>

Geschäftskonzept:

Fantastic Foe ist ein Indie-Game-Studio. Wir haben es uns zur Aufgabe gemacht, imaginäre Welten zu erschaffen, die Menschen nahe gehen - Spiele, die einen bleibenden Eindruck davon hinterlassen, wie Menschen die Welt um sich herum wahrnehmen. Derzeit entwickeln wir mit "Enclosed Encounter", ein VR-Puzzlespiel, in dem es darum geht, sein unverwüsthliches Haustier zu überleben und sich gegen autoritäre Dogmen zu wehren. Dieses Produkt zielt auf den Oculus Quest Store ab, in dem mehr als 20 % aller Apps mindestens 1 Million Dollar an Umsatz erzielt haben. Unsere zweite IP entsteht in Zusammenarbeit mit Spezialisten aus der Indie-Horrorfilm-Szene und ist für PC und Konsolen konzipiert. Dieses Spiel ist eine Coming-of-Age-Geschichte, in der es darum geht, sich seinen inneren Ängsten zu stellen, wobei das Gameplay von tatsächlichen Bewältigungsmechanismen inspiriert ist. Unser Team wird vom Cologne Game Lab (2018-2019) Inkubatorprogramm, dem Gründerstipendium NRW (2019-2020) und dem SpielFabrique Acceleration (2021-2022) unterstützt. Außerdem entwickeln wir kommerzielle VR-Trainingsspiele und Coaching-Tools für Unternehmen und das Rettungsingenieurwesen.



Felix Medicus

Gründungsjahr 2020

Leon Lüneborg

Gründer

leon@felixmedicus.de

Branche:
HR, Medizin

Zielkunde:
B2B

Mitarbeiter*innen:
3

Phase:
Seed

Benötigtes Kapital:
300.000 - 500.000 Euro

Website:
<https://www.felixmedicus.de/>

Geschäftskonzept:

Felix Medicus gibt Assistenzärzt:innen die Möglichkeit einen Job zu finden, der wirklich zu ihnen passt und sich gleichzeitig für bessere Arbeitsbedingungen in der Medizin einzusetzen. Dafür geben wir ihnen die Möglichkeit offen ihre Anforderungen an Weiterbildung und Arbeitsbedingungen zu formulieren und mit Kliniken in Kontakt zu kommen, die diese Anforderungen erfüllen können.



Fimo Health

Gründungsjahr 2019

Alexander Krawinkel

Gründer

alexander.krawinkel@fimo.io

Branche:
Digital Health

Zielkunde:
B2C, B2B

Mitarbeiter*innen:
10

Phase:
Seed

Benötigtes Kapital:
1,1 Millionen Euro

Website:
<https://fimohealth.com/>

Geschäftskonzept:

Fimo Health entwickelt eine digitale Gesundheitslösung für Betroffene von Fatigue, welches ein Folgesymptom von verschiedenen chronischen Erkrankungen wie Krebs, MS oder Long Covid ist. Fatigue ist dabei eine klinisch relevante, massive Form der Erschöpfung und ist für viele Betroffene eines der schlimmsten Symptome. Diese Fatigue wird durch verschiedene Vital- und Umgebungsfaktoren beeinflusst, welche von Fimo Health mithilfe der Sensorik vom Smartphone und eines Wearables erhoben werden. Mithilfe dieser Daten und den eigens entwickelten Algorithmen ist das Startup in der Lage Fatigue und andere Symptome zu quantifizieren. Betroffene können mit diesen Insights und dem sehr umfassenden Hilfskurs in der App proaktiv mit ihrer Fatigue umgehen, wodurch diese sinkt. Behandelnde profitieren von den Insights, welche sie für die Anamnese verwenden können und Pharma- und Versicherungskonzerne können von Kostenersparnissen profitieren.



Lumoview

Gründungsjahr 2019

Dr.-Ing. Silvan Siegrist

Gründer

silvan.siegrist@lumoview.com

Branche:

Real Estate, Proptech

Zielkunde:

B2B

Mitarbeiter*innen:

17

Phase:

Growth

Benötigtes Kapital:

ca. 2,5 Millionen Euro

Website:

<https://www.lumoview.com/>

Geschäftskonzept:

Lumoview has developed a super-fast building measurement tool for indoor use that can be used by laypersons as well. It is based on a 360° measuring device (hardware part) and a highly automated analysis (software part). The device captures panoramic images in the visible and infrared (thermal) spectrum, air temperature, humidity, position, and distance measurements. The software is cloud-based and uses computer vision and machine learning for data processing. The measurement takes 2 seconds per room. Thanks to this high speed, enables a very large-scale use.



mecorad

Gründungsjahr 2018

Dr. Marc Banaszak

Gründer

marc.banaszak@mecorad.com

Branche:
Stahl & Metalle

Zielkunde:
B2B

Mitarbeiter*innen:
9

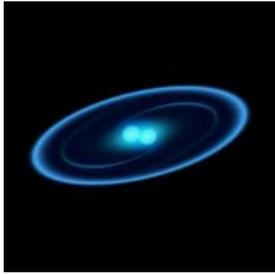
Phase:
Seed

Benötigtes Kapital:
1,2 Millionen Euro

Website:
<http://mecorad.com/>

Geschäftskonzept:

mecorad bietet Inline-Messungen und -Optimierungen für die Warmumformung von Stahl und Metallen. Wir helfen den Betreibern von Stahl- und Warmwalzwerken dabei, eine höhere Produktqualität zu realisieren, Produktionswertverluste zu minimieren und die Produktion bis zum Endkunden zu vernetzen. Alles, um eine nachhaltige und umweltfreundlichere Stahlproduktion zu erreichen.



Neutron Star System

Gründungsjahr 2019

Manuel La Rosa Betancourt

Gründer

manuel@neutronstar.systems

Branche:
Raumfahrt

Zielkunde:
B2B

Mitarbeiter*innen:
16

Phase:
Seed

Benötigtes Kapital:
5 Millionen Euro

Website:
<https://www.neutronstar.systems/>

Geschäftskonzept:

Neutron Star Systems ist ein Raumfahrt Startup das Supraleitern basierendes elektrisches Antriebssystem entwickelt, das eine höhere Effizienz, Skalierbarkeit und Betriebsflexibilität bietet, sodass Kunden fortschrittlichere Weltraummissionen durchführen und Kosteneinsparungen in Milliardenhöhe erzielen können.



RAKETENSTART

Gründungsjahr 2021

Madeleine Heuts

Gründerin

madeleine@raketenstart.de

Branche:

Legal Tech, EduTech,
SAAS

Zielkunde:

B2B

Mitarbeiter*innen:

5

Phase:

Pre-Seed

Benötigtes Kapital:

500.000 Euro

Website:

<https://raketenstart.de/>

Geschäftskonzept:

RAKETENSTART ist die digitale Rechtsabteilung für Gründer, Startups und Selbständige. Auf unserer Onlineplattform wird der gesamte Rechtsberatungsbedarf mit Wissen, Tools und ausgewählten Rechtsanwälten digital, kosteneffizient und praxisorientiert in einer All-In-One-Lösung abgebildet.

Für 2022 wird RAKETENSTART als erster Anbieter die digitale Gründung ermöglichen und dazu auch Steuerberater und Notare in intelligente Workflows einbinden.



RAUM

Gründungsjahr 2021

Michael Gairing

Gründer

Michael@raum.app

Branche:
Communication /
Software

Zielkunde:
B2B

Mitarbeiter*innen:
9

Phase:
Seed

Benötigtes Kapital:
2 Millionen Euro

Website:
<https://www.raum.app>
/

Geschäftskonzept:

RAUM ist eine Virtual-Reality-Kollaborationsplattform, die es entfernten Teams auf der ganzen Welt ermöglicht, so zu zusammen zu arbeiten und Kontakte zu knüpfen, als ob sie sich im selben Raum befänden. Intuitiv, inspiriert von menschlicher Interaktion und ohne Technologie im Hinterkopf. Unser Anspruch: 100% physische Distanz und 0% soziale Distanz. Jeder von uns kennt aus dem Business Alltag die aktuellen Videokonferenz Lösungen oder Cloudtools für die Zusammenarbeit im Internet. Diese sind für den reinen Präsentationsgebrauch unserer Meinung nach absolut in Ordnung - aber wenn es um die wirklich zusammenarbeiten geht, fehlt etwas ganz Wesentliches. Räumliche Umgebungen und die natürlichen Werkzeuge zum Arbeiten! Hier setzt RAUM an und bietet eine Virtual Reality Software-Service für mittelständische und große Unternehmen.

Unsere Vision für RAUM?

Die führende unabhängige virtuelle Kollaborationsplattform mit einem vernetzten Marktplatz für virtuellen Handel zu werden.

Das WeWork für die virtuelle Welt!

TONI CORE

TONI CORE

Gründungsjahr 2020

Jackie Paul

Gründerin

jackie@tonicore.com

Branche:
Textil & Apparel

Zielkunde:
B2C

Mitarbeiter*innen:
4

Phase:
Growth

Benötigtes Kapital:
750.000 Euro

Website:
<https://tonicore.com/>

Geschäftskonzept:

We put the "adult" back into parenthood.
TONI CORE entwickelt funktionale und versatile Produkte für [werdende] Eltern, die das Leben erleichtern und dabei gut aussehen - because parenting is hard enough



VisualMakers

VisualMakers

Gründungsjahr 2021

Lilith Brockhaus

Gründerin

lilith@visualmakers.de

Branche:
IT Services / Education

Zielkunde:
B2B

Mitarbeiter*innen:
4

Phase:
Seed

Benötigtes Kapital:
-

Website:
<https://www.visualmakers.de/>

Geschäftskonzept:

VisualMakers ist die Onlineschule für NoCode. Mit kurzweiligen Kursen und einer lebendigen Community lernen unsere Mitglieder Software zu bauen und Prozesse zu automatisieren ohne eine Zeile Code zu schreiben. Toolanbieter werden durch uns mit ihrer Zielgruppe vernetzt und können von unserer Reichweite profitieren.



Volateq

Gründungsjahr 2020

Anne Schlierbach

Gründerin

anne.schlierbach@volateq.de

Branche:

Erneuerbare Energie;
Wartung und Betrieb;
Softwareentwicklung

Zielkunde:

B2B

Mitarbeiter*innen:

1

Phase:

Seed

Benötigtes Kapital:

800.000 €

Website:

<https://www.volateq.de/>

Geschäftskonzept:

Volateq bietet Betreibern von solaren Großkraftwerken ein cloud-basiertes Analysetool um Betrieb und Wartung der Anlagen zu optimieren. Kunden überfliegen dabei regelmäßig ihre Anlagen mit handelsüblichen Drohnen nach vorgegebenen Flugrouten. Visuelle und infrarote Bilder werden danach in der Volateq-Cloud in einem vollständig automatisierten Prozess ausgewertet. Die Nutzer erhalten dann nach kurzer Zeit wirtschaftlich relevante Informationen über den Zustand der optischen und elektrischen Komponenten sowie detaillierte Informationen zur Nachführung und Verschmutzung. Durch Kostenreduktion bei der Zustandserfassung, Verbesserung des Wirkungsgrades und der Sicherheit, können jährliche Mehrerlöse von über 0,5 Mio. Euro bei großen Anlagen erreicht werden.

PARTNER der Cologne Masterclass

BioCampus
Cologne



Rechtsrheinisches Technologie-
und Gründerzentrum Köln

digitalhub
cologne



»Fit for Invest«
der Kölner Hochschulen



FOUNDER
INSTITUTE



Gateway
Exzellenz Start-up Center
Universität zu Köln



InsurLab
Germany

KölnBusiness

NUK >>>

PIRATE

Sparkasse
KölnBonn

STARTPLATZ

Volksbank
Köln Bonn eG

xdeck.

IMPRESSUM

Cologne Masterclass Startup Broschüre 2021

Herausgeber

KölnBusiness Wirtschaftsförderungs-GmbH
»Fit for Invest«

Webseite

www.fitforinvest.de
www.koeln.business

Kontakt

KölnBusiness Wirtschaftsförderung
Börsenplatz 1
50667 Köln
startup@koeln.business

© Titelbild

Getty Images/Moment/Matteo Colombo

Alle weiteren Bilder sind Eigentum der abgebildeten Personen.
Die Rechte an den Inhalten liegen bei den Herausgebern.
Die Inhalte dürfen weder ganz noch in Teilen ohne ausdrückliche
Erlaubnis verwendet, adaptiert oder vervielfältigt werden.