

PRESSEMITTEILUNG

Bremens beste StartUp-Ideen prämiert: Preisverleihung für Gewinner des Ideenwettbewerbs CAMPUSiDEEN

Erster Platz für HyperSurvey, zur intelligenten Analyse des Meeresbodens, sowie Eldar Deal, die clevere Kombination von Online-Werbevideos mit Rabattgutscheinen

Mehr als nur gute Ideen hatten die Gewinner des diesjährigen CAMPUSiDEEN-Wettbewerbs. Mit ihren sowohl innovativen als auch wirtschaftlich durchdachten Startup-Konzepten konnten sie sich aus insgesamt knapp 40 Einreichungen hervorheben. Den ersten Platz in der Kategorie „Geschäftsideen“ belegten Joost de Haan, Raja Kandukuri und Guy Rigot mit HyperSurvey, dem Rundumpaket, Daten des Meeresbodens schnell zu erheben, auszuwerten und nach individuellen Bedürfnissen darzustellen. In der Kategorie „Businesspläne“ konnten die Brüder Elias und Darius Schupp mit ihrer Idee punkten, das Anschauen von Onlinewerbevideos mit Rabattgutscheinen zu belohnen.

Im Rahmen einer feierlichen Preisverleihung in der Handelskammer wurden am Donnerstagabend Preise im Gesamtwert von 17.000 Euro verliehen. Prämiert wurden jeweils die ersten drei Plätze in den Kategorien „Geschäftsideen“ und „Businesspläne“ sowie ein Publikumspreis in der Kategorie „Geschäftsideen“. Am Ende strahlten nicht nur die Sieger: Allen 13 Finalisten des CAMPUSiDEEN-Wettbewerbs bot die Veranstaltung die Möglichkeit, ihre Vorhaben zu präsentieren, Kontakte zu knüpfen und auszutauschen.

Der Wettbewerb CAMPUSiDEEN prämierte in diesem Jahr zum 15. Mal die besten Startup-Ideen der Bremer Hochschullandschaft. Durchgeführt wird der Wettbewerb von der Hochschulinitiative BRIDGE. Mit BRIDGE fördern die Universität Bremen, die Hochschule Bremen, die Hochschule Bremerhaven und die Bremer Aufbau-Bank Existenzgründungen aus Hochschulen. Zu den Angeboten gehören Beratungen zum Thema Selbstständigkeit und ein Kursprogramm.

Weitere Informationen zum Wettbewerb: www.bridge-online.de/campusideen.html und www.facebook.com/campusideen/

Kontakt:

BRIDGE

Sarah Thiel

Tel.: 0421 218 60 343

E-Mail: sarah.thiel@vw.uni-bremen.de

Anke Truscheit

Tel.: 0421 5905 2019

E-Mail: anke.truscheit@hs-bremen.de

Sponsoren der CAMPUSiDEEN 2017:

BAB Die Förderbank
für Bremen und Bremerhaven
Wir finanzieren Zukunft

 **IHK** Handelskammer Bremen
für Bremen und Bremerhaven

NACHTWEY IP
RECHTMÄNNE

 Die Sparkasse
Bremen

 **BLG** LOGISTICS

kraftwerk
city accelerator bremen

neuland:::
Büro für Informatik

 Europäische Union
Investition in Bremens Zukunft
Europäischer Fonds für
regionale Entwicklung

Die Gewinner in der Kategorie „Geschäftsideen“

Platz 1: HyperSurvey

Den mit 3000 Euro dotierten ersten Platz der Geschäftsideen belegen die Wissenschaftler Joost de Haan, Raja Kandukuri und Guy Rigot vom Max-Planck-Institut für Marine Mikrobiologie mit HyperSurvey. Ausgestattet mit einer intelligenten, selbstlernenden Software kann die Unterwasserkamera HyperDiver um ein vielfaches schneller, effizienter und präziser Daten über den Meeresboden erfassen als herkömmliche Technologien. Darüber hinaus ist die Software in der Lage, Daten erstmals vollautomatisch und objektiv bis in Detail zu analysieren und sie in Form von Karten, Tabellen oder Statistiken darzustellen. Das Angebot von HyperSurvey umfasst die Vermietung und den Verkauf von HyperDiver sowie Auftragsarbeiten. Die HyperDiver-Software produziert automatisch Berichte, Karten und Gutachten der erhobenen Daten und kann diese unter komplett neuen Aspekten, auf die Bedürfnisse der Kunden abgestimmt, aufbereiten. Mit diesem Angebot richtet sich HyperSurvey an Behörden, Nationalparks und Umweltorganisationen, Forschungseinrichtungen sowie Ingenieurbüros und private Entwickler. Der nächste Schritt für die Gewinner steht schon fest: Die Teilnahme am EXIST-Förderprogramm des Bundesministeriums für Wirtschaft und Energie.

Platz 2: Multicolour Extruder – 3D-Druck für jeden

Der zweite Platz und damit 1500 Euro gehen an Sebastian Haase und Fabian Duske von der Hochschule Bremen. Sie setzen mit dem Multicolor Extruder auch kleinere Unternehmen und Privatpersonen in die Lage, mehrfarbige Anschauungsobjekte oder Prototypen in 3D zu drucken. Denn aktuell ist mehrfarbiger 3D-Druck Großmaschinen im industriellen Sektor vorbehalten. Der Multicolour Extruder erweitert Desktop 3D-Drucker mit der Option, auch im niedrigen Preissegment mehrfarbige Objekte zu drucken. Dazu nutzt er ein Verfahren, durch das eine einfarbige Kunststofffaser nach Wunsch des Anwenders eingefärbt werden kann. Entstanden ist die Idee durch Häkelwolle mit Farbverläufen, so dass als Ergebnis ein vorgegebenes Motiv erscheint.

Platz 3: CamSens

Während der Doktorarbeit entstand die Idee zu CamSens, einem Sensorsystem, das eine kostenminimierte, vollautomatisierte Luftanalyse nahezu in Echtzeit bietet. Beauftragt mit der Analyse von Pilzsporen dachte sich Roland Blank von der Universität Bremen: „Das muss auch schneller gehen“. So baute er kurzerhand den Prototyp von CamSens. Das System untersucht die Raumluft mittels optischer Bildanalyse auf Kontamination. Der Sensor kann darüber hinaus zur stetigen Überwachung von gefährdeten Bereichen eingesetzt werden. Dabei kann CamSens für alle Luftpartikel, wie Schimmelpilze, Pollen, Bakterien oder Giftstoffe eingesetzt werden. Mit den 1000 Euro Gewinn für den dritten Platz begibt sich der Mechatroniker nun erstmal auf Partnersuche: „Vertriebler oder Betriebswirtschaftler wären gut. Aber es muss auch passen. Ich suche ja keine Mitarbeiter, sondern Partner.“

Die Gewinner in der Kategorie „Businesspläne“

Platz 1: Eldar Deal

Die Brüder Elias und Darius Schott waren beide genervt: Der eine davon, mit Onlinespielen viel Zeit zu vergeuden, der andere durch Onlinewerbung, ohne etwas davon zu haben. Entstanden ist daraus die Idee zu Eldar Deal. Die Online-Werbepattform verbreitet Werbevideos und Rabattgutscheine von Onlineshops. Für jedes online angesehene Werbevideo erhalten die Konsumenten Punkte, die sie gegen einen Rabattgutschein für den jeweiligen Onlineshop einlösen können. Mit Hilfe eines „Attention Trackers“ wird sichergestellt, dass die Nutzer die Werbevideos aufmerksam und in voller Länge anschauen. Eldar Deal bietet dem Werbetreibenden somit eine innovative Plattform für die Neukundenakquise und die Reaktivierung von Bestandskunden. Denn durch die Kombination von kaufstimulierendem Werbevideo und der Belohnung durch einen Rabattgutschein erhöht sich deren Kaufwahrscheinlichkeit. Eldar Deal erhält dafür eine Verkaufsprovision, die fällig wird, wenn ein Rabattgutschein eingelöst wurde.

Platz 2: Skills

„Man hat eine Idee und merkt irgendwann, das sollte man zu Ende denken.“ So schildert Hannes Reichelt, einer der beiden Köpfe hinter Skills, den Weg zur Entwicklung der Software-Plattform. Durch diese soll Flüchtlingen der Zugang zur Arbeitswelt im Rahmen eines handwerklichen Ausbildungsberufs erleichtert werden. Den Auszubildenden werden angepasste Lehrmaterialien zur Verfügung gestellt, die die handwerkliche Fachsprache und allgemeine Deutschkenntnisse zum Erlernen eines Ausbildungsberufes vermitteln. Mit dem Angebot von maßgeschneidertem Online-Content können die Auszubildenden eine zeitgemäße Alternative zum traditionellen Lernen nutzen. Hannes Reichelt hat selbst lange in der arabischen Welt gelebt und unterrichtet nun Deutsch für Flüchtlinge. Daher kennt er ihre Probleme und möchte es ihnen mit Skills erleichtern, in einem fremden Land beruflich Fuß zu fassen. Mit dem Preisgeld von 2000 Euro für den zweiten Platz kommen er und sein Kollege Jakob Helbich diesem Ziel ein gutes Stück näher.

Platz 3: ShaVa – Vernetzen. Versorgen. Verbessern.

Den dritten Platz mit einem Preisgeld von 1000 Euro belegen Lena Gehring, Jennifer Frense, Rikea Harms, Marvin Mischke und Sabrina Osmer, eine Gruppe von Absolventinnen und Absolventen der Gesundheitswissenschaften. Dass sie so schnell mit etablierten Krankenkassen in vertraglichen Verhandlungen stehen würden, hätten sie selbst nicht vermutet. Im Rahmen eines Projekts während ihres Studiums kam ihnen die Idee, sich der Problematik des zunehmenden Hausärztemangels zu stellen und den Einsatz von Versorgungsassistenten (VA) zu optimieren. Diese übernehmen bereits Hausbesuche und andere delegierbare Aufgaben von niedergelassenen Ärzten, sind aber noch nicht optimal ausgelastet. Zur besseren Vernetzung von Hausärzten und VA entwickelten die Studierenden die Online-Applikation ShaVa. Hier können Ärzte und VA ihr Profil mit der Angabe von zu delegierenden Aufträgen bzw. Qualifikationen, Sprachen und anderweitigen Kompetenzen anlegen. Auf diese Weise können VA Aufträge von verschiedenen Ärzten erhalten und so ihre Kapazität optimal ausschöpfen. Funktionen zum individuellen Terminmanagement und zur Kommunikation zwischen Hausarzt, VA und Patient sind ebenfalls mitgedacht.