

Gründung	Kontakt
<p>drej GbR Anna-Maria Bandholz, Astrid Becker und Rike Gloy-Brüchmann Geschäftsidee: „Wir entwickeln einzigartige Räume für Museen, Städte und Unternehmen. Museen erhalten von uns ein ganzheitliches Gestaltungskonzept samt Ausführungsplanung für Sonder- und Dauerausstellungen. Gestalterinnen von Ausstellungen, sind wir die Vermittler zwischen KuratorInnen / WissenschaftlerInnen und Ausstellungsbesuchern. Ein Museum braucht uns als „Übersetzer“, um Inhalte auf unkonventionelle Weise - nämlich in verräumlichter Form - zu vermitteln. Städten und Kommunen stehen wir mit unserer Kompetenz im Bereich Urbane und Rurale Strategien zur Seite. Konkret entwickeln wir Beteiligungsformate, Raumanalysen und Handlungskonzepte. Der Nutzen für Städte und Kommunen besteht darin, das Potential, das soziale Gefüge und die Bedarfe eines Quartiers zu erfassen. Unsere Angebote können z.B. städteplanerischen Maßnahmen vorgeschaltet werden. Zudem erstellen wir aussagekräftige Visualisierungen. Visionäre Konzepte mit kraftvollen Bildern werden beispielsweise von Kommunen benötigt, um Fördergelder zu akquirieren. Wir gehen in Unternehmen, um vor Ort oder auf Veranstaltungen Live Exhibitions durchzuführen. Live Exhibition ist ein mobiles und interaktives Ausstellungs-Tool zur inspirierenden Begleitung von Veranstaltungen, Konferenzen und Seminaren. Das innovative Prinzip Live Exhibition wurde von uns entwickelt. Durch Live Exhibition werden Inhalte verräumlicht und dadurch Informationen (be)greifbar und nachhaltig erfahrbar gemacht. TeilnehmerInnen einer Veranstaltung werden zum Weiterspinnen inspiriert. Live Exhibition ist ein begehbare Erlebnis, das die Sinne anspricht.</p>	<p>rike.gloy@drej-design.de</p>
<p>omics2view.consulting GbR Dr. Sven Neulinger Dr. Henrik Knecht Geschäftsidee: End-to-End-Analysen von DNA-Daten für Wissenschaft und Industrie. Kundennutzen: Aussagekräftige, publikationsreife Reports aus rohen DNA-Sequenzdaten; kostengünstig, effizient, valide.</p>	<p>sven.neulinger@web.de</p>

<p>Gardoré UG (haftungsbeschränkt) Laura Cordes Geschäftsidee: Der erste auf Damen Business-Mode spezialisierte Online-Shop „Fehlende Inspiration, Verunsicherung bezüglich Dresscode und Stil sowie ein aufwendiger Shoppingprozess belasten Frauen bisher beim Einkauf ihrer Businesskleidung. Anstatt die Kraft der Kleidung zu nutzen fühlen sich zudem viele Frauen in ihrer Businessgarderobe eingeschränkt und unwohl.“ Kundennutzen: Gardoré bietet eine ganzheitliche Lösung für die genannte Problematik und hilft Frauen, ihr perfektes Business Outfit zu finden. So werden Inspiration (Ideen für Business-Outfits, spezielles Sortiment), Beratung (Hinführung zum richtigen Produkt) sowie Verkauf (handverlesene Produktauswahl zentral an einem Ort) auf einer Plattform integriert.</p>	<p>laura.cordes@gardore.com</p>
<p>nulike-design, Einzelpersonenunternehmen Nicole Vetter, Diplom-Schmuckdesignerin Geschäftsidee: Individualschmuck, Kleinserien und innovativen Materialien (USP) Regionale Verwurzelung durch eine Verkaufswerkstatt, Messepräsenz sowie E – Commerce durch einen Online-Shop Kundennutzen: Das perfekte Geschenk zu jeder Zeit. Einzigartige Anfertigungen nach Kundenwünschen Individuelle Beratung und Begleitung von der Idee bis zum fertigen Produkt Erreichbarkeit über Internet, auf Märkten und in meiner Verkaufswerkstatt.</p>	<p>nicole-vetter@gmx.de</p>
<p>Groundkeeper GbR Pascal Floride, Jens Klimmeck, Marko Münnich, Jan-Henrik Stephan Geschäftsidee: Die Groundkeeper-Plattform ermöglicht Menschen einen nach ihren individuellen Bedürfnissen zugeschnittenen Zugang zum Sport. Groundkeeper matched Personen vor Ort mit gleichen sportlichen Interessen und synchronen Zeiträumen. User erhalten einen Überblick über das gesamte Sportangebot vor Ort. Die Organisation des Sports für die Akteure lokaler Sportwelten (Privatpersonen, Trainer, Vereine, Kommunen) wird vereinfacht, die Durchlässigkeit zwischen ihnen erhöht. Neue Kooperationsformen und Transaktionen im C2C-, B2C- und B2B-Bereich werden ermöglicht. Kundennutzen: Sportler können sich spontan mit Gleichgesinnten zum Sport vor Ort verabreden. Betriebe können Ihr Betriebssportsangebot mit Groundkeeper organisieren lassen und auf die Bedürfnisse Ihrer Mitarbeiter zuschneiden. Anbieter können Ihre Angebote an die Bedürfnisse der User anpassen.</p>	<p>istephan@groundkeeper.net</p>

<p>Dr. Philip Lüth – Archäologie & Beratung Dr. Philip Lüth Geschäftsidee: Mein Tätigkeitsfeld gliedert sich in zwei Geschäftsbereiche: 1. Wissenschaftliche Dienstleistungen für Museen, Denkmalpflegebehörden, Forschungseinrichtungen, Archive und Verbände. 2. Archäologische Beratung für Unternehmen, die im Zuge von Bauprojekten mit archäologischen Ausgrabungen beauftragt werden. Kundennutzen: Zu 1.: Der Kunde profitiert von Aufarbeitung seiner Archivmaterialien. Die Ergebnisse können entweder direkt in Ausstellungen oder Publikationen verwendet oder zur Vorbereitung neuer Forschungsprojekte genutzt werden. Der Nutzen liegt hierbei vor allem in der Steigerung des wissenschaftlichen Renommées und der Außenwirkung der Einrichtung. Zu 2.: Ich unterstütze Bauträger dabei, die Risiken, die von archäologischen Altlasten ausgehen, realistisch einzuschätzen. Basierend auf diesen Kenntnissen können gemeinsam Alternativkonzepte erstellt und wenn möglich, Kosten und Zeitverluste reduziert werden.</p>	<p>philiplueth@yahoo.de</p>
<p>Czernys Küstenbrauerei Dr. Jan Czerny Geschäftsidee: - Gründung einer kleinen Brauerei für handwerklich gebrautes Bier mit angeschlossener Whiskybrennerei - Verwendung traditioneller Produktionsverfahren - Verarbeitung regional- und ökologisch-erzeugter Rohstoffe - Standort wird die historische Festung Friedrichsort (bereits 1817 Sitz eines Brauhauses) Kundennutzen: - Exklusiv-gebrautes Fassbier für Gastronomiebetriebe - Ökologisch-erzeugte Produkte - Hohe Produktqualität - Innovative Bierkreationen - Identifikation mit der Region Kiel und der Ostseeküste über unsere Produkte</p>	<p>info@czernys-kuestenbrauerei.de</p>

<p>Level Up Mediale Beratung Katja Wernick Geschäftsidee: Helffähige Lebensberatung Kundennutzen: Erfolgreiche Selbstverwirklichung, nachhaltige Steigerung der Lebensqualität.</p>	<p>info@levelup-service.de</p>
<p>Unternehmen Achtsamkeit Caroline Stiller Geschäftsidee: Gesundheitsförderung Gesundheitstage, Vorträge, Präventionskurse Mehrwöchige Trainings (z.B. Timeout@Work), Consulting Organisationsentwicklung Kundennutzen: Bei Stress Umwege abkürzen und Geld und Zeit sparen, weil Menschen Handlungs- und Entscheidungsspielräume entdecken, statt automatisch zu agieren. Zielmarkt: Klein- und Mittelständische Unternehmen in Norddeutschland sowie Einzelpersonen.</p>	<p>info@unternehmen-achtsamkeit.de</p>
<p>Charakterküchen Irina Schwanbeck Irina Schwanbeck Geschäftsidee: Verkauf von Einbauküchen, Planung, Beratung, Umsetzung Kundennutzen: Einkauf der Möbel, Geräte und Zubehör, Kalkulation dieser zzgl. Montage, Lieferung. Vergabe von Spezialaufträgen an Fremdgewerke. Gesamtkoordination.</p>	<p>schwanbeck@charakterkuechen.de</p>