



präsentiert in Kooperation mit der Startbahn Ruhr GmbH den



AXOLOTL

German Med & Health Businessplan Wettbewerb 2026

Short Guidelines

Sie als Teilnehmer:innen in eine aussichtsreiche Startposition zu bringen und ihre Business Idee zur erfolgreichen Umsetzung zu führen, ist das Ziel dieses branchenfokussierten Businessplan Wettbewerbs für innovative medizin- und gesundheitswirtschaftliche Ideen mit Marktpotential. Sie lernen, ein tragfähiges Geschäftskonzept zu entwickeln und einen aussagekräftigen Businessplan zu erstellen, der auch vor Investoren Bestand hat.

Der Wettbewerb dauert fünf Monate, aufgeteilt in zwei Phasen von drei Monaten (Phase 1) und zwei Monaten (Phase 2). In Phase 1 erstellen Sie Ihren Basis Businessplan, Phase 2 endet mit der Abgabe des kompletten Plans. Dabei werden Sie von speziell für den Wettbewerb akkreditierten Mentor*innen, ausgewiesenen Spezialist:innen und einem differenzierten branchen- und gründungsfokussierten Qualifizierungsangebot unterstützt. Und wir, das AXOLOTL Team, sind jederzeit für Sie da. Wenn Sie Fragen, Wünsche, Anregungen oder Kritik haben, sprechen Sie uns an. Viel Erfolg!

Ganz wichtig: Jede Teilnehmerin und jeder Teilnehmer, jedes Team ist ein Gewinner. Ihr fertiger Businessplan ist ein unverzichtbares Planungs- und Kontrollinstrument für Ihre Unternehmensgründung, das Schlüsseldokument für die Beurteilung und Steuerung Ihres Vorhabens und für die Suche nach Kapital. Selbst wenn Sie am Ende im Ranking der Gutachterinnen und Gutachter nicht ganz vorne mit dabei sind, profitieren Sie von Know-how, Erfahrung, Kontakten und Netzwerk.

Und auch nach erfolgreichem Abschluss des Wettbewerbs können Sie in Kontakt mit uns und den AXOLOTL Partnern bleiben. Insbesondere wenn Sie auf der Suche nach Kapital und Know-how sind, unterstützen wir Sie in Kooperation mit der Business Angels Agentur Ruhr (BAAR), die als AXOLOTL Partner Zugang zum Business Angels Ökosystem und den Akteurinnen und Akteuren der Frühphasenfinanzierung eröffnet.

1.

Wer kann teilnehmen?

Sie können am Businessplan Wettbewerb teilnehmen, wenn Sie eine innovative Geschäftsidee mit Wachstums- und Arbeitsplatzpotential im Bereich der Medizin- und Gesundheitswirtschaft haben. Teams sind besonders willkommen.

Ist Ihr Unternehmen bereits gegründet, ist eine Teilnahme ebenfalls möglich. Voraussetzung dafür ist, dass das Unternehmen zum Zeitpunkt des Wettbewerbsstarts nicht älter als 24 Monate ist oder Sie bestätigen können, dass Ihr Unternehmen bisher noch nicht relevant im Markt agiert, da Sie bisher ausschließlich Entwicklungsarbeit geleistet haben. Zum Nachweis des Da-

tums der Unternehmensgründung reichen Sie bitte den Handelsregistereintrag, die Gewerbeanmeldung oder andere geeignete Dokumente ein.

Bei Unternehmensübernahmen, Ausgründungen, der Gründung von Tochtergesellschaften oder Ähnliches (z. B. ein bestehendes Unternehmen wird grundlegend neu ausgerichtet), ist gegebenenfalls eine Teilnahme möglich, insofern mit der Übernahme bzw. Gründung ein neuer innovativer Ansatz erfolgt. Parallelteilnahmen bei anderen Wettbewerben sind erlaubt.

Die Entscheidung über die Zulassung liegt im Ermessen des Veranstalters.

Die Teilnahme am Wettbewerb ist kostenfrei und steht bundesweit allen offen, ebenso ausländischen Teilnehmer:innen, die einen Bezug zu Deutschland nachweisen können. Bitte beachten Sie, dass der Businessplan in deutscher Sprache verfasst werden muss.

Alle Beteiligten sind zu strikter Vertraulichkeit verpflichtet.

Der Einstieg in den Wettbewerb ist bis zum Start von Phase 2 möglich. Gleichzeitig empfehlen wir, von Beginn an am Wettbewerb teilzunehmen, um den Businessplan schrittweise mit dem Input der Expert*innen und den begleitenden Qualifizierungsmodulen aufzubauen. Der Wettbewerb ist so konzipiert, dass die Anforderungen an Inhalt und Umfang sukzessiv steigen. Die Themenschwerpunkte der Seminare und Workshops entsprechen den Inhalten der in dieser Zeit zu erstellenden Kapitel Ihres Businessplans.

2. Coaching

In fünf Monaten zum Businessplan. Um diesen ehrgeizigen Zeitplan erfolgreich umzusetzen, erhalten die Teilnehmenden am Wettbewerb umfangreiche, individuell abgestimmte Unterstützung. Im Expertennetzwerk des Businessplan Wettbewerbs finden Sie Mentor*innen und Spezialist:innen, die Sie individuell unterstützen. Mit der Auswahl und speziellen Akkreditierung der Expert*innen setzen pro Ruhrgebiet und die Startbahn Ruhr hohe Qualitätskriterien für ihr Coachingangebot fest.

2.1 Mentor:innen

Mentor*innen sind für die Gründerunterstützung speziell qualifizierte Personen, wie Business Angels, Senior Consultants, Unternehmensberater*innen, aktive Unternehmer*innen. Sie verfügen über

- Unternehmerische/Management-Erfahrung
- Beratungskompetenz im Gründerbereich
- Kenntnisse über die Businessplanerstellung
- Spaß und Freude an neuen Ideen
- Kontakte zur bundesweiten Gründerszene

AXOLOTL Mentor*innen sind bereit, eine auf maximal fünf Monate begrenzte ehrenamtliche Tätigkeit mit beachtenswertem Zeitaufwand auf sich zu nehmen. Für Sie als AXOLOTL Teilnehmer:in bietet das die Chance, während des gesamten Wettbewerbs von einem/einer Mentor:in betreut zu werden.

Ihr/e Mentor:in ist Ihr/e erste/r Ansprechpartner:in, wann immer es erforderlich ist. Er/Sie unterstützt Sie persönlich und intensiv, begleitet die einzelnen Schritte der Entwicklung Ihres Unternehmens, vermittelt grundlegendes Know-how und gibt kontinuierliches Feedback. Mentor:innen leisten zeitintensives „Rundumcoaching“.

2.2 Spezialist:innen

AXOLOTL Spezialist*innen sind Fachleute mit professioneller Kompetenz in spezifischen Fachgebieten. Sie können bei Fragestellungen, die über das Fachgebiet Ihres Mentors / Ihrer Mentorin hinausgehen, hinzugezogen werden.

- aktive Unternehmer*innen
- Wissenschaftler:innen
- Branchenexpert:innen aus unterschiedlichen Segmenten der Medizinwirtschaft
- ausgewählte Führungspersönlichkeiten
- Unternehmensberater:innen /Finanzexpert:innen
- Steuerberater*innen /Wirtschaftsprüfer*innen
- Rechts- und Patentanwält:innen
- Logistiker*innen und Personalentwickler*innen
- Vertriebs- und Marketingexpert:innen etc.

Für Ihre Detailfragen können Sie auf das Fachwissen dieser Spezialist*innen zurückgreifen. Sie vermitteln ihr Know-how und ihre Erfahrungen punktuell und nachfrageorientiert zu allen Details, die bei der Gründung eines Unternehmens relevant sind. Art und Umfang der Leistungserbringung bestimmt jeder Spezialist*in gemäß seinen/r persönlichen Vorstellungen und Möglichkeiten.

Mentor*innen und Spezialist:innen arbeiten ehrenamtlich, sind einem Ehrenkodex verpflichtet und haben eine Vertraulichkeitserklärung unterzeichnet. Die Art und Weise der Unterstützung durch Ihren Mentor oder Ihre Mentorin und die Spezialist:innen bestimmen Sie in Abstimmung mit dem/der jeweiligen Expert:in.

Wie häufig Sie sich persönlich mit ihm/ihr treffen, hängt von der notwendigen Intensität der Unterstützung ab und muss in individueller Absprache zwischen Experten und Gründungsteam geklärt werden.

Darüber hinaus fördern wir Ihren regelmäßigen Erfahrungsaustausch mit anderen Wettbewerbs-Teilnehmer:innen, die Kontaktaufnahme zu Branchen- und Finanzspezialist:innen sowie zu Gründer- und Unternehmensnetzwerken.

3. Ablauf

3.1 Phase 1: Basis Businessplan

Sie sind zum Businessplan Wettbewerb zugelassen. Herzlich willkommen!

Als erster wichtiger Schritt steht das Matching mit den AXOLOTL Mentor:innen auf der Agenda: Falls Sie im Rahmen des Kick-off Meetings oder anderweitig vernetzt, bereits eine AXOLOTL Mentorin oder einen Mentor kennengelernt haben, mit der/dem Sie während der Dauer des Wettbewerbs zusammenarbeiten wollen, nennen Sie uns Ihre Präferenz. Ansonsten bemühen wir uns um eine möglichst passgenaue Zuordnung. Sollte diese erste Zuordnung nicht optimal sein, vermitteln wir Ihnen eine/n andere/n Mentor*in.

Nach Präferenzabgabe und Zuordnung der Mentor:innen erarbeiten Sie gemeinsam mit Ihrem/ Ihrer Mentor:in eine Stärken-Schwächen-Analyse Ihrer Unternehmensidee und erstellen einen Arbeitsplan für die erste Wettbewerbsphase. Sollten Sie zusätzlich Spezialisten Know-how

benötigen, wenden Sie sich an das AXOLOTL Projektteam. Wir versuchen dann, Ihnen den passenden Experten zu vermitteln.

In Phase 1 stehen die Themen „Geschäftsmodell“, „Unternehmerteam“, „Branche und Markt“ sowie „Marketing und Vertrieb“ im Zentrum der Bearbeitung des Businessplans und in den Qualifizierungsworkshops.

Am Ende der Phase 1 reichen Sie Ihren Basis Businessplan ein. Dieser wird von einem hochkarätigen Gutachtergremium geprüft und bewertet. Sie erhalten ein fundiertes Feedback mit hilfreichen Anregungen zu Ihrem eingereichten Konzept, das Ihnen wertvolle Hinweise gibt für die Erstellung Ihres finalen Businessplans in Phase 2.

3.2 Phase 2: Detail Businessplan

In Phase 2 stehen die Kapitel „Unternehmenskonzeption“, „Chancen und Risiken“ sowie „Finanzierung und Finanzplanung“ auf der Agenda.

Auch in dieser Ausarbeitungsphase Ihres Businessplans unterstützen wir Sie intensiv. Sie halten den Kontakt zu Mentor*innen, Spezialist*innen und den teilnehmenden Personen zum Erfahrungsaustausch und Netzwerkaufbau. Sie können das umfangreiche Angebot aus Seminaren und Workshops nutzen, das sich auf die Themen der Phase 2 konzentriert, also insbesondere auf die Fragen der Organisationsstruktur und der Finanzierung.

Auf Basis der ausgewerteten Gutachten formulieren Sie gemeinsam mit Ihrem/Ihrer Mentor:in die notwendigen Schritte zur Fertigstellung des Businessplans. Seien Sie sich bewusst, dass das Schreiben des Businessplans ausschließlich von Ihnen selbst bewerkstelligt werden muss.

Phase 2 endet wiederum nach zwei Monaten mit Abgabe des **Detail Businessplans**. Die Gutachter:innen bewerten die eingereichten Businesspläne und ermitteln die TOP 10 Teams.

Die Bewertung der Businesspläne in Phase 2 erfolgt unabhängig von einer Bewertung oder Teilnahme in Phase 1. Jede/r Gutachter*in bewertet einen Businessplan nur einmal. Das bedeutet, Sie bekommen in der zweiten Phase wertvolles Feedback von vier weiteren Gutachtern, sodass Ihr Businessplan inklusive der Begutachtung in Phase 1 von insgesamt sieben verschiedenen Gutachtern bewertet wird.

Nach dem Gutachterfeedback findet für die zehn besten Teilnehmer*innen/ Teams in Phase 2 ein ganztägiges Pitch Training statt, das u. a. auf die Präsentation vor der AXOLOTL Jury, aber auch vor Banken, Investor*innen oder Kund*innen vorbereitet. Die Teilnahme am Pitch Training ist für die TOP TEN im Wettbewerb verpflichtend (mindestens eine Person pro Team), ansonsten wird das Team von der Präsentation vor der Jury und damit auch der Preisvergabe ausgeschlossen.

Der Wettbewerb endet mit einem AXOLOTL Networking Event, auf dem alle AXOLOTL Teams geehrt und die Gewinner*innen ausgezeichnet werden.

4. Qualifizierungsmodule

4.1. Qualifizierungstools - & Workshops

Ergänzend zur Wissensvermittlung durch die Expert*innen, deren persönlichem Know-how, Erfahrungen und Kontakten bietet der Wettbewerbe maßgeschneiderte Qualifizierungsmodule.

Im Zentrum stehen vier **Workshops**, die thematisch analog zu den Inhalten der einzelnen Kapitel im Businessplan ausgerichtet sind:

- Basics für einen guten Med & Health Businessplan
- Marketing & Vertrieb
- Medizinprodukt- & Patentrecht
- Finanzierung eines Med & Health Start-ups in der Frühphase

Diese werden Anlass bezogen ergänzt. Dabei kann es sich z. B. um Inhalte handeln, die sich auf aktuelle Trends in der Zukunftsbranche Medizin- und Gesundheit beziehen, auf neue Fördermöglichkeiten, oder sie ergeben sich infolge der Bedarfe der teilnehmenden Teams.

Da es sich bei AXOLOTL um einen bundesweiten Wettbewerb und den einzigen seiner Art handelt, demzufolge also Teams für Präsenzveranstaltungen teilweise lange Anfahrtswege haben, werden insbesondere die Qualifizierungsmodule als Onlineformate angeboten.

Das Kennenlernen der Teams untereinander und die Vernetzung innerhalb des AXOLOTL Ökosystems mit einer Vielzahl an Partnern, Investoren und Multiplikatoren, ist ein grundlegender Bestandteil des Wettbewerbs. Deshalb gehören einige wenige Präsenzveranstaltungen dazu – insbesondere von oder in Kooperation mit Partnern.

Timetable 2026: <https://axolotl-med.de/der-wettbewerb/terminkalender/>

4.2. Katalog der Leitfragen

Was genau wird in den einzelnen Kapiteln eines Businessplans verlangt? Welche Inhalte müssen unbedingt bearbeitet werden? Was darf auf keinen Fall fehlen?

Erste Orientierungshilfe bietet der AXOLOTL Katalog der Leitfragen, den Sie mit Ihrem Start in den Wettbewerb erhalten. Er navigiert Sie durch die einzelnen Kapitel des Businessplans anhand von zentralen Fragen. Nutzen Sie den Katalog als Checkliste, prüfen Sie, ob die jeweilige Frage zu Ihrer Geschäftsidee und Ihrer Unternehmensplanung passt, bedenken Sie zutreffende Antworten. Nicht jede Frage passt zu jeder Geschäftsidee.

Für die Teilnehmenden am AXOLOTL German Med & Health Businessplan Wettbewerb sind alle Veranstaltungen im Rahmen des Wettbewerbs kostenfrei.

5.

Gestaltungsanforderungen

5.1. Formatierung und Umfang des einzureichenden Businessplans

Inhalte und Umfang des Basis Businessplans (in Phase 1 einzureichen) und des Detail Businessplans (in Phase 2 einzureichen):

Businessplan-Elemente	BASIS Phase 1 Abgabe 31.08.2026	DETAIL Phase 2 Abgabe 31.10.2025
1. Executive Summary	1 Seite *	2-3 Seiten
2. Geschäftsidee	2 Seiten	2 Seiten
3. Unternehmerteam	1 Seite	1-2 Seiten
4. Branche und Markt	4 Seiten	4-5 Seiten
5. Marketing und Vertrieb	4 Seiten	4-5 Seiten
6. Unternehmenskonzeption		3-4 Seiten
7. Chancen und Risiken		2-3 Seiten
8. Finanzierung und Finanzplanung		5-6 Seiten
Gesamtseitenzahl (ca.)	12 Seiten	23-30 Seiten

* Bezieht sich in Phase 1 nur auf die Punkte 2., 3., 4. und 5

Bitte beachten Sie, dass es sich bei den genannten Seitenzahlen um Richtwerte handelt. Vermeiden Sie möglichst Überschreitungen dieser Werte. Je nach Geschäftsmodell sind Unterschreitungen möglich.

5.2 Gestaltungsanforderungen / -hinweise

Grundsätzlich gilt: Nur die wesentlichen Fakten gehören in Ihren Businessplan. Vermeiden Sie zu lange, verschachtelte Sätze. Kurz und knapp auf den Punkt gebracht sollte Ihr Geschäftsplan dem Leser einen raschen Einblick in Ihr Vorhaben geben.

Format

- Seitenformat A4 Hochformat
- PDF-Datei
- Sprache: Deutsch
- Ansprechendes Deckblatt mit Firmennamen, -logo,
- Ansprechpartner, Kontaktadresse, Datum und ggf.
- Vertraulichkeitsvermerk

Struktur

- Gliederung und Überschriften in max. 3 Ebenen
- Strukturiertes Inhaltsverzeichnis inkl. Unterkapiteln mit Seitenangabe
- Daten in Tabellen und Diagrammen
- Einheitliche Abbildungsformate
- Abbildungen und Tabellen zählen nicht mit in die Seitenanzahl

Layout

- Schriftgröße 10–12 Punkt
- Zeilenabstand 1 bis 1½-zeilig
- Gliederung durch Absätze

- Blocksatz und Silbentrennung
- Einheitliche Kopf- und Fußzeilen
- Seitennummerierung
- Beschriftung von Bildern und Tabellen
- Seitenränder: mindestens 2 cm

Ihr Businessplan ist Ihr Aushängeschild gegenüber möglichen Investoren, Kunden und Partnern. Achten Sie daher auf eine korrekte Rechtschreibung und Grammatik. Tipp: Lassen Sie Ihren Plan vor Versand noch mal Korrektur lesen.

6. Der Prozess der Begutachtung

Die zum Ende jeder Wettbewerbsphase eingereichten Businesspläne werden vom AXOLOTL Gutachtergremium bewertet. Es setzt sich zusammen aus einem Expertengremium, das im Erstellen und Lesen von Businessplänen erfahren ist und weiß, welche Fallstricke bei der Gründung und beim Aufbau eines Unternehmens zu beachten sind.

- Expert:innen der Businessplanerstellung
- Spezialist:innen für die Beurteilung der Tragfähigkeit einer Geschäftsidee im Bereich der Medizinwirtschaft
- Spezialist:innen zu Markt und Wettbewerb
- Marketing- und Vertriebsexpert:innen
- Expert*innen zu den Fragen der Finanzierung junger Unternehmen

Die Bewertungskriterien, nach denen die Gutachter*innen arbeiten, sind unter Mitarbeit von Investor*innen, Unternehmensberater*innen und Expert*innen der Medizinwirtschaft erarbeitet worden.

6.1 Wie wird bewertet?

Die Bewertung ist eine Kombination aus einem Punktesystem und schriftlichen Stellungnahmen (Kurzgutachten). Alle Kapitel werden von jedem / jeder Gutachter*in numerisch bewertet. Zusätzlich werden für den Basis Businessplan Kurzgutachten für die Kapitel „Geschäftsidee“, „Branche und Markt“ sowie „Marketing und Vertrieb“ erstellt. In Phase 2 außerdem zum Thema „Finanzierung“.

Die Kurzgutachten der ersten Phase unterbreiten neben der Analyse und Einschätzung der begutachteten Themen vor allem Verbesserungsvorschläge für die Arbeit in Phase 2. Die Kurzgutachten der Phase 2 schließen ab mit Hinweisen, Hilfestellungen und Tipps für die Gründung bzw. den Aufbau des Unternehmens.

6.2 Was wird bewertet?

Im Basis Businessplan nach Phase 1 werden bewertet:

- Kapitel 1: Executive Summary
- Kapitel 2: Geschäftsidee (mit Kurzgutachten)
- Kapitel 3: Unternehmerteam
- Kapitel 4: Branche und Markt (mit Kurzgutachten)
- Kapitel 5: Marketing und Vertrieb (mit Kurzgutachten)
- Gesamteindruck

Nach Phase 2 wird der vollständige Detail Businessplan bewertet:

- Kapitel 1: Executive Summary
- Kapitel 2: Geschäftsidee (mit Kurzgutachten)
- Kapitel 3: Unternehmerteam
- Kapitel 4: Branche und Markt (mit Kurzgutachten)
- Kapitel 5: Marketing und Vertrieb (mit Kurzgutachten)
- Kapitel 6: Unternehmenskonzeption/Organisation
- Kapitel 7: Chancen und Risiken
- Kapitel 8: Finanzierung / Finanzplanung (mit Kurzgutachten)
- Gesamteindruck

6.3 Feedback Phase 1

Nach Abschluss des Begutachtungsprozesses der Phase 1 erhält jeder Teilnehmende sowohl eine nach den einzelnen Kapiteln (Bewertungseinheiten) differenzierte Übersicht über die erreichte Punktzahl als auch die schriftlichen Kurzgutachten. Die Einschätzungen der Gutachter:innen können somit unmittelbar in die Erstellung des vollständigen und detaillierten Businessplans in Phase 2 einfließen.

6.4 Feedback Phase 2

Das Gutachtergremium nominiert diejenigen Teams, in der Regel die zehn Besten, die zur Präsentationsphase und damit zur persönlichen Vorstellung vor den Mitgliedern der Jury zugelassen sind. Die vorherige Teilnahme am Pitch Training ist verpflichtend für den Pitch vor der Jury.

7. Feedback und Juryentscheidung

Während des gesamten Wettbewerbes erhalten Sie kontinuierlich Feedback zu Ihrer Arbeit, sei es von den Mentor*innen und den Spezialist*innen, in Seminaren und Workshops der Qualifizierungsmodule, im Dialog mit anderen Teilnehmenden oder Akteur*innen im Netzwerk, oder durch die Gutachten nach Phase 1. Dadurch können Chancen frühzeitig ergriffen, Risiken bereits im Vorfeld erkannt und notwendige Alternativen und Lösungswege erarbeitet werden.

An den Wochen nach der Prämierung erhalten Sie die vollständige Bewertung der Gutachter:innen zu Ihrem Detail Businessplan. Diese hat zum Inhalt:

- eine nach den einzelnen Kapiteln (Bewertungseinheiten) differenzierte Übersicht über die vom Gutachterteam vergebenen Punkte
- die schriftlichen Kurzgutachten zu den Themen „Geschäftsidee“, „Branche und Markt“, „Marketing und Vertrieb“ und „Finanzierung“

Anhand dieses ausführlichen Feedbacks können Sie Ihr Geschäftskonzept für die Zukunft weiter optimieren.

7.1. Juryzusammensetzung

Der AXOLOTL Jury gehören u.a. Investor:innen, Unternehmer:innen, Wissenschaftler:innen, Expert:innen und Branchenspezialist*innen an. Neben der fachlichen Kompetenz wirken die Jurymitglieder aufgrund ihres Bekanntheitsgrades in der Öffentlichkeit und ihrer herausragenden beruflichen Positionen als Botschafter*innen und Promotor*innen für die zukünftigen Unternehmen.

7.2. Was wird bewertet?

Die Bewertung der fachlichen Qualität des Businessplans durch das Gutachtergremium fließt zu 50% in das Juryurteil ein. Darüber hinaus bewertet die Jury aufgrund der Präsentationen der Unternehmerteams ihren persönlichen Eindruck vom Unternehmen und gibt eine Einschätzung über das Wachstums- und Beschäftigungspotenzial des Unternehmens ab.

8. Preise und Sonderpreise

Am Ende des Businessplan Wettbewerbes werden die besten vier Businesspläne prämiert und erhalten als Starthilfe zur Unternehmensgründung attraktive Preisgelder:

1. Platz: 4.000 Euro
2. Platz: 3.000 Euro
3. Platz: 1.000 Euro

Es wird zudem ein Sonderpreise ausgelobt.

Termine <https://axotl-med.de/der-wettbewerb/terminkalender/>

Kontakt

Sarah Micke

E-Mail: micke@proruhrgebiet.de

Web: www.axotl-med.de

Der AXOLOTL German Med & Health Businessplan Wettbewerb wird durchgeführt von pro Ruhrgebiet e.V. in Kooperation mit der Startbahn Ruhr GmbH

pro Ruhrgebiet e.V., Essen

Im Verein pro Ruhrgebiet sind Branchen übergreifend Unternehmen und Persönlichkeiten zusammengeschlossen, die sich dem Ruhrgebiet verpflichtet fühlen. Durch dieses Engagement realisiert pro Ruhrgebiet seine zukunftsweisenden Aktivitäten und Projekte zur Modernisierung der Region, zur Imageverbesserung, zur Standortaufwertung und Innovationsförderung. Mit der Entwicklung von Leuchtturmprojekten zur Unterstützung junger innovativer Unternehmen ist der Verein Wegbereiter für wirtschaftliches Wachstum und neue Arbeitsplätze und Promotor für mehr Selbstständigkeit in der Region.

Startbahn Ruhr GmbH, Essen

Startbahn Ruhr fördert den Aufwuchs junger, insbesondere innovativer Unternehmen, blickt auf viele Jahre erfolgreicher Projektarbeit zurück und verfügt über umfangreiche Erfahrungen in der Durchführung branchenbezogener Businessplan und Benchmark Award Wettbewerbe - und zwar in enger Anbindung an die Netzwerke der Frühphasenfinanzierung.