

# LOIC ist bereit

Der erste „Luxembourg Open Innovation Club“ ist gestartet

LUXEMBURG  
CORDELIA CHATON

Die Luxemburg Start-up-Szene ist um ein Element reicher: Seit gestern gibt es den ersten „Luxembourg Open Innovation Club“ (LOIC). Er soll Start-ups und etablierte Unternehmen zusammen bringen. Die Idee existiert bereits seit rund 15 Jahren in den USA. Martin Guérin, CEO von Nyuko, der LOIC gestern in seinen Geschäftsräumen vorstellte, hat schon während seiner Zeit in Paris, als er Start-ups betreute, gute Erfahrungen mit einer solchen Struktur gemacht.

„Jede Minute werden weltweit 95 Start-ups gegründet“, sagte Guerin. Es gibt also viel Wissenspotenzial, das gerade auch Konzerntöchter nutzen können, die keine eigene Forschung und Entwicklung vor Ort haben. Andererseits nützt der Austausch auch den Start-ups, weil etablierte Unternehmen Zugang zu anderen Strukturen und Finanzierungsquellen haben. Der LOIC ist vor allem dazu da, internes und externes Wissen zueinander zu bringen.

Marc Folmer, Gouvernance-Direktor und Generalsekretär beim Versicherer Baloise meint: „Der Geist der Gründer tut uns gut, so kann man eine interne Dynamik schaffen.“ Das scheint zu funktionieren, denn heute stellt die Versicherung eine neue Version der „Games of road“ vor (s. S. 31).

## Aktion auf drei Ebenen

LOIC funktioniert auf drei Ebenen: Zunächst gibt es die sogenannten „Innovation calls“. Dabei fragen große Unternehmen an, ob ein Start-up auf einem Gebiet forscht, zu dem sie gern mehr wüssten. „Bei uns gab es beispielsweise eine Anfrage zur Digitalisierung des Bankensektors oder smarte Verpackungen“, berichtet Guérin. Für Ende diesen Monats ist ein „innovation call“ geplant. Ronald Vracken, CEO von Siemens Luxemburg macht bei LOIC mit: „Denn die Digitalisierung ist sehr wichtig für uns.“ Zweitens bietet LOIC „innovation datings“ an. Dafür treffen sich zwei- bis vier Mal im Monat Start-ups und LOIC-Mit-



Im LOIC, der bei Nyuko angesiedelt ist, treffen etablierte Unternehmen auf Gründ-

gliedsunternehmen, um an einem Thema zu arbeiten. Häufig folgt dieser Schritt auf eine Anfrage. Er kann mit Pitches, Vorträgen interessanter Gäste oder Networking-Veranstaltungen einher gehen. „Bei Nyuko

kauf, Gesetze oder Ausschreibungen zur industriellen Herstellung kommt“ oder „Welche Vertragsform ist die richtige bei der Zusammenarbeit mit einem Start-up?“

## „Das bringt Dynamik“

MARC FOLMER, Generalsekretär Baloise

gab es bislang vier Pitches mit Networking, dazu Vorträge zu Themen wie Arbeiten in der digitalen Ära oder die Entwicklung der Fabriken“, berichtet der Nyuko-CEO.

Drittens gibt es die „innovation workshops“ zu verschiedenen Themen. Dabei geht es darum, Wissen zu teilen und dadurch zu lernen. Ende Juli soll es den ersten Workshop geben. Beispiele für Workshops, die bereits stattgefunden haben, sind Themen wie „Wie man Mitarbeiter ständig motiviert, die Zusammenarbeit mit einem Start-up wenigstens bis zum fertigen Konzept durchzuhalten“, „Wie man von der Produktidee unter Berücksichtigung aller Hürden wie Ein-

## 60 Mitglieder bis Jahresende

Darüber hinaus finden im Rahmen von LOIC „demo days“ statt, bei denen die Mitgliedsunternehmen das Thema wählen und die Partner - dazu gehören beispielsweise auch FutureLab, Innovation und das FutureLab - ihre besten dazu passenden Start-ups präsentieren. In den Lernreisen besucht eine Delegation von bis fünf Tage lang einen Ort zum Thema, sei es nun Berlin als „intelligente Stadt“ oder Osnabrück für das „Energiemanagement“.

Gründungsunternehmen sind bislang Baloise, Paul Wurth, ING, ArcelorMittelsiebahn, Siemens und die „Banque Internationale de Luxembourg“. Weitere Mitgliedsunternehmen sind willkommen. Guérin rechnet bis Jahresende mit 60 Unternehmen.

Karin Schintgen, CEO des FutureLab begrüßt, dass LOIC ein Treff für Start-ups ist, sie aber auch mit Institutionen zusammenbringt.

➔ [www.loic.lu](http://www.loic.lu)