Untertitel, *Fotografie mit verdorbenem Korn* (seit 2024), Heiko Schäfer

Bild 1 Jean Genet: Le Balcon (Inszenierung)

Inszenierung einer Szene aus dem Theaterstück *Le balcon* von Jean Genet, nach der Interpretation von Alenka Zupančič *Power in the closet (and its coming out)*:

Jean Genet: Der Balkon, Schauspiel, Merlin Verlag Hamburg, 1959.

Neuntes Bild [Blick in das Mausoleum]
[S. 218 f]

[Roger	Anführer der gescheiterten Revolution	im Foto (links) dargestellt von C.
Präsident	Polizeipräsident der Restauration	im Foto (rechts) dargestellt von Maximilian]

ROGER: […] Aber auch für den Helden wird nicht viel übrig bleiben … *(Roger hat ein Messer herausgezogen und macht die Gebärde, sich selbst zu entmannen, mit dem Rücken zum Publikum)*

[…]

PRÄSIDENT: Gut gespielt! Er glaubt, mich zu besitzen. *(er fasst ostentativ mit der Hand an seinen Hosenschlitz und fühlt nach seinen Hoden, dann seufzt er erleichtert auf)* Es ist noch alles da. Wer von uns beiden ist also draufgegangen? Er oder ich? Und wenn mein Bild in allen Bordellen der Welt kastriert würde, ich werde unversehrt bleiben, unversehrt, meine Herren. *(Schweigen)* Dieser Klempner spielt schlecht, das ist alles. […]

C. trägt einen Anzug von Tiger of Sweden, Jerretts Slim-Fit Blazer, Color: Misty blue, Size: 46, Tenutas Slim-Fit Hose, Color: Misty blue, Size: 44. Ein Hemd von Van Laack, Popeline Hemd Slim Fit, Farbe: weiß, Größe: 38, Artikel-Nr: 20.2010.NV.130830.000.38 und Socken von Falke, Airport Herren Socken, Farbe: Royal Blue, Größe: 41/42. Er hält ein Messer von Zwilling, Zwilling ****Vier Sterne Fleischmesser 20 cm, Glattschliff, Artikelnr: 31070-201-0.
C. wohnt in einem Vorort von Köln und kellnert in einem Restaurant. Für das Arbeiten nebenbei nutzt er Messenger-Kanäle.

Maximilian trägt einen Anzug Boss von Hugo Boss (von ihm selbst), einen Rollkragen-Pullover Hugo von Hugo Boss (von ihm selbst), eine Zeppelin LZ-126 GMT Automatik Dual Time Blau Uhr
(von ihm selbst) und Socken von Falke, Airport Herren Socken, Farbe: Royal Blue, Größe: 43/44.
Maximilian ist ein Werkstudent. Er arbeitet im TechHub K67 und studiert im siebten Semester BWL an der Hochschule Düsseldorf. Er kommt aus einer Arbeiterfamilie in Krefeld und wohnt dort zusammen mit seinem Vater, der Zerspanungsmechaniker in einem Unternehmen für Elektromotoren ist. Als Kind und Jugendlicher hat Maximilian

sehr gerne Wirtschaftssimulation-Computerspiele gespielt. Er interessiert sich schon seit Jahren für die StartUp-Szene und erhofft sich durch seine Arbeit im TechHub K67 bessere Chancen, um selbst einmal etwas gründen zu können.

Ort: GROHE Water Experience Center, „ – Where luxury meets self-care –
Das GROHE Water Experience Center in Düsseldorf ist eine Wellness Oase der besonderen Art. Es ist gleichermaßen Showroom der GROHE SPA Collection und kann zudem auch von Mitarbeitern genutzt werden. Die besonderen Produktlinien sind hier in einer authentischen, exklusiven Umgebung inszeniert und können live ausprobiert werden.

Das GROHE Water Experience Center ist ebenfalls als virtuelles Pendant bei GROHE X, dem digitalen Content Hub von GROHE, erlebbar. In der von uns entwickelten Real-Time Application können die Räume und einzelnen Stationen in einem fotorealistischen virtuellen Rundgang erkundet werden.“

Bild 2 Hara / MONDAY.ROCKS

Am 15.04.2025 um 14:34 Uhr überweist Hara Rechnungen und prüft gegen, ob auch die Ausgangsrechnungen von Kund:innen bezahlt wurden. Neben ihrer Haupttätigkeit als Marketingmanagerin unterstützt sie einen der Gründer, Mario, beim Office-Management. Beide bilden zusätzlich mit Sofie und dem CVO Christoph das sogenannte Revenue-Team. Hara sitzt im Loungebereich des Schloss Hohenroda, wo sie sich mit dem Team von MONDAY.ROCKS zu einer dreitägigen Workation aufhält. Sie arbeitet seit fünf Jahren für das Startup. Sie stieg als achte Mitarbeiterin und Werkstudentin bei MONDAY.ROCKS ein. Damals ergab es sich, dass sie die Mitarbeit am Office Management übernahm, dies wurde bis jetzt so beibehalten. Zuvor war sie als Werkstudentin bei einem Unternehmen in der Veranstaltungsbranche angestellt, wo sie während der Corona-Krise gekündigt wurde. Nach einem zwanglosen Vorstellungsgespräch bei MONDAY.ROCKS, bei dem es auch viel um persönliche Themen ging - was ihr gut gefiel - erfolgte mehr oder weniger zufällig der Einstieg in die Startup-Szene. MONDAY.ROCKS bietet eine Software für Teamführung an, die KI-basiert ist und auf wissenschaftlichen Erkenntnissen beruht. Dieses facettenreiche Tool soll Herausforderungen, aber auch Potenziale von Teams frühzeitig erkennen. Es beinhaltet unter anderem anonyme Befragungen via App, wie die einzelnen Mitarbeiter:innen zum Beispiel die Zusammenarbeit im Team empfinden. Aus den Umfragen werden 16 sogenannte Effektivitätsfaktoren ermittelt, die automatisiert in einem Benchmark-Vergleich mit der Datenbank analysiert werden. Unter anderem werden daraus Handlungsimpulse für Führungskräfte generiert, die diese via Chat erhalten. MONDAY.ROCKS beobachtet, dass das Tool vor allem von Führungskräften unter anderem im Bankensektor genutzt wird, die generell ein Interesse daran haben, HR umzugestalten. [Text überarbeitet von Hara, MONDAY.ROCKS]

Bild 3 Valentine und Kolleginnen / MONDAY.ROCKS

Am 14.04.2025 um 11:25 Uhr bereitet Head of Customer Success Valentine einige Inhalte (Kennzahlen) vor. Sie wird diese beim für den Nachmittag angesetzten Treffen des gesamten Teams von MONDAY.ROCKS für einen Rückblick auf das erste Quartal 2025 präsentieren. Es ist die erste Workation von MONDAY.ROCKS, die, nach schwierigen unternehmerischen Entscheidungen der Gründer:innen im

ersten Quartal, im Schloss Hohenroda organisiert wurde. Am ersten Tag der Workation war bereits unter dem Schlagwort „Der Elefant im Raum“ die aktuelle Situation des Skaleups zusammen reflektiert worden. Ihre beiden Teamkolleg:innen, die Psychologin Jennie (links) und Maren (rechts) arbeiten währenddessen selbstständig an einer Roadmap für einen Kunden. Valentine hatte zuerst als Werkstudentin in einem großen Unternehmen gearbeitet, wechselte dann aber zu MONDAY.ROCKS. Das Unternehmen beschäftigt ungefähr 20 Mitarbeiter:innen, es befindet sich im Aufbau. Sie findet es schön, das Skaleup wachsen zu sehen, fühlt sich aber auch sehr verantwortlich dafür: „Wenn ich mich auf die faule Haut legen würde, hätte das natürlich Auswirkungen“. Valentine identifiziert sich sehr mit MONDAY.ROCKS. Beim Einstieg damals fühlt sie sich der Mitarbeiter:innenstärke entsprechend „als ein Zwölftel“ des Unternehmens. Sie hat in ihrem Bereich sehr viel Verantwortung, sie fühlt sich selten in ihrer Komfortzone. Sie nutzt dies, um über sich hinauszuwachsen. Valentines Customer-Success-Team kümmert sich um die operative Begleitung des Kunden vor Ort. Ziel ist es, dass der Kunde den größtmöglichen Mehrwert aus dem digitalen Teamassistent für Führungskräfte zieht. Dafür wird mit dem Kunden immer wieder eingecheckt, um zu sehen, wie die App gerade verwendet wird. Ihr Team betreut dabei insbesondere auch die zweite Säule des Produkts, die externen Teamcoaches, die in den Unternehmen die Team-Entwicklungsreise begleiten. Valentine evaluiert dabei mit ihren Kolleg:innen und dem Auftraggeber permanent die gegenwärtige Situation im Team anhand der Daten, die mit Hilfe von sogenannten Pulschecks (Umfragen) drei bis vier mal im Jahr gemacht werden. Die Innovation von Monday.Rocks ist es, nun auch im Personalbereich Kennzahlen messen zu können, gerade auch bei Teams, die normalerweise nicht sehr offen miteinander kommunizieren.

Bild 3 Marvin / Nanuq.

Am 25.03.2025 um 13:26 Uhr telefoniert Marvin mit seinem Mitgründer Fabrice im TechHub K67 in Düsseldorf. Ihr Startup Nanuq. [Inuinnaqtun: Eisbär] haben sie 2024 gegründet. Unter dem Slogan 'Keep it cool, charge your fleet' bieten sie Beratung, Hardwareumsetzung und eine Software für umfassende E-Mobility-Solutions für die Speditionsbranche an. Bereits mit 13 Jahren fasste Marvin den Entschluss, sich später selbstständig zu machen und ins Unternehmertum einzusteigen. Er war bereits seit mehreren Jahren auf der Suche nach einem innovativen Geschäftsmodell, das Mehrwert generiert. Marvin und Fabrice streben einen hohen Automatisierungsgrad an, da dies Prozesse effektiver macht. Für die Softwareentwicklung werden weitere Mitarbeiter:innen eingestellt. Die Leaderstellung soll weitgehend automatisiert werden. Ab dem ersten Kundentermin soll dies jedoch nicht mehr skaliert werden. [Text überarbeitet von Marvin, Nanuq.]

Bild 4 Julia / Bonoboo

Am 26.03.2025 um 15:31 Uhr zeigt Julia von Bonoboo Jan, dem Principal von Neoteq Ventures, einem early-stage VC aus Köln, den eigenen Dataroom. Im Dataroom liegen die eigenen Dokumente wie zum Beispiel das Pitch Deck, Finanzpläne, das Geschäftsmodell usw.. Jan gibt Julia dazu informell Tips und im Nachgang wird Julia zu einem Foundersdinner eingeladen. Julia hat bis zur Corona-Krise Hospitality Management studiert. Als es während Corona in der Branche keine Jobs gab, kam Julia durch Zufall zu einem neu gegründeten Impact-Startup, wo sie für den Vertrieb zuständig war. Die Arbeit dort gefiel ihr sehr gut, da sie schon immer

damit geliebäugelt hatte, freier und unabhängiger zu arbeiten. 2024 gründete Julia dann das Impact-Tech-Startup Bonoboo. Es entstand aus der Beobachtung heraus, dass es nicht viele digitale Lösungen für die „wirklichen Probleme auf der Welt“ gibt. Bonoboos große Vision ist es, den Zugang zum Spenden zu demokratisieren. Als Impact Match Maker vermittelt Bonoboo digital zwischen NGOs, gemeinnützigen Organisationen und Unternehmen. Die Software, die dabei zum Einsatz kommt, ist KI-basiert und wird bei jedem Suchprozess mit den eigenen Daten trainiert. Nachdem Bonoboo das passende Match zwischen einem Unternehmen (zahlender Kunde) und einer NGO (nicht zahlender Partner) mit der eigenen Software gefunden hat, hilft Bonoboo dem Unternehmen bei der Integration der Spendenkampagne zum Beispiel in die eigene Webseite. Mit dem Impact Dashboard, das sich aus den eigenen generierten Daten speist, können die gesammelten Daten quantifiziert werden und daraus eine Wirkung abgeleitet werden. Die Unternehmen können anschließend die daraus resultierenden Zahlen in ihr Nachhaltigkeitsreporting aufnehmen. Ziel ist es, das Spendenvolumen zu erhöhen und den Impact zu Individualisieren.

Bild 5 Serina / Premote

Am 17.03.2025 um 11:44 Uhr qualifiziert Serina, die SDR (Sales-Development-Representative) des Startup Premote, per Kaltakquise einen Lead. Zuvor hat sie die ICP (Important-Contact-Person) während dem zu 80% automatisierten Research einer Sequenz hinzugefügt. Dabei folgt auf den ersten Call eine Email, dann folgt der zweite und dritte Call und dann wieder eine Email. Die Sequenz ist automatisiert und wird durch eine KI gebaut. Serina erledigt die Calls, die Emails gehen automatisiert raus. Premote nutzt dafür die Software Apollo. Serina war während der ersten beiden Semester im Fach Lehramt nebenbei als Verkäuferin im Einzelhandel tätig. Dann entschied sie, BWL zu studieren und dass sie in einem Büro arbeiten muss, damit sie ihre „Zukunft retten kann“. Der Einstieg in die Startup-Szene ist niedrigschwellig, dadurch fand Serina nach einem Praktikum sofort eine Anstellung als Werkstudentin. Premote verkauft eine SAAS-Lösung (Software-As-A-Solution) für Travel-Compliance-Automation für Unternehmen, die ihren Mitarbeiter:innen Workations oder Business Travels anbieten. Premote's effizienzsteigernde Echtzeit-Lösung ist dabei vollständig integriert und für die Mitarbeiter:innen nicht sichtbar.

Bild 6 Alexandra / Wheelshare

Am 13.03.2025 um 13:21 Uhr liest Alexandra eine Message auf ihrem Smartphone, über deren Eintreffen sie kurz zuvor über einen Vibrationsalarm ihrer Smartwatch informiert wurde. Bei einem der Kunden hat sich der Hauptansprechpartner verändert. Da dort keine gründliche Übergabe des Vorgängers erfolgte, ist Alexandra gerade dabei, dem neuen Ansprechpartner die Historie des Projektes (ca. 1,5 Jahre) und alle wichtigen Dokumente zusammenzufassen. Alexandra ist die Geschäftsführerin der Wheelshare GmbH, einem Startup mit Hauptsitz in Israel. Wheelshare bietet Rollstuhl-Verleihstationen, sogenannte Dockingstationen, mit Leih-Rollstühlen an, die von Krankenhäusern und Flughäfen geleast werden. Nachdem 75% aller Krankenhäuser in Israel Kunden von Wheelshare geworden waren, musste das Unternehmen schnell expandieren. Da die umliegenden Länder keinen potenziellen Markt darstellen, folgten Unternehmensgründungen in UK, Frankreich und Deutschland. Alexandra arbeitete in Israel in der deutschen Auslandshandelskammer und öffnete Wheelshare erste Türen für den deutschen

Markt. Mit dem Beginn des Gazakrieges wurde sie aus Israel evakuiert und im Anschluss Geschäftsführerin in Deutschland. Das Wheelshare-Produkt beinhaltet ein Dashboard (eine Webapplikation), das den Krankenhausmitarbeiter:innen jederzeit die Anzahl und Position der Rollstühle anzeigt. Dies führt zu einer Effizienzsteigerung, da die Belastung der Logistik-Mitarbeiter:innen gesenkt wird. Außerdem wird permanent an den Schnittstellen zu anderen Krankenhaussoftwares gearbeitet, um die Interoperabilität zu steigern. Denn die Krankenhäuser sind nicht an vielen kleinen Inselanwendungen interessiert, sondern an einer generellen Verbundenheit aller Anwendungen mit der vorhandenen Logistik-Software (die zum Beispiel den Patiententransport organisiert). Noch findet kein Tracking der Rollstühle statt. Dies könnte jedoch in Zukunft Realität werden, wenn auch die Patientenströme in den Krankenhäusern lückenlos getrackt werden.

Bild 7 Lea / Jülich Supercomputing Centre

Am 25.04.2025 um 15:00 Uhr schreibt die Doktorandin Lea mittels einer seriellen Schnittstelle die Register eines IC(Integrated Circuit), um diesen im Cryostat zu konfigurieren. In ihrem Forschungsvorhaben, das sie im Team für cryogene Verifikation in Zusammenarbeit mit den Wissenschaftlern und Entwicklern des Instituts Integrated Computing Architectures (PGI-4) am Peter Grünberg Institut und dem Jülich Supercomputing Centre (JSC) betreibt, verifiziert sie die Integrierung von cryogener Elektronik mit Qubit-Devices bei Milli-Kelvin. Lea bearbeitet damit die Problematik der Skalierbarkeit von universellen Quantencomputern. Dieses Problem stellt sich, nach der Auffassung ihres Instituts, analog zum Problem der *Tyranny of Numbers*, mit dem sich Computer-Ingenieur:innen in den 1960er Jahren konfrontiert sahen, dar. Für einen universellen Quantencomputer werden voraussichtlich mehr als eine Millionen Qubits nötig sein. Die damit einhergehende Verkabelung zur Ansteuerung der Qubits stellt unter anderem ein Raumproblem im Cryostat dar, aber auch ein Problem der Kühlung, da die Kabel Wärme in den Cryostat eintragen. Lea steht vor dem PC und dem elektronischen Rack, links neben ihr befindet sich das Gas-Handling-System für den Helium-3- / Helium-4-Kreislauf. Rechts neben ihr befindet sich der Cryostat (Dilution Refrigerator) mit den im Abkühlungsprozess befindlichen ICs und daneben im Rack die Temperaturauslese.

Bild 8 Maximilian / TechHub K67

Am 25.03.2025 um 16:44 Uhr schreibt Maximilian an dem eventbrite-Ankündigungstext für die PitchNight im TechHub K67 in Düsseldorf. Maximilian ist ein Werkstudent und studiert im siebten Semester BWL an der Hochschule Düsseldorf. Er kommt aus einer Arbeiterfamilie in Krefeld und wohnt dort zusammen mit seinem Vater, der Zerspanungsmechaniker in einem Unternehmen für Elektromotoren ist. Als Kind und Jugendlicher hat Maximilian mit großem Interesse Wirtschaftssimulation-Computerspiele gespielt. Er interessiert sich schon seit Jahren für die Startup-Szene und erhofft sich durch seine Arbeit für das TechHub K67 bessere Chancen, um selbst einmal gründen zu können. Maximilian ist Vorsitzender des Enactus-Teams der Hochschule Düsseldorf, das er zusammen mit 15 weiteren Komiliton:innen gegründet hat. Ihn interessieren nicht so sehr die Innovationen, die Startups kennzeichnen, sondern vor allem das Managen von Startups, die „typischen betriebswirtschaftlichen Aufgaben“. [Maximilian trägt seine Uhr als Accessoire, daher zeigt sie auf dem Foto nicht die richtige Uhrzeit an]