



Bundesministerium
für Wirtschaft
und Energie

eXIST
Existenzgründungen
aus der Wissenschaft

EXIST Start-up Germany

Finanzierung

mm/

Gründerwoche

Start-ups

Venture Capital

Internationales

Teams

Märkte

Das ist
EXIST 2016

Hochschulen

German Accelerator

Entrepreneurship



Impressum

Herausgeber

Bundesministerium für Wirtschaft und Energie (BMWi)
Öffentlichkeitsarbeit
11019 Berlin
www.bmwi.de

Redaktion

PID Arbeiten für Wissenschaft und Öffentlichkeit GbR, Köln

Gestaltung und Produktion

PRpetuum GmbH, München

Stand

Oktober 2016

Druck

Druck- und Verlagshaus Zarbock GmbH & Co. KG, Frankfurt

Bildnachweis

Westend61/Getty Images (Titel), Büro Gleicke/Sandra Ludewig (S. 4), Hero Images/Getty Images (S. 6/7), Projektträger Jülich (S. 8/9), Jörg Scheibe/Entrepreneurship Center (S. 12), allvision – Fotolia (S. 13), suedhang/Getty Images (S. 14), Katharina O’Conaire (S. 15), Marcus Gerards (S. 16), Fotostudio Charlottenburg (S. 17), Karla Fritze (Uni Potsdam – AVZ) (S. 19), Projektträger Jülich/T. Großmann (S. 21), timofeev – Fotolia (S. 22 oben), IfM Bonn (S. 22 unten), Foto Dorp Gera (S. 23), Robert Kneschke – Fotolia (S. 25), AiF e.V. (S. 26), Projektträger Jülich (S. 27), Chris Tobin/Getty Images (S. 28/29), kamonrat – Fotolia (S. 30), Sean K – Fotolia (S. 31), artjazz – Fotolia (S. 32), DOC RABE Media – Fotolia (S. 33), Ryan Longnecker – Fotolia (S. 34), kamonrat – Fotolia (S. 35), bluejeanstock – Fotolia (S. 36), rudi1976 – Fotolia (S. 37), Rolf Sternberg (S. 38), Global Entrepreneurship Network (S. 41, oben und unten), luckybusiness – Fotolia (S. 43), George Doyle/Getty Images (S. 46), Monty Rakusen/Getty Images (S. 48/49), Hero Images/Getty Images (S. 50), AFFS Affective Signals GmbH: Nikos Green, Marieke Rohde, Tim Brick, Mike Fayer (S. 51), neomicra GmbH (S. 52), Inuru GmbH (S. 53), MiCROW GmbH (S. 54), Stephan Haack (S. 55), PeopleImages/Getty Images (S. 56), Authada GmbH (S. 57), Julian Baumann/Celonis GmbH (S. 58), bentekk GmbH (S. 59), Cevotec GmbH (S. 60), UniNow GmbH (S. 61), Hero Images/Getty Images (S. 62), ECU Power Drives GmbH (S. 63 oben), Baden Württemberg Connected e.V. (S. 63 unten), Martin Sigmund (S. 64), AUTARCON GmbH (S. 65), Leo Seidel (S. 66), Christian Stumpp (S. 67), Marcel Bruch (S. 68, oben), Code-trails GmbH (S. 68, unten), Adomea GmbH (S. 69 oben), Christian Röckers/Adomea GmbH (S. 69 unten), MalVa GmbH (S. 70), microDimensions GmbH (S. 71), ConSenses GmbH (S. 72)

Diese Broschüre ist Teil der Öffentlichkeitsarbeit des Bundesministeriums für Wirtschaft und Energie. Sie wird kostenlos abgegeben und ist nicht zum Verkauf bestimmt. Nicht zulässig ist die Verteilung auf Wahlveranstaltungen und an Informationsständen der Parteien sowie das Einlegen, Aufdrucken oder Aufkleben von Informationen oder Werbemitteln.



Das Bundesministerium für Wirtschaft und Energie ist mit dem audit berufundfamilie® für seine familienfreundliche Personalpolitik ausgezeichnet worden. Das Zertifikat wird von der berufundfamilie gGmbH, einer Initiative der Gemeinnützigen Hertie-Stiftung, verliehen.



Diese und weitere Broschüren erhalten Sie bei:
Bundesministerium für Wirtschaft und Energie
Referat Öffentlichkeitsarbeit
E-Mail: publikationen@bundesregierung.de
www.bmwi.de

Zentraler Bestellservice:
Telefon: 030 182722721
Bestellfax: 030 18102722721

Inhalt

GRUSSWORT

4

DAS IST EXIST

1998–2016

EXIST im Überblick

6

„Hochschulen können sich im Bereich der innovativen Geschäftsmodelle gut positionieren.“

Interview mit Prof. Dr. Reza Asghari,
Technische Universität Braunschweig,
Ostfalia Hochschule

12

Im Profil: Hochschulen mit den meisten EXIST-Teams

Fünf Hochschulen mit den meisten Anträgen und Bewilligungen von EXIST-Gründerstipendium in 2016

14

EXIST-Gründerstipendium/ EXIST-Forschungstransfer

Daten und Fakten zur EXIST-Förderung

20

IM FOKUS

START-UPS
INTERNATIONAL

Lokal gründen –
global denken

28

„Deutschland ist stark auf den Export angewiesen...“

Interview mit Prof. Dr. Rolf Sternberg,
Leibniz Universität Hannover

38

The Globalization of Entrepreneurship

Gastbeitrag von Jonathan Ortman,
Präsident der Global Entrepreneurship
Week

41

Förderung für den Weg ins Ausland

Übersicht über die Förderangebote
des BMWi für den internationalen
Markteintritt

45

BEISPIELE AUS DER EXIST-FÖRDERUNG

15 START-UPS IM PROFIL

Newcomer:
EXIST-Start-ups 2016

Gründerinnen und Gründer, die in diesem
Jahr an den Start gegangen sind

48

Wachstumsstark:
EXIST-Start-ups mit
1.000.000 EuroPlus-
Finanzierung

Teams, die Investoren aus dem
In- und Ausland überzeugt haben

56

International:
EXIST-Start-ups aktiv im
Ausland

Unternehmen, die bereits international
erfolgreich sind

62

GRUSSWORT

Iris Gleicke, Parlamentarische Staatssekretärin beim Bundesminister für Wirtschaft und Energie



Wer mit wachen Augen in Deutschland und der Welt unterwegs ist, sieht überall Veränderung. Der digitale Wandel von Wirtschaft und Gesellschaft schreitet voran und stellt nicht zuletzt den deutschen Mittelstand vor neue Herausforderungen. Hier gilt es für Deutschland Schritt zu halten mit Asien und Amerika, als wichtigen Märkten für Produkte „Made in Germany“. Das Bundeswirtschaftsministerium hat hierzu in den letzten Jahren eine ganze Reihe von Initiativen wie z. B. „Mittelstand Digital“ gestartet.

Doch neben der Transformation der bestehenden Unternehmen bleiben neue, wissensbasierte und damit zukunftsorientierte Unternehmensgründungen in möglichst allen Regionen des Landes für Deutschland unerlässlich. Mit dem EXIST-Programm haben wir seit vielen Jahren das richtige Instrument, um innovative Start-ups aus Universitäten, Hochschulen und Forschungseinrichtungen in Deutschland erfolgreich zu unterstützen und junge Technologieunternehmen aufzubauen.

Unser diesjähriges Jahrbuch zeigt deutlich, wie aus Wissen, Technologie und dem nötigen Gründergeist Unternehmen mit neuen Produkten und Dienstleistungen entstehen, die nicht nur in Deutschland erfolgreich sind. Der frühzeitige Schritt über die Grenze ist gerade für technologiebasierte junge Unternehmen wichtig, um ein nachhaltiges Wachstum realisieren zu können. Hier bietet das BMWi mit dem German Accelerator, dem Netz der Außenhandelskammern und der Initiative „Mittelstand Global“ zahlreiche Unterstützungsmöglichkeiten an.

Doch Internationalisierung ist keine Einbahnstraße und darf auch keine sein. Auch der vielfache Exportweltmeister Deutschland muss ein attraktiver Standort für ausländische Unternehmen, Fachkräfte und auch für Existenzgründer bleiben. Mit dem Projekt „EXIST Start-up Germany“ laden wir z. B. junge israelische Gründerinnen und Gründer ein, mit Hilfe von EXIST im Großraum Berlin und ab sofort auch in der Region München Start-ups zu gründen.

Innovation braucht Austausch und offene Grenzen. Neues Wachstum und sichere Arbeitsplätze in Deutschland sind ohne eine kontinuierliche Anpassung an den globalen Wettbewerb nicht zu haben.

Die jungen von EXIST geförderten Technologieunternehmen sind gerade in den Regionen jenseits der Metropolen Berlin, Hamburg, München, Köln und Stuttgart von großer Bedeutung. Sie wachsen nachhaltig und schaffen im Schnitt mehr Arbeitsplätze als andere Unternehmen. Schließlich sind sie oftmals eine wichtige Brücke zur Forschung an den regionalen Universitäten und Hochschulen. Mit Kooperationen zwischen Wissenschaft und Start-ups einerseits und großen etablierten Unternehmen andererseits können innovative Netzwerke entstehen, die letztlich der gesamten Region zugutekommen. Die vielfältigen Aktivitäten der von EXIST geförderten Gründerhochschulen wie zum Beispiel in Halle, Kassel oder Saarbrücken zeigen dies deutlich.

Ich bin daher froh, dass wir mit der Einführung der EXIST-Anreizprämie Ende September 2016 für alle Universitäten und Hochschulen in Deutschland eine Möglichkeit gefunden haben, die regionalen Gründungsnetzwerke zu unterstützen und sie für ihre gute Arbeit bei der Betreuung und Beratung von Gründerinnen und Gründern zu belohnen.

Auf den bisherigen Erfolgen dürfen wir uns aber nicht ausruhen. Vielmehr gilt es die Gründungskultur in der Wissenschaft durch weitere zielgerichtete Maßnahmen weiter zu stärken. Dabei kann ein Blick zu unseren Nachbarn oder auch auf die USA und Asien Anstoß für neue Ideen und Konzepte auch an den Hochschulen geben. Die Internationalisierung der Hochschulen im Transferbereich scheint mir ein wichtiges Handlungsfeld für die kommenden Jahre zu sein.

Ich möchte allen Universitäten, Hochschulen und Forschungseinrichtungen für ihre wichtige Arbeit danken und wünsche allen Gründerinnen und Gründern von Herzen Glück und Erfolg, damit sie voller Stolz sagen können: „Wir sind EXIST“.



Iris Gleicke, Parlamentarische Staatssekretärin beim
Bundesminister für Wirtschaft und Energie





DAS IST EXIST: 1998–2016

EXIST – Existenzgründungen aus der Wissenschaft fördert Ausgründungen aus Hochschulen und außeruniversitären Forschungseinrichtungen. Darüber hinaus unterstützt EXIST Hochschulen beim Aufbau einer ganzheitlichen Gründungskultur.

Auf den folgenden Seiten erhalten Sie einen Überblick über die bisher erreichten Wegmarken und die wesentlichen Programmpunkte von EXIST.



Die Teilnehmer am 32. EXIST-Workshop im September 2016 vor dem Gebäude der Beuth-Hochschule Berlin



Bundeskanzlerin Merkel besucht das EXIST-Team „Kinemic“ am Stand des Karlsruher Instituts für Technologie KIT auf der CeBIT 2016 in Hannover.

EXIST – Existenzgründungen aus der Wissenschaft ist ein Förderprogramm des Bundesministeriums für Wirtschaft und Energie (BMWi). Ziel ist es, das Gründungsklima an Hochschulen und außeruniversitären Forschungseinrichtungen zu verbessern. Darüber hinaus sollen die Anzahl und der Erfolg technologieorientierter und wissensbasierter Unternehmensgründungen erhöht werden.

Das BMWi unterstützt mit EXIST Hochschulabsolventinnen, -absolventen, Wissenschaftlerinnen und Wissenschaftler sowie Studierende bei der Vorbereitung ihrer technologieorientierten und wissensbasierten Existenzgründungen. Darüber hinaus fördert EXIST eine lebendige und nachhaltige Gründungskultur an öffentlichen und privaten Hochschulen.

EXIST HAT SEIT SEINEM START MEHRERE ETAPPEN ZURÜCKGELEGT

EXIST I: Förderung von fünf EXIST-Modellregionen

Bewerber können sich Hochschulen, die mit Partnern aus Wissenschaft, Wirtschaft und Politik kooperieren. In diesen regionalen Netzwerken sollen die Voraussetzungen für die Motivierung, Ausbildung und Unterstützung von unternehmerischen Persönlichkeiten geschaffen werden. Darüber hinaus soll ein abgestimmtes Angebot für Studierende, Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter sowie für Absolventinnen und Absolventen entwickelt werden. Eine Jury wählt unter 200 Bewerbern fünf Modell-Regionen aus.

EXIST II: „EXIST-Transfer“: Förderung von zehn Gründungsnetzwerken

Zehn weitere Netzwerke in der deutschen Hochschullandschaft werden zur Förderung ausgewählt. Das Wissen und die Erfahrungen aus den fünf EXIST-I-Modellregionen werden in die zehn Gründungsnetzwerke transferiert. Ein breiter Erfahrungsaustausch mit weiteren 20 Partnerregionen findet statt.

1998

2000

2002

2006

EXIST-SEED: individuelle Gründer/-innenförderung

Das Förderprogramm „EXIST-SEED“ möchte Studierende, Absolventinnen und Absolventen sowie Wissenschaftlerinnen und Wissenschaftler an den Hochschulen in den fünf EXIST-Modellregionen zur Existenzgründung motivieren. Für die Dauer eines Jahres werden innovative Gründungsvorhaben an Hochschulen gefördert. Im Jahr 2005 wird EXIST-SEED auf die Hochschulen des gesamten Bundesgebietes ausgeweitet.

2006 EXIST III: „Förderung der unternehmerischen Selbstständigkeit an Hochschulen und Forschungseinrichtungen“

EXIST III fördert 47 Gründungsnetzwerke an Hochschulen und außeruniversitären Forschungseinrichtungen, um Lücken im Qualifizierungs- und Unterstützungsangebot zu schließen. Besonderer Wert wird auf die Einbeziehung außeruniversitärer Forschungseinrichtungen gelegt. EXIST III konzentriert sich auf klar definierte und abgegrenzte Projekte, die gemeinsam mit Partnern durchgeführt wurden.



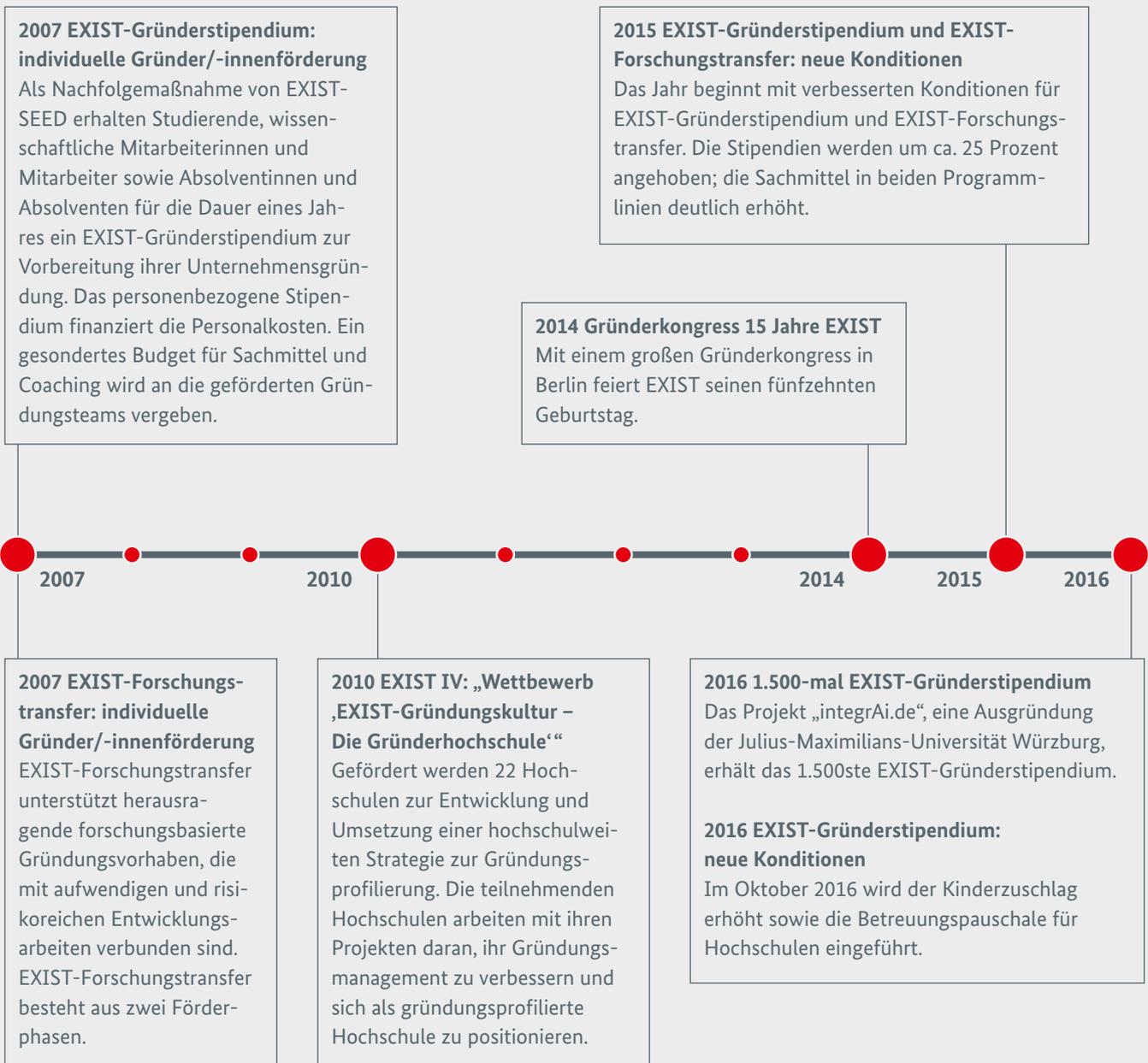
Eine Arbeitsgruppe diskutiert am Rande des 13. Gründergesprächs EXIST-Forschungstransfer über das Thema Marketing.



Die israelischen Teilnehmer des 2. Berlin-Besuchs von EXIST Start-up Germany mit den Vertretern der Hochschulen und des BMWi im Juli 2016

EXIST umfasst drei Förderprogrammlinien:

- **EXIST-Gründungskultur** unterstützt Hochschulen dabei, eine ganzheitliche hochschulweite Strategie zu Gründungskultur und Unternehmergeist zu formulieren und nachhaltig sowie sichtbar umzusetzen.
- **EXIST-Gründerstipendium** unterstützt die Vorbereitung innovativer technologieorientierter und wissensbasierter Gründungsvorhaben von Studierenden, Absolventinnen und Absolventen sowie Wissenschaftlerinnen und Wissenschaftlern.
- **EXIST-Forschungstransfer** fördert sowohl notwendige Entwicklungsarbeiten zum Nachweis der technischen Machbarkeit forschungsbasierter Gründungsideen als auch notwendige Vorbereitungen für den Unternehmensstart.



EXIST-HOCHSCHULLANDSCHAFT



EXIST-Gründerhochschule

EXIST III

EXIST II

EXIST I

Seit 1998

Förderung von **127** Hochschulen durch „EXIST-Gründungskultur“, darunter **6** Hochschulen mit dem Prädikat „EXIST-Gründerhochschule“

Über 284.000 Personen in gründungsbezogenen Veranstaltungen

Über 17.200 betreute Gründungsvorhaben an EXIST-geförderten Hochschulen.
Ergebnis: **über 4.600** Gründungen

Institutionelle Verankerung der Gründungslehre an **74** EXIST-geförderten Hochschulen (**126** Gründungsprofessuren insgesamt)

Über 200 Gründungsnetzwerke und Initiativen zur akademischen Gründungsunterstützung

Seit 2007

Über 6.000 individuell geförderte Gründerinnen und Gründer

Über 1.700 Gründungsteams gefördert durch EXIST-Gründerstipendium oder EXIST-Forschungstransfer in unterschiedlichen Technologiefeldern

„Hochschulen können sich im Bereich der innovativen Geschäftsmodelle gut positionieren.“

Interview mit Prof. Dr. Reza Asghari

Prof. Dr. Reza Asghari ist Inhaber der Gemeinschafts-Professur für Entrepreneurship an der Technischen Universität Braunschweig und der Ostfalia Hochschule sowie Leiter des an der Ostfalia Hochschule angesiedelten „Entrepreneurship Center“.

Prof. Asghari, wie steht es um das Gründungspotenzial an Hochschulen für angewandte Wissenschaften? Gibt es da noch Luft nach oben?

Prof. Dr. Reza Asghari: In Deutschland gibt es sowohl an den Universitäten als auch an den Hochschulen noch Luft nach oben. Vor allem, wenn es um den Entrepreneurial Mindset geht. Der ist an deutschen Hochschulen einfach noch nicht ausreichend entwickelt – weder bei den Lehrenden noch bei den Studierenden. Vor allem bei den Lehrenden fehlt es immer noch an unternehmerischem Gespür. Da spielen immer noch falsche Vorstellungen von Unternehmertum und eine Art wissenschaftlicher Dünkel eine Rolle. Dabei zeigen uns die USA, dass das Gründungsengagement einer Universität in keinerlei Widerspruch zu einer exzellenten Forschung stehen muss. Aus Stanford zum Beispiel kommt eine Vielzahl von Nobelpreisträgern. Gleichzeitig ist die Universität ein Vorbild für exzellentes Entrepreneurship: Allein an der School of Engineering sind 90 Prozent der Kollegen an Start-ups beteiligt.

Kommen wir wieder zurück nach Deutschland: Gibt es in puncto Ausgründungen Unterschiede zwischen Universitäten und Hochschulen?

Prof. Dr. Reza Asghari: Spin-offs aus Hochschulen für angewandte Wissenschaften sind weniger wissenschaftsbasiert. Damit können Universitäten zweifellos besser punkten. Nichtsdestotrotz können sich die Hochschulen im Bereich der innovativen Geschäftsmodelle gut positionieren. Sie profitieren deutlich von der praxisnahen Forschung und Lehre und zeigen daher auch eine stärkere Affinität zu Unternehmensgründungen.

Insofern ist der Entrepreneurial Mindset – das Denken in unternehmerischen Zusammenhängen – an Hochschulen doch präsenter als an Universitäten?

Prof. Dr. Reza Asghari: So allgemein kann das nicht behauptet werden. Tendenziell gilt jedoch, dass die Professoren an Hochschulen weniger Berührungshemmnisse mit kleinen Unternehmen und Start-ups haben. Sie müssen Praxisjahre nachweisen und ihre Forschung ist fast ausschließlich anwendungsorientiert. Bei den Studierenden kann ich keinen großen Unterschied zu Universitäten feststellen. Studierende beider Hochschultypen interessieren sich glücklicherweise immer mehr für das Thema Gründung.

EXIST unterstützt Hochschulen und Universitäten. Sehen Sie noch zusätzlichen Bedarf?

Prof. Dr. Reza Asghari: Ich denke, dass wir weiterhin eine institutionelle Förderung für Hochschulen beider Kategorien brauchen. Der Bedarf an Hochschulen für angewandte Wissenschaften ist sogar etwas größer, weil unsere Spin-offs aufgrund der zum Teil fehlenden wissenschaftlichen Ausrichtung weniger in den Genuss von EXIST-Forschungstransfer kommen. Von daher würde ich mir zusätzliche, eventuell sogar speziell auf Hochschulen ausgerichtete Instrumente wünschen, um Ausgründungen zu stimulieren.





Die Ostfalia Hochschule und die TU Braunschweig sind dank EXIST in Sachen Gründung ganz gut aufgestellt. Worin liegen ihre Stärken?

Prof. Dr. Reza Asghari: An der Ostfalia Hochschule und an der TU Braunschweig ist die Entrepreneurship Governance sehr präsent. Das heißt, die Hochschulleitungen fördern das Thema intensiv und haben dies auch in Strategiepapieren der Hochschulen verankert. Darüber hinaus hat die Hochschulleitung der Ostfalia Richtlinien für Professoren, wissenschaftliche Mitarbeiter und Studenten beschlossen, um Gründungsaktivitäten zu fördern. Demnach müssen Ausgründungen systematisch gefördert werden. Ein weiterer Punkt ist, dass beide Hochschulen in der Region sehr gut mit allen gründungsrelevanten Institutionen vernetzt sind: mit der Industrie- und Handelskammer, dem Arbeitgeberverband, dem Business-Angels-Netzwerk, den Kreditinstituten und nicht zuletzt mit Unternehmern, die als Mentoren zur Verfügung stehen. Diese Faktoren sind für uns von großer Bedeutung.

Etwas Besonderes ist auch die gemeinsame Entrepreneurship-Professur der Ostfalia Hochschule und der TU Braunschweig. Wie kam es dazu?

Prof. Dr. Reza Asghari: Dass beide Präsidien – an der Ostfalia Hochschule und der Technischen Universität Braunschweig – die Einrichtung des Lehrstuhls gemeinsam getragen haben, war ein entrepreneurialer Akt. Der Grund dafür lag nicht zuletzt darin, dass alle Beteiligten davon

überzeugt sind, dass aus der Verantwortung für unsere Gesellschaft viel mehr ökonomische Effekte aus der Wissenschaft entstehen müssen. Entrepreneurship ist das Bindeglied zwischen dem Wissenschaftssystem und Wirtschaftssystem und trägt enorm zur nachhaltigen Prosperität unserer Gesellschaft bei.

Sie pflegen auch enge Kontakte zu amerikanischen Universitäten. Warum?

Prof. Dr. Reza Asghari: Der Blick nach Nordamerika ist für uns wichtig, um Anregungen zu bekommen und von dortigen Universitäten zu lernen. Wir organisieren jährlich eine Exkursion ins Silicon Valley, haben die Struktur und Förderpolitik der Universität Stanford sehr detailliert analysiert und versuchen Ideen zu gewinnen, wie man eine Entrepreneurial University auch in Deutschland realisieren kann. Darüber hinaus bringe ich unsere Studenten in Kontakt mit dem German Accelerator oder anderen Partnern im Silicon Valley. Und in unserer Online-Vortragsreihe binden wir Dozenten direkt aus dem Silicon Valley mit ein. Ich halte es einfach für sehr wichtig, dass unsere Start-ups möglichst früh lernen, über den Tellerrand zu blicken und sich in einem internationalen Umfeld zu bewegen. Ich bin davon überzeugt, dass Gründerinnen und Gründer von Start-ups an Kompetenzen gewinnen, die für den Erfolg ihres Unternehmens entscheidend sein können.

Wir gratulieren!

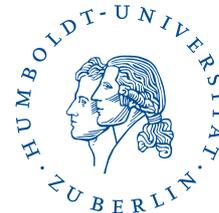
Im Profil: Hochschulen mit
den meisten EXIST-Teams



Dass sich EXIST zu einem der erfolgreichsten Förderinstrumente für innovative Start-ups entwickeln konnte, beruht in erheblichem Maße auf der intensiven Betreuung der Gründungsteams vor Ort an den Hochschulen sowie der guten Kommunikation zwischen den Hochschulverwaltungen und dem Projektträger Jülich (PtJ). Das Bundesministerium für Wirtschaft und Energie weiß das Engagement der Hochschulen sehr zu schätzen. Dabei möchte das BMWi in diesem Jahr fünf Hochschulen mit einer vergleichsweise hohen Zahl an Anträgen und Bewilligungen für EXIST-Gründerstipendium hervorheben.

01

HUMBOLDT-UNIVERSITÄT ZU BERLIN

Humboldt-Innovation**EXIST-Projekt:** Humboldt Spin-Off**Förderung:** 2009 bis 2012www.hu-berlin.de,www.humboldt-innovation.de**Elemente einer hochschulweiten Gründungskultur**

- Nachhaltigkeit und Professionalisierung der Strukturen, vor allem in Hinblick auf Personal. Ist die Finanzierung nicht gesichert, besteht eine hohe Fluktuation bei den Mitarbeitern
- „Gründerhäuser“ einschließlich der dort stattfindenden Beratung, gründerfreundliche Drittmittelbewirtschaftung, IP-Strategie und Ressourcennutzung
- Entrepreneurship-Kurse (bspw. auch als Berufszusatzqualifikation) für alle Bachelor- und Masterstudiengänge
- Unternehmerische Selbständigkeit als berufliche Karriereoption für Wissenschaftler hervorheben
- Zusammenarbeit mit anderen Hochschulen

Bisherige Highlights

- Aufbau eines engagierten Teams sowie Unterstützung von allen Seiten der Universität
- jährlich unter den TOP 5 Deutschlands bei der Anzahl der bewilligten EXIST-Gründerstipendien
- EXIST-geförderte Teams aus allen Bereichen der Universität haben heute zum Teil Unternehmen mit über 100 Mitarbeitern (z. B. Sofatutor, Barcoo) und/oder sind hoch spezialisiert (z. B. Greateyes, CreativeQuantum)
- gute Zusammenarbeit im B!GRÜNDET Netzwerk der Berliner Hochschulen
- viele Gründer- und Innovationspreise, u. a. wurde Upload als Start-up des Jahres 2011 von deutsche-startups.de ausgezeichnet

„Gründungskultur ist ein großes Wort – ich verwende lieber den Begriff Gründungsklima. Ein gutes Gründungsklima unter Studierenden, Forschenden und Absolventen an einer Hochschule wird erzeugt, indem die Verwaltung, die Lehre, die Forschung, aber auch die Landespolitik Existenzgründungen als gemeinsames Ziel verfolgen und in abgestimmte Strukturen münden lassen. Dies setzt auch ein nachhaltiges Instrumentarium voraus, das ein wesentlicher Schlüssel für ein erfolgreiches und fruchtbares Gründungsklima ist. Auch ohne eine enge Kooperation mit anderen Hochschulen und Partnern der öffentlichen und privaten Hand geht es nicht. Allein das umzusetzen, ist Jahr für Jahr herausfordernd.“

Volker Hofmann, Geschäftsführer der HUMBOLDT-INNOVATION GmbH (HI)

**EXIST-Gründerstipendium: Anträge und Bewilligungen**

| | |
|--------------------|---------------|
| Anträge 2015 | 10 |
| Bewilligungen 2015 | 6 |
| Anträge 2016 | 8 (bis 30.9.) |
| Bewilligungen 2016 | 6 (bis 30.9.) |

02

RHEINISCH-WESTFÄLISCHE TECHNISCHE HOCHSCHULE AACHEN



Transfer- und Gründerzentrum der RWTH Aachen

EXIST-Projekt: RWTH Aachen – Die Hochschule für technologieorientierte Gründungen

Beginn der Förderung: April 2013

www.rwth-aachen.de,

www.gruenderzentrum.rwth-aachen.de

Elemente einer hochschulweiten Gründungskultur

- intensive Förderung und nachhaltige Unterstützung von Gründungen in all ihren Phasen und Facetten durch die Hochschulleitung
- Sensibilisierung und Begeisterung von Studierenden für die Chancen und Vorteile einer unternehmerischen Selbständigkeit
- Konzeption und Vermittlung von Lehrveranstaltungen zu unternehmerischem Denken sowie Gründungstrainings für alle Studierenden
- Durchführung intensiver Coachings für Gründerinnen und Gründer, um die Erfolgchancen junger Unternehmen zu erhöhen
- Einbeziehung erfolgreicher Gründerinnen und Gründer als Motivatoren und Mentoren für andere Studierende

Bisherige Highlights

- thematische Einbindung der Gründungsförderung in die Vision 2020 der RWTH Aachen sichert dem Thema Aufmerksamkeit und Unterstützung durch die Hochschulleitung
- Schaffung eines starken Gründer/-innen-Netzwerks und Stärkung der öffentlichen Wahrnehmung in Aachen durch Veranstaltungsformate wie den Innovation Award oder regelmäßige Gründertrainings
- Sicherung einer personenunabhängig hohen Beratungsqualität und einer hohen Erfolgsquote für Start-ups durch standardisierte Tools und Methoden im Coaching

„Gründungskultur bedeutet für uns viel mehr als nur eine hohe Anzahl an Ausgründungen aus dem Universitätsumfeld. Gründungskultur bezieht sich viel mehr auf die Köpfe von Studierenden, Wissenschaftlern und Mitarbeitern an der Hochschule. Forschungsprojekte oder Alltagsprobleme konsequent als Chance zu sehen und direkt mit dem unternehmerischen Grundgedanken zu durchleuchten – das ist das, was für uns Gründungskultur ausmacht und was wir daher auch an der Hochschule vermitteln wollen. Zudem gehört für uns zu diesem Begriff dazu, dass jeder Studierende und Mitarbeiter der Hochschule die Unternehmensgründung als ernstzunehmende Alternative für den eigenen Karrierepfad sieht und sich mit dieser Möglichkeit auseinandersetzt.“



Prof. Malte Brettel, Lehrstuhl Wirtschaftswissenschaften für Ingenieure und Naturwissenschaften, Gründerzentrum der RWTH Aachen

- Erweiterung des Fördernetzwerks des Gründerzentrums der RWTH Aachen: Industrie und Hochschule arbeiten nun noch stärker Hand in Hand bei der regionalen Gründungsförderung
- Eröffnung eines universitären IT-Inkubators (RWTH StartLab)

EXIST-Gründerstipendium: Anträge und Bewilligungen

Anträge 2015 21

Bewilligungen 2015 14

Anträge 2016 18 (bis 30.9.)

Bewilligungen 2016 9 (bis 30.9.)

03

TECHNISCHE UNIVERSITÄT BERLIN

Centre for Entrepreneurship (CfE)
EXIST-Projekt: GründerUNiversum Berlin
Beginn der Förderung: November 2011
www.tu-berlin.de,
www.entrepreneurship.tu-berlin.de



„In unseren Veranstaltungen und Workshops oder auch direkt in den Fachgebieten treffe ich jedes Mal aufs Neue Studierende und junge Wissenschaftlerinnen und Wissenschaftler, die von ihren Ideen begeistert sind. Wir begleiten die Menschen in unserem Inkubator auf dem Weg zur Gründung ihres Start-ups. Und wenn sie dann nach etwa einem Jahr unseren Inkubationsprozess durchlaufen haben, ist die Begeisterung immer noch in ihren Gesichtern abzulesen. Das macht für mich das Berliner, und insbesondere das Innovations- und Start-up-Ökosystem an der Technischen Universität aus.“

**Franka Birke, Centre for Entrepreneurship,
 Technische Universität Berlin**

Elemente einer hochschulweiten Gründungskultur

- Einblicke in Entrepreneurship-Trends, praxisnahe Vermittlung von Entrepreneurial Skills und Zugang zur Start-up-Szene für Studierende
- „Technology Exploitation Support Process“: Innovative Herangehensweise bei der Identifikation verwertbarer Forschungsarbeiten
- systematischer Inkubationsprozess für Start-ups aus der Wissenschaft sowie Kontakthanbahnung zu Industrievertretern und Investoren
- Einsatz von Alumni-Gründerinnen und -Gründern als role models, Dozenten, Mentoren, Experten, Interimsmanager sowie als Investoren und Business Angels

Bisherige Highlights

- Etablierung des Centre for Entrepreneurship als nachhaltiger Institution an der TU Berlin: sehr hohes Commitment der Professorenschaft, enger Austausch des CfE mit angrenzenden Verwaltungseinheiten, Fakultäten und Fachgebieten
- Großveranstaltungen mit facebook, Microsoft, Skype, Alphabet, Erstsemestertag mit „Start-up Slam“
- Baubeginn des 1.000 qm großen Co-Working Space
- Koordinierung des internationalen Projekts EXIST Start-up Germany, bei dem israelische Teams von Berliner Hochschulen bei ihrem Gründungsvorhaben mit finanziellen Mitteln, kostenlosen Büroplätzen und Expertise unterstützt werden.

EXIST-Gründerstipendium: Anträge und Bewilligungen

| | |
|--------------------|---------------|
| Anträge 2015 | 15 |
| Bewilligungen 2015 | 11 |
| Anträge 2016 | 7 (bis 30.9.) |
| Bewilligungen 2016 | 5 (bis 30.9.) |

04

TECHNISCHE UNIVERSITÄT MÜNCHEN


TUMentreprenurship
TUMentreprenurship

EXIST-Projekt: TUMentreprenurship in Zusammenarbeit mit UnternehmerTUM GmbH

Beginn der Förderung: November 2011

www.tum.de,

www.tum.de/wirtschaft/entreprenurship

Elemente einer hochschulweiten Gründungskultur

- Gründungsberatung als One-Stop-Agency für alle Fragen zu universitären Ausgründungen
- maßgeschneiderte, individuelle Gründungsberatung von der Idee über die Ausarbeitung eines Businessplanes und den Prototypenbau bis zur Gründung
- Qualifizierungsangebote für Gründungsinteressierte: Vorlesungen, Seminare, Projektarbeiten, Workshops, Veranstaltungen
- Unterstützung der Gründerteams bei Teamaufbau, Beratung zu Finanzierung, Vermittlung von Experten u.a.
- Expertenpool zur Vermittlung von Kontakten zu internationalen Mentoren, Advisors, Pilotkunden, Kooperationspartnern und Investoren

„Für die Technische Universität München bedeutet ‚Gründungskultur‘ die Förderung von unternehmerischem Denken und Handeln in allen Bereichen der Universität. Wissenschaftlerinnen, Wissenschaftler und Studierende werden mit einem breiten Ausbildungs- und Serviceangebot unterstützt, damit sie mit ihren technologieorientierten Start-ups Lösungen für die brennenden gesellschaftlichen Herausforderungen entwickeln und erfolgreich auf den Markt bringen.“

**Dr. Sieglinde Amelia Walter, TUMentreprenurship,
Technische Universität München**

Bisherige Highlights

- TUM Entrepreneurship Research Institute (ERI):
Forschung – Praxis – Lehre
- UnternehmerTUM GmbH, Tech Founders,
UnternehmerTUM Fonds
- MakerSpace: Hightech-Werkstatt für Prototypenbau
und Kleinserienfertigung

EXIST-Gründerstipendium: Anträge und Bewilligungen

| | |
|--------------------|----------------|
| Anträge 2015 | 20 |
| Bewilligungen 2015 | 12 |
| Anträge 2016 | 16 (bis 30.9.) |
| Bewilligungen 2016 | 12 (bis 30.9.) |

05

UNIVERSITÄT POTSDAM

Potsdam Transfer (im Verbund des BIEM e.V.)

EXIST-Projekt: Die Unternehmerische Universität Potsdam: Entrepreneurial Value Chains im Netzwerk pearls (exPo4value)

Beginn der Förderung: November 2011

www.uni-potsdam.de, www.potsdam-transfer.de



Elemente einer hochschulweiten Gründungskultur

- Clusterbildungen im Verbund mit außeruniversitären Forschungseinrichtungen, u. a. in den Bereichen Medizintechnik/Gesundheit, Energie, Medien/Informations- und Kommunikationstechnologie
- nachhaltige Erschließung des wissens- und technologiebasierten Verwertungspotenzials und Überführung in Unternehmensgründungen
- Identifizierung marktrelevanter Innovationen
- Ausbildung von Gründerinnen und Gründern

„Gründungskultur bedarf einer Kultur der Offenheit. Innovationen entstehen, wenn man neue Blickwinkel und Zusammenhänge in allen Fachbereichen einer Hochschule fördert, vernetzt und teilt. In einem interdisziplinären, experimentierfreudigen und lösungsorientierten Umfeld entstehen innovative Gründungen leichter.“



Prof. Dr. Uta Herbst, Beauftragte des Präsidenten für Wissens- und Technologietransfer, Universität Potsdam

- gründungskulturfördernde Maßnahmen, z. B. in den Bereichen Kommunikation und Öffentlichkeitsarbeit, sowie Steuerungs- und Anreizsysteme und Promotoren- und Mentoren-Akquise.

Bisherige Highlights

- strukturelle Verortung des Gründer- und Transferzentrums in der Zuständigkeit des Präsidenten
- neue Räumlichkeiten für das Gründer- und Transferzentrum an zwei Standorten der Universität
- Einbeziehung des Gründungs- und Transferbereichs in die Gestaltung der Leistungs- und Zielvereinbarungen innerhalb der Universität
- Gründung einer Taskforce und Umsetzung einer Roadmap zur Weiterentwicklung des Wissenschaftsparks am Universitätscampus Potsdam Golm zu einem Innovation-Hub und Entrepreneurial Ecosystem
- Verbesserung der Nachhaltigkeitsperspektive für Startups durch niedrigschwiligen Zugang zu Acceleratoren und Investoren (Inhouse-Pitching-Veranstaltungen)

EXIST-Gründerstipendium: Anträge und Bewilligungen

| | |
|--------------------|----------------|
| Anträge 2015 | 11 |
| Bewilligungen 2015 | 9 |
| Anträge 2016 | 10 (bis 30.9.) |
| Bewilligungen 2016 | 7 (bis 30.9.) |

EXIST-GRÜNDERSTIPENDIUM

EXIST-Gründerstipendium ist ein bundesweites Förderprogramm, das innovative Unternehmensgründungen aus Hochschulen und außeruniversitären Forschungseinrichtungen in der Frühphase unterstützt. Mit EXIST-Gründerstipendium werden die Entwicklung einer Produkt- oder Dienstleistungsidee und die Ausarbeitung eines Businessplans bis zur Unternehmensgründung unterstützt.

Wer wird gefördert?

- Wissenschaftlerinnen und Wissenschaftler aus Hochschulen und außeruniversitären Forschungseinrichtungen
- Hochschulabsolventinnen und -absolventen oder ehemalige wissenschaftliche Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter (bis zu fünf Jahre nach Abschluss bzw. Ausscheiden)
- Studierende als Teil eines Gründerteams, die zum Zeitpunkt der Antragstellung mindestens die Hälfte ihres Studiums absolviert haben
- Gründerteams bis maximal drei Personen. Dabei kann eines der Teammitglieder über einen qualifizierten Berufsabschluss verfügen oder über einen Hochschulabschluss, der länger als fünf Jahre zurückliegt.

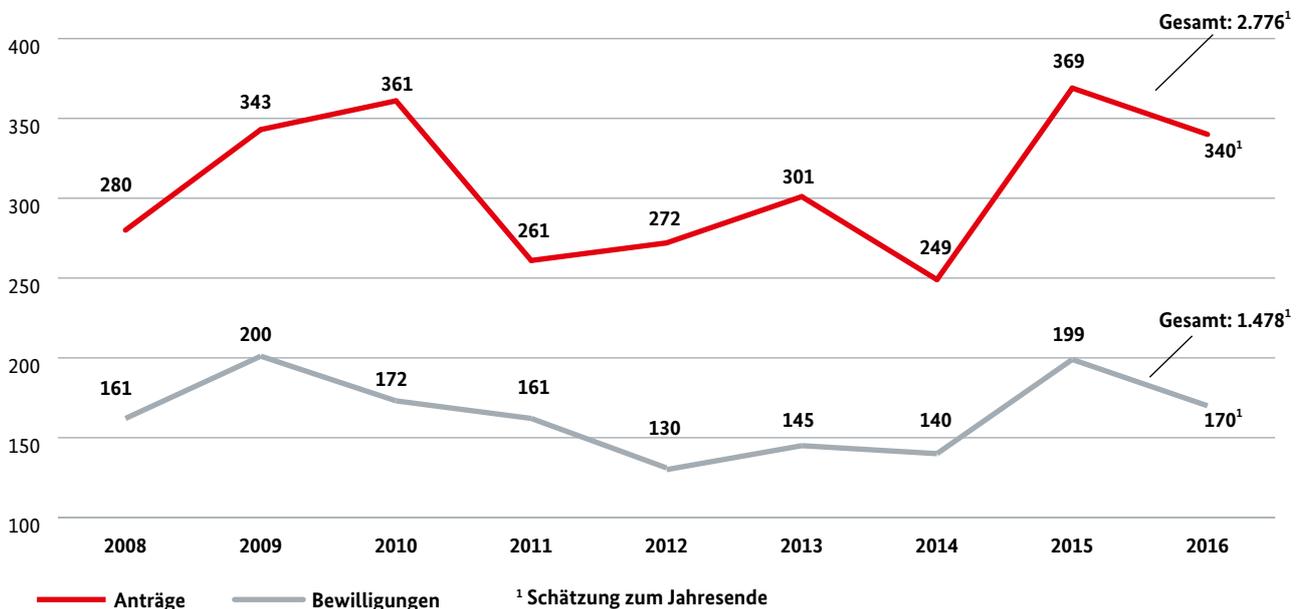
Was wird gefördert?

- Innovative technologieorientierte Gründungsvorhaben
- Innovative Dienstleistungen mit hohem Kundennutzen, die auf wissenschaftlichen Erkenntnissen beruhen und
- Alleinstellungsmerkmale am Markt erwarten lassen

Wie wird gefördert?

- maximale Förderdauer: ein Jahr
- Sicherung des persönlichen Lebensunterhalts über ein Stipendium je nach Graduierung:
- promovierte Gründerinnen und Gründer: 3.000 Euro/Monat
- Absolventinnen und Absolventen mit Hochschulabschluss: 2.500 Euro/Monat

EXIST-Gründerstipendium: Anträge und Bewilligungen nach Jahren





Oliver Hunke vom BMWi übergibt die Urkunde an das Gründerteam von integrAi.de: Thomas Glaser, Bianca Heim und Joscha Riemann (v.l.n.r.).

1.500 MAL EXIST-GRÜNDERSTIPENDIUM

Das 1.500ste EXIST-Gründerstipendium erhält das Projekt „integrAi.de“, eine Ausgründung der Julius-Maximilians-Universität Würzburg. Das Team entwickelt Dienstleistungen für Städte und Gemeinden zur schnelleren und passgenauen Integration von Flüchtlingen in den Arbeitsmarkt. Neben Schulungsmaßnahmen für ehrenamtliche „Job Coaches“ soll die Vermittlung durch eine spezielle Software unterstützt werden. Das Gründerteam wurde im September 2016 im Rahmen des 32. EXIST-Workshops ausgezeichnet.

www.integraide.wiwi.uni-wuerzburg.de

- Teammitglieder mit anerkanntem Berufsabschluss: 2.000 Euro/Monat
 - Studierende: 1.000 Euro/Monat
 - Kinderzuschlag: 150 Euro/Monat pro Kind
 - Sachausgaben: bis zu 10.000 Euro für Einzelgründungen (bei Teams maximal 30.000 Euro)
 - gründungsbezogenes Coaching: 5.000 Euro
- Was ist zu tun?**
- Antragsteller für die Förderung ist die Hochschule oder die Forschungseinrichtung. Die Hochschule bzw. Forschungseinrichtung leitet den Antrag an den Projektträger Jülich PTJ weiter.
 - Die angehenden Gründerinnen und Gründer entwickeln ein Ideenpapier, in dem sie ihre innovative Geschäftsidee beschreiben.
 - Die Hochschule benennt einen Mentor, der sich verpflichtet, die fachliche Begleitung zu übernehmen. Die Betreuung der Gründerinnen und Gründer wird durch ein Gründungsnetzwerk sichergestellt.
 - Die Hochschule oder Forschungseinrichtung stellt den Gründerinnen und Gründern einen Arbeitsplatz für ein Jahr zur Verfügung.



„An den deutschen Hochschulen gibt es nachweislich ein hohes Innovationspotenzial. Gleichwohl bleiben viele Erfindungen laut einer Untersuchung des IfM Bonn ungenutzt: Von den rund 7.300 befragten Wissenschaftlern verschiedener Hierarchiestufen und Fachrichtungen gaben nur 15,6 % der Männer und 5,8 % der Frauen an, ihre Erfindungen kommerziell zu schützen. Und lediglich 5,4 % der Wissenschaftler und 2,4 % der Wissenschaftlerinnen streben eine Kommerzialisierung an.“

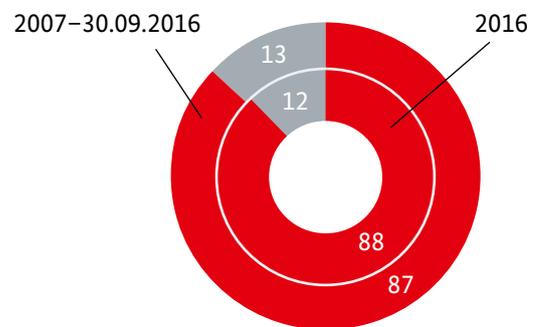
Gibt es an den Hochschulen die Möglichkeit zu multidisziplinärer Forschung, beispielsweise in Form von Kooperationsprojekten mit anderen Fachbereichen, Forschungseinrichtungen und Partnern aus der Privatwirtschaft, erhöht sich nachweislich die Gründungsneigung der Wissenschaftlerinnen und Wissenschaftler.

Die verschiedenen EXIST-Förderprogramme unterstützen die Wissenschaftler und Wissenschaftlerinnen bei der Kommerzialisierung ihrer innovativen Forschungsergebnisse: Zum einen profitieren die Gründer und Forscherteams von der fachlichen Unterstützung seitens der Mentoren an ihren Hochschulen sowie vom Zugang zu Gründungsnetzwerken. Zum anderen helfen die EXIST-Programme ihnen aber auch

dabei, die Finanzhürden zu überwinden, mit denen gerade innovative technologieorientierte oder wissensbasierte Vorhaben verbunden sind. Es wundert daher auch nicht, dass laut Deutschem Startup Monitor 24 % der Neugründer die EXIST-Förderprogramme als ihre wichtigste Kapitalquelle für die Umsetzung ihrer Gründungsideen nennen. Schließlich besitzen sie in der Regel keine Sicherheiten, um für ihren Start in die unternehmerische Selbständigkeit Fremdkapital aufnehmen zu können. Und Risikokapitalgeber erwarten meist als Gegenleistung ein sehr hohes Mitspracherecht.“



Geschlechterverteilung bei EXIST-Gründerstipendium (in Prozent)

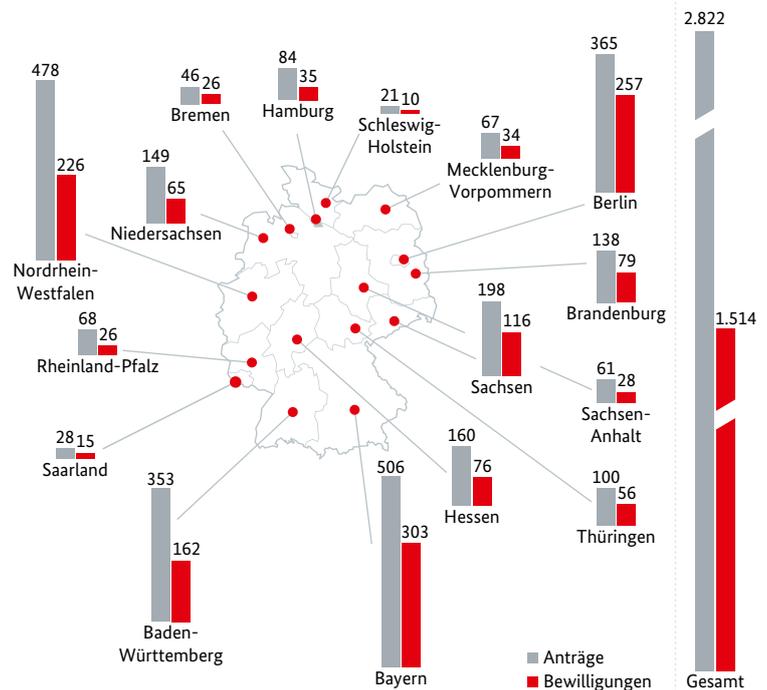


■ W ■ M

Prof. Dr. Friederike Welter, Vorsitzende des EXIST-Sachverständigenbeirats, Präsidentin des Instituts für Mittelstandsforschung (IfM) Bonn und Inhaberin eines Ökonomielehrstuhls an der Universität Siegen

EXIST-WORKSHOPS

Gemeinsam mit jeweils einer Hochschule organisiert das Fraunhofer-Institut für System- und Innovationsforschung ISI im Auftrag des Bundeswirtschaftsministeriums zweimal jährlich einen EXIST-Workshop. Gründungsberater, Transferverantwortliche und Entrepreneurship-Experten aus über 100 Hochschulen und Forschungseinrichtungen nutzen die Veranstaltung, um sich über aktuelle Themen und Projekte auszutauschen. Dabei drehen sich die Gespräche jeweils um ein Schwerpunktthema sowie allgemein um Fördermöglichkeiten für Start-ups, um neue Ansätze beim Technologietransfer und um die Weiterentwicklung der Entrepreneurship Education. 2016 fanden die Workshops an der Technischen Universität München und der Beuth-Hochschule für Technik Berlin statt.

Anträge und Bewilligungen von EXIST-Gründerstipendium
(nach Bundesländern; 2007–30.09.2016)

„Das EXIST-Gründerstipendium und vor allem EXIST-Forschungstransfer tragen im besonderen Maße dazu bei, die Gründungsvorbereitung und die Unternehmensfinanzierung professionell und zielführend vorzubereiten. Dabei wird den Gründerinnen und Gründern nicht nur ermöglicht, ihre Geschäftsidee zu einem überzeugenden Businessplan auszuarbeiten: Während der Förderphase stehen ihnen außerdem

Zeit, Kontakte, Informationen, Infrastruktur und finanzielle Mittel zur Verfügung, um ihre

Technologie bis zur Marktreife weiterzuentwickeln, das Team zu erproben und zu

ergänzen, Referenzkunden zu gewinnen sowie unternehmerisches Know-how zu vertiefen, einen plausiblen Finanzplan zu erstellen und die Finanzierung vorzubereiten.

Die Begleitung durch erfahrene Coaches, die die Teams u. a. bei der Unternehmensentwicklung, der Zeitplanung, im Risikomanagement und bei internen und externen (Kommunikations-)Problemen unterstützen, stellt dabei einen wesentlichen Erfolgs-

faktor dar. Dadurch werden bereits in der Frühphase die richtigen Weichen zu strategischen Fragen gestellt. Dazu gehören insbesondere Fragen zur

Schutzrechts- und Vertragsgestaltung, aber auch zur Gesellschafterstruktur, Zeit- und Finanzplanung. Auch die begleitenden Seminare

und Konferenzen, die insbesondere den Austausch mit anderen ambitionierten Gründungsteams ermöglichen, sind wichtige

Bestandteile der EXIST-Förderung. Und nicht zuletzt bietet

EXIST den Teams die Chance, die notwendige ‚Investment-readiness‘ zu erreichen. Dabei gilt EXIST unter Investoren inzwischen als Qualitätssiegel.“

Dr. Merle Arnika Fuchs, TechnologieContor,
Mitglied des EXIST-Sachverständigenbeirats

EXIST-FORSCHUNGSTRANSFER

EXIST-Forschungstransfer ist ein bundesweites Förderprogramm mit dem Ziel, die Zahl besonders anspruchsvoller technologieorientierter Unternehmensgründungen aus Hochschulen und außeruniversitären Forschungseinrichtungen zu steigern. EXIST-Forschungstransfer ergänzt das breitenwirksame EXIST-Gründerstipendium um eine spezielle exzellenzorientierte Maßnahme für Hightech-Gründungen.

Wer wird gefördert?

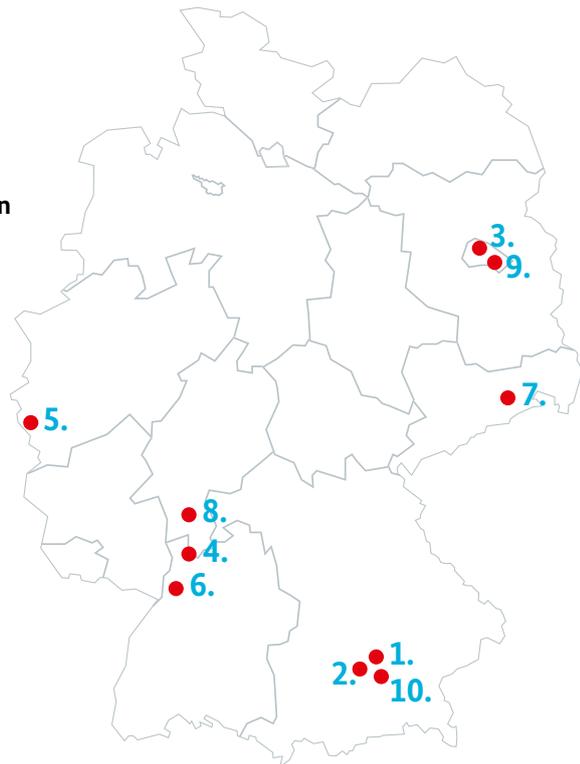
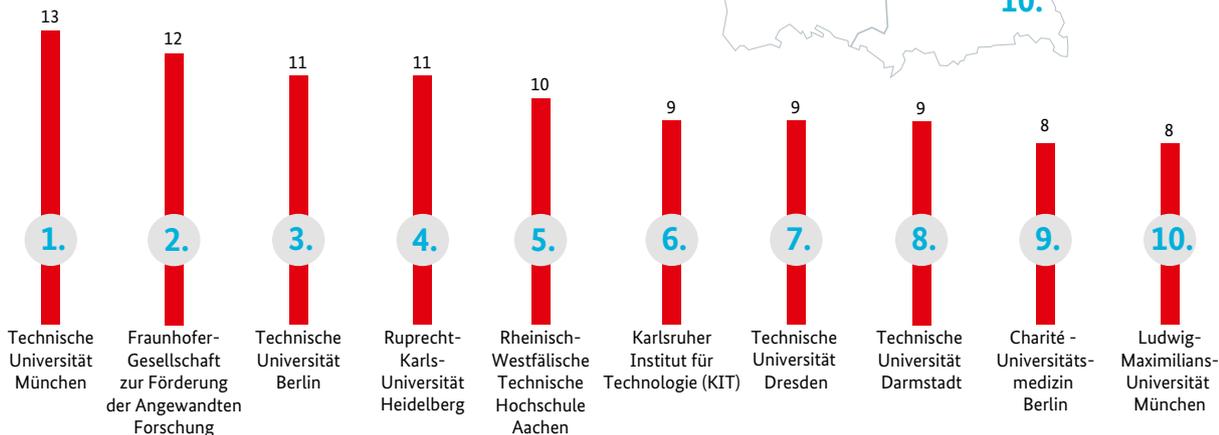
Förderphase I

- Forscherteams an Hochschulen und Forschungseinrichtungen (maximal drei Wissenschaftler/-innen, davon kann eine Person Techniker/-in und Laborassistent/-in sein)
- Eine weitere Person mit betriebswirtschaftlicher Kompetenz. Die Antragstellung für die Förderphase I erfolgt über die jeweilige Hochschule oder außeruniversitäre Forschungseinrichtung, an der die Forscherteams angesiedelt sind.

Förderphase II

- Technologieorientierte Unternehmen, die im Verlauf oder als Ergebnis der Förderphase I gegründet wurden
- Die Antragstellung für die Förderphase II erfolgt durch das in Förderphase I gegründete oder in Gründung befindliche Unternehmen.

EXIST-Forschungstransfer Phase I – TOP 10 Bewilligungen (Stand: 30.08.2016)



Was wird gefördert?

Förderphase I

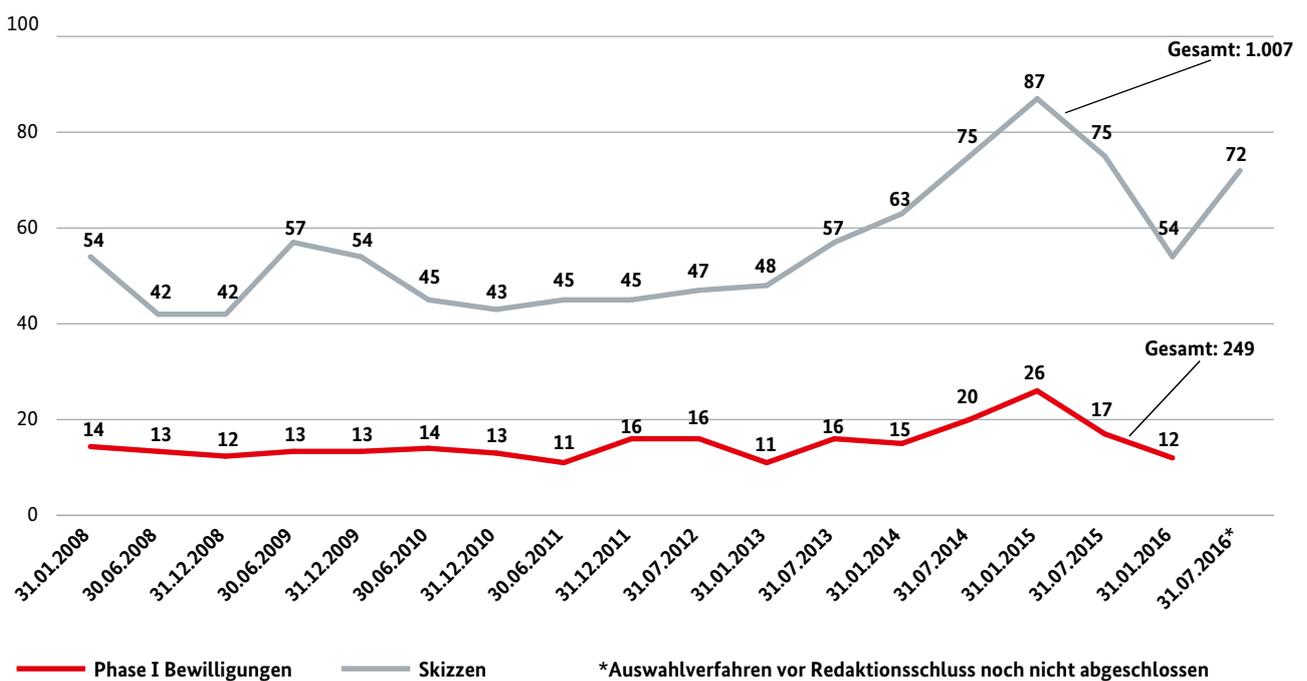
- Technisch besonders anspruchsvolle Gründungsvorhaben mit langen Entwicklungszeiten zum Nachweis der prinzipiellen technischen Machbarkeit
- Die Ausarbeitung eines Businessplans für die Umsetzung der Geschäftsidee und die Vorbereitung der Unternehmensgründung

Förderphase II

- Entwicklungsarbeiten zur Umsetzung der Geschäftsidee in ein vermarktungsfähiges Produkt und Maßnahmen zur Aufnahme der Geschäftstätigkeit



EXIST-Forschungstransfer nach Förderrunden



GRÜNDERGESPRÄCHE

Der Weg zur unternehmerischen Selbständigkeit ist nicht einfach und verlangt Gründerinnen und Gründern einiges ab. Für EXIST-Forschungstransfer-Vorhaben bietet der Projektträger Jülich daher zweimal im Jahr ein Seminar zu wechselnden Gründungsthemen an. Die rund 70 Teilnehmerinnen und Teilnehmer aus ganz Deutschland erhalten von Experten wichtige Impulse und tauschen sich zu Finanzierung, Marketing, Schutzrechten, Personal und anderen Themen aus. Die Gründergespräche 2016 fanden Mitte April zum Thema Marketing und PR sowie Mitte November zum Thema Finanzierung im Palais in der Kulturbrauerei Berlin statt.

Wie wird gefördert?

- Die Förderdauer beträgt in den Förderphasen I und II regulär jeweils 18 Monate. Bei hochinnovativen Vorhaben kann die Phase I auf bis zu 36 Monate verlängert werden.

Förderphase I

- Personalausgaben
- Sachausgaben bis zu 250.000 Euro für Gebrauchsgegenstände, Verbrauchsmaterial, Investitionsgüter, Schutzrechte, Marktrecherchen sowie die Vergabe von Aufträgen und Coachingmaßnahmen

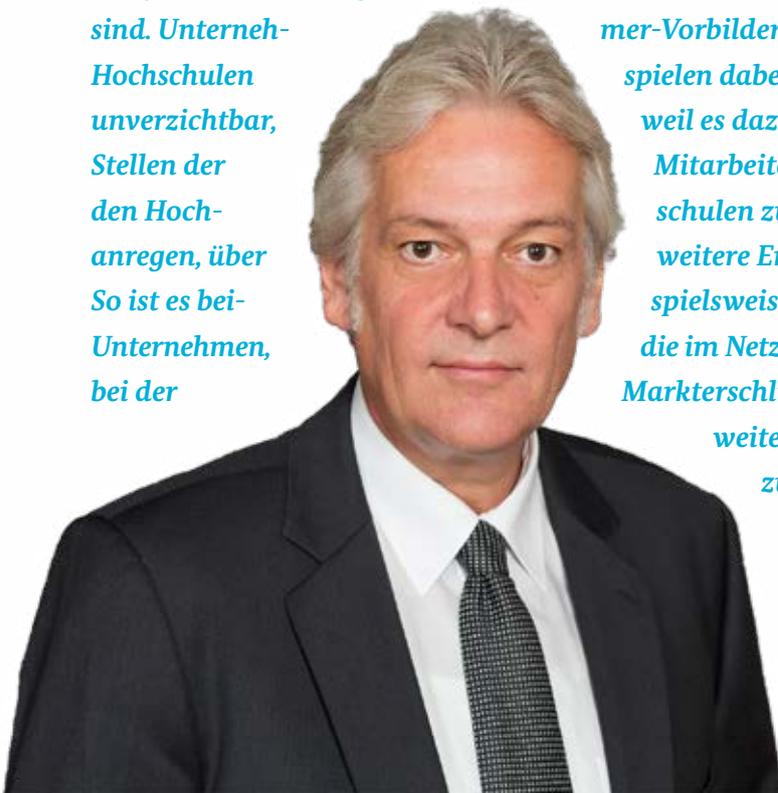
Förderphase II

- Gründungszuschuss von maximal 180.000 Euro, höchstens jedoch 75 Prozent der vorhabenspezifischen Kosten

„Betrachtet man das gesamte Förderangebot für innovative technologieorientierte Unternehmensgründungen, stellt EXIST zweifellos einen wichtigen und unverzichtbaren Baustein dar. Mit einer Zielgruppe von rd. 2,8 Millionen Studierenden und mehreren Hunderttausend Hochschul-Mitarbeiterinnen und -Mitarbeitern trägt es dazu bei, den Weg in die Wissensgesellschaft zu ebnen. So hat sich in den letzten Jahren immer wieder gezeigt, dass insbesondere Unternehmensgründungen sehr gut geeignet sind, um das in der Forschung generierte Wissen in der Praxis zur Anwendung zu bringen und Innovationen auf breiter Ebene zu implementieren. Dennoch haben wir es in Deutschland nach wie vor mit einer geringen Gründungsaffinität bei einer gleichzeitig hohen Risikoaversität zu tun.“

Umso wichtiger sind EXIST-Gründerstipendium und EXIST-Forschungstransfer. Beide Förderstränge wecken das Interesse an Unternehmensgründungen – vor allem bei Hochschulabsolventen und Wissenschaftlern, die bislang mit dem Thema Gründung noch nicht in Berührung gekommen sind. Unternehmer-Vorbilder und Sensibilisierungsmaßnahmen vor Ort in den Hochschulen unverzichtbar, Stellen der Hochanregen, über So ist es bei- Unternehmen, bei der

mer-Vorbilder und Sensibilisierungsmaßnahmen vor Ort in den spielen dabei eine wichtige Rolle. EXIST ist aber auch deswegen weil es dazu beiträgt, die zu mehr als 75 Prozent befristeten Mitarbeiter in der Gründungsberatung und -förderung an schulen zu sichern. Nicht zuletzt möchte ich auch dazu weitere Entwicklungspotenziale von EXIST nachzudenken. spielsweise durchaus vorstellbar, dass mittelständische die im Netzwerk des AiF aktiv sind, EXIST-geförderte Start-ups Markterschließung unterstützen. Sowohl dieses als auch weitere Beispiele zeigen, dass der Handlungsspielraum zur Förderung von Start-ups noch lange nicht ausgeschöpft ist.“

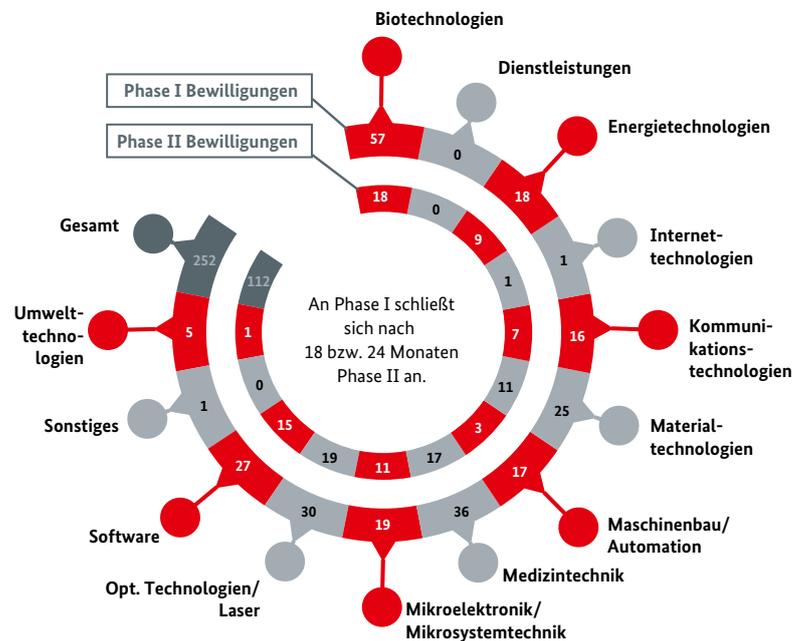


Dr. Ing. Thomas Kathöfer, Hauptgeschäftsführer der AiF Arbeitsgemeinschaft industrieller Forschungsvereinigungen „Otto von Guericke“ e.V. und Mitglied des EXIST-Sachverständigenbeirats

Was ist zu tun?

- Antragsteller für die Förderung in der Förderphase I ist die Hochschule oder die außeruniversitäre Forschungseinrichtung. Die Hochschule bzw. Forschungseinrichtung leitet den Antrag an den Projektträger Jülich PTJ weiter.
- Das Forscherteam beschreibt in einer Projektskizze die innovative Produktidee und den Entwicklungsweg bis zum Nachweis der technischen Machbarkeit sowie das Konzept zur wirtschaftlichen Umsetzung.
- Es muss eine Mentorin oder ein Mentor aus der Hochschule bzw. Forschungseinrichtung benannt werden, der bzw. die die Betreuung übernimmt.
- Die Betreuung über ein Gründungsnetzwerk muss nachgewiesen werden.

EXIST-Forschungstransfer: Phase I und II nach Technologiefeldern (1/2008–8/2016)



Wann kann die Förderung beantragt werden?

Projektskizzen können jeweils im Zeitraum vom 1. bis 31. Januar und vom 1. bis 31. Juli eines Kalenderjahres bei dem vom Bundesministerium für Wirtschaft und Energie beauftragten Projektträger Jülich (PtJ) eingereicht werden.

DER PROJEKTTRÄGER JÜLICH (PTJ)

Seit dem Start von EXIST im Jahr 1998 betreut der Projektträger Jülich (PtJ) im Auftrag des Bundeswirtschaftsministeriums bzw. Bundesbildungsministeriums das Förderprogramm EXIST – Existenzgründungen aus der Wissenschaft. Die Mitarbeiter bearbeiten die Anträge und stehen für Rückfragen der Antragsteller und der Hochschulen zur Verfügung. Sie führen gemeinsam mit den Hochschulen und weiteren Partnern Veranstaltungen durch und informieren über neue Entwicklungen in der Start-up-Förderung sowie über Aktivitäten an Hochschulen.

Auf der Webseite www.exist.de stellt der PtJ u. a. Gründungsaktivitäten an Hochschulen sowie EXIST-geförderte Start-ups vor. Darüber hinaus betreut der PtJ sowohl das Programm „German Accelerator“, das Start-ups aus dem Bereich der Informations- und Kommunikationstechnologie (IKT) und Life Sciences dabei unterstützt, den US-amerikanischen Markt kennenzulernen, als auch „EXIST Start-up Germany“, das technologieorientierte Gründerinnen und Gründer aus Israel mit der deutschen akademischen Gründungslandschaft vernetzt.



Der Projektträger Jülich (PtJ) ist heute, mit mehr als 40 Jahren Erfahrung und fast 1.000 Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern, thematisch breit aufgestellt. Mit seinem Portfolio bedient er die gesamte Innovationskette – von der Grundlagenforschung bis zum Markteintritt. Als weitgehend selbständige Organisation ist der PtJ in der Forschungszentrum Jülich GmbH angesiedelt. Neben dem Hauptsitz in Jülich ist der Projektträger mit drei weiteren Geschäftsstellen in Berlin, Rostock und Bonn vertreten.





IM FOKUS: START-UPS INTERNA- TIONAL

Für viele Start-up-Gründerinnen und -Gründer ist es heute selbstverständlich, international zu denken. Unterstützt werden sie dabei von EXIST und seinen Partnern.

LOKAL GRÜNDEN – GLOBAL DENKEN

Keine Frage: Die Welt wird kleiner, die Märkte größer. Mehr denn je werden EXIST-Teams daher mit der Perspektive vertraut gemacht, bereits bei ihren Gründungsvorbereitungen mögliche Auslandsmärkte ins Auge zu fassen. EXIST kooperiert dazu mit Partnern wie dem German Accelerator, dem High-Tech Gründerfonds oder auch ERASMUS for Young Entrepreneurs.

„Derzeit befinden sich in unserem Portfolio 179 Fachhändler aus dem europäischen und US-amerikanischen Markt. In den USA und in Russland konnten wir bereits größere Mengen verkaufen. Außerdem führen wir zurzeit mit Distributoren aus den beiden Ländern Verhandlungen über Exklusivitätsrechte. Und zukünftig werden wir auch mit Vertriebspartnern aus Asien und Australien zusammenarbeiten“, erklärt Michael Feicht. Er hat mit Unterstützung von EXIST-Gründerstipendium im Juli 2012 zusammen mit Eduard Sabelfeld die Free-Linked GmbH gegründet. Die beiden Gründer haben an der Hochschule Pforzheim den Buddy-Watcher entwickelt: ein Hightech-Armband für Taucher für die Kommunikation unter Wasser. Michael Feicht und Eduard Sabelfeld sind davon überzeugt, dass der frühzeitige Einstieg in den internationalen Markt genau die richtige Entscheidung war, um ihr Start-up auf den Weg zu bringen.

Born global or domestic market first?

Dabei gehört Free-Linked eigentlich gar nicht zu den typischen Born Globals. Die sind in der Regel ausschließlich

digital unterwegs. „Nehmen Sie zum Beispiel die FinTechs, also Start-ups, die digitale Finanzdienstleistungen anbieten. Diesen Geschäftsmodellen liegt kein physisches Produkt zugrunde. Der Distributionsweg ist internetbasiert, so dass die Kundenpotenziale im Ausland relativ einfach erschlossen werden können. Die Internationalisierungsbarrieren für diese Unternehmen sind daher niedrig“, so die Erfahrung von Prof. Dr. Reinhard Meckl, Inhaber des Lehrstuhls für Internationales Management an der Universität Bayreuth.

Anders sieht es bei Gründerinnen und Gründern aus, die ein physisches Produkt oder ein Verfahren entwickelt haben – wobei Start-ups wie Free-Linked die Ausnahme von der Regel sind. Dr. Gero Decker zum Beispiel, Geschäftsführer und Gründer der Signavio GmbH, ist davon überzeugt, „dass man zunächst im Heimatmarkt ein stabiles Geschäft aufbauen sollte. Immerhin muss man das Abenteuer ‚Ausland‘ vernünftig finanzieren können. Und wenn man zu Hause noch auf wackligen Beinen steht, verzettelt man sich zu sehr mit der Expansion.“ Dr. Gero Decker weiß, wovon er spricht. Als ehemaliges EXIST-Team haben er und seine drei Mitstreiter am Hasso-Plattner-Institut in Potsdam





einen Process Editor entwickelt, der dafür sorgt dafür, dass sich Mitarbeiter aktiv und Gewinn bringend in die unternehmensbezogene Prozessgestaltung einbringen können. Heute zählt Signavio mit Niederlassungen in Kalifornien und Singapur und mehr als 100 Mitarbeitern weltweit zu den Global Playern.

Dass sich für physische Produkte oder Verfahren der deutsche Markt für den Einstieg sehr gut eignet, kann Dr. Michael Brandkamp, Geschäftsführer des High-Tech Gründerfonds (HTGF) nur bestätigen. Der HTGF finanziert Start-ups in der Frühphase und er macht sie fit fürs Ausland. „Letztlich hängt es von der Branche und dem konkreten Geschäftsmodell ab. Aber gerade im Maschinenbau, in der Sensorik, in der Umwelttechnik, im Energiebereich oder auch der Lasertechnologie und Chemie sind wir in Deutschland sehr stark. Das bedeutet, als junger Unternehmer kann man Partner finden, um Kooperationen aufzubauen, Testläufe durchzuführen und das Geschäftsmodell zu erproben.“

Keine Grenzen bei der Businessplanung

Doch auch, wenn sich Start-ups im ersten Schritt zunächst auf den deutschen Markt konzentrieren, sollten sie dabei dennoch über den nationalen Tellerrand schauen. Denn schließlich gehe es beim Thema Internationalisierung ja nicht nur darum, Kunden im Ausland zu gewinnen, so Prof. Dr. Reinhard Meckl: „Jedes Gründungsteam steht doch vor der Frage, welches Know-how und welche Ressourcen notwendig sind, um das Geschäftsmodell erfolgreich umzusetzen. Inwiefern gibt es also eventuell in anderen Ländern Mitarbeiter mit genau den Kompetenzen, die das Start-up braucht? Und welche Materialien und Werkstoffe stehen unter Umständen im Ausland in besserer Qualität oder zu günstigeren Preisen zur Verfügung?“

Gründungsteams, die erkennbar international denken, haben darüber hinaus in jedem Fall auch „gute Karten“, wenn die erste Finanzierungsrunde ansteht, ist Dr. Michael Brandkamp überzeugt. „Viele EXIST-geförderte Start-ups erhalten über uns die notwendige Anschlussfinanzierung.

In dem Rahmen können wir sie dann auch beim Aufbau ihrer Internationalisierungskompetenz unterstützen. Voraussetzung ist, dass die Teams bereit sind, ihr Geschäftsmodell und ihre Innovation entsprechend weiterzuentwickeln, und sie insgesamt für Auslandsaktivitäten aufgeschlossen sind.“

Das bedeutet: Unter dem Strich muss heutzutage jedes Start-up länderübergreifend planen. EXIST-geförderte Hochschulen wie zum Beispiel die Technische Universität München sensibilisieren ihre Gründungsteams daher gezielt für das Thema Internationalisierung. Bei der UnternehmerTUM, dem An-Institut der Technischen Universität München, ist Sabine Mattern Projektleiterin für internationale Kooperationen. Warum sich das Gründungszentrum der TU München so sehr für die Internationalisierung seiner Start-ups einsetzt, erklärt sie so: „Viele Gründerinnen und Gründer denken, dass der deutsche Markt groß genug ist, um mit ihren Start-ups erfolgreich zu starten. Der weltweite Vergleich zeigt aber, dass Start-ups aus kleineren Ländern langfristig erfolgreicher sind als ihre Pendanten aus Deutschland. Der Grund ist: Sie richten ihr Geschäftsmodell von vornherein auf den internationalen Markt aus. Aus unserer Sicht ist dieses Bewusstsein enorm wichtig – nicht nur vor dem Hintergrund einer zunehmenden weltweiten Digitalisierung, sondern auch, weil junge Unternehmen sonst Gefahr laufen, in ihrem Wachstumsprozess ausgebremst zu werden.“

Die UnternehmerTUM kooperiert daher nicht nur mit den Deutschen Auslandshandelskammern, Konsulaten, Botschaften und bayerischen Initiativen wie Bayern International, sondern auch mit zahlreichen Entrepreneurship Centern im Ausland. Darüber hinaus betreiben die Münchener gemeinsam mit Partnern aus der Wirtschaft den internationalen Accelerator TechFounders, der Start-ups Zugang zu potenziellen Kooperationspartnern aus der Industrie und zu Kapitalgebern ermöglicht. Das Besondere dabei ist: TechFounders steht nicht nur Gründungsteams aus der Technischen Universität München offen, sondern Start-ups aus aller Welt.

Das Gute liegt oft nah

Bei der Frage, welche Länder sich für den Einstieg in den Auslandsmarkt besonders gut eignen, bietet die DACH-Region, also Deutschland, Österreich und die Schweiz, einen klaren Pluspunkt: Geschäfts- und Umgangssprache sind Deutsch. Und wenn man von der Schweiz absieht, ist der EU-Binnenmarkt insgesamt nicht nur als potenzieller Absatzmarkt interessant. Möglicherweise finden Start-ups in dem einen oder anderen EU-Mitgliedstaat sogar die notwendige Starthilfe, wenn es in Deutschland an geeigneten Geschäftspartnern fehlt. Diese Erfahrung hat zum Beispiel Lukas Krohn-Grimberghe im Noch-EU-Staat Großbritannien gemacht. Er ist Gründer der Grammfy UG (haftungsbeschränkt), einer Streamingplattform für klassische Musik: „Wir mussten in der Startphase sehr viel Überzeugungsarbeit bei den Musiklabels leisten, damit sie uns die Tonaufnahmen zur Verfügung stellen. Die ersten drei, die wir dann von unserer Idee überzeugen konnten, kamen aus England. Dazu gehörte das London Symphony Orchestra, eines der renommiertesten Orchester der Welt, das seine Aufnahmen selbst produziert und vermarktet. Das LSO hat uns seine Aufnahmen kostenfrei zur Verfügung gestellt und uns Türen zu weiteren wichtigen Ansprechpartnern geöffnet. Von daher ist unser Eindruck, dass die Experimentierfreude in Großbritannien deutlich größer ist als in Deutschland – nicht nur was die positive Einstellung gegenüber digitalen Anwendungen betrifft. Auch in der Musik geht es in Großbritannien sehr viel offener und lockerer zu als in Deutschland.“ Ohne Unterstützung von der Insel hätte der Start von Grammfy kaum geklappt. Komplette nach Großbritannien umziehen möchte Lukas

Krohn-Grimberghe allerdings nicht: „Wir sind Freunde der sozialen Marktwirtschaft, vor allem weil wir inzwischen den Turbo-Kapitalismus in Großbritannien näher kennengelernt haben. Insofern sind wir eigentlich sehr froh, dass wir unser Start-up in Deutschland aufgezogen haben. Das bedeutet, unser Entwicklerteam sitzt komplett in Stuttgart. Da wird die Plattform aufgebaut und designt. Und unser Londoner Büro ist für Networking und Label-Akquise zuständig.“

Für Start-ups wie Grammfy, die ihre ersten unternehmerischen Schritte innerhalb der EU wagen, gibt es im Übrigen jede Menge Unterstützung. Der High-Tech Gründerfonds kooperiert zum Beispiel eng mit europäischen Investoren. Und er unterstützt den grenzüberschreitenden Aufbau von Unternehmen, die dann zum Beispiel sowohl in Frankreich als auch in Deutschland verankert sind und so leichter bürokratische Hürden überwinden können.

Auch die Europäische Union möchte Gründerinnen und Gründer motivieren, ihre Fühler innerhalb des Binnenmarktes auszustrecken. Mit Erasmus for Young Entrepreneurs fördert sie mehrmonatige Aufenthalte in mittelständischen Unternehmen. Durch den engen Kontakt zu den gastgebenden Unternehmen erhalten die Gründer die Chance, den Markt eines EU-Mitgliedslandes ihrer Wahl intensiv kennenzulernen und womöglich erste Geschäftsbeziehungen zu knüpfen. Dahinter steckt eine weitreichende Idee, erklärt Sabine Mattern von UnternehmerTUM an der Technischen Universität München. Die UnternehmerTUM ist eine der neun deutschen Vermittlungsstellen, die von der Europäischen Kommission ausgewählt wurden, um den





Teilnehmern von Erasmus mit Rat und Tat zur Verfügung zu stehen. „Wir wollen junge Unternehmerinnen und Unternehmer motivieren, bereits in einem frühen Stadium ihren Blick auf den internationalen Markt zu richten. Darüber hinaus ist es interessant mitzuerleben, wie der Unternehmensalltag zum Beispiel in Frankreich, Großbritannien oder Polen aussieht.“

Unter dem Strich aber ist es gar nicht so selbstverständlich, dass Start-ups aus Deutschland die Vorteile des EU-Binnenmarktes nutzen und hier ihre ersten geschäftlichen Kontakte knüpfen. Im Gegenteil: Viele machen erst einmal einen Bogen um die europäischen Nachbarländer und peilen gleich die USA oder Asien an. Diese Erfahrung hat Dr. Michael Brandkamp vom High-Tech Gründerfonds gemacht: „Es ist schade, dass die unmittelbaren Nachbarländer von Deutschland nicht so attraktiv für Start-ups sind. Wenn wir junge IT-Unternehmen betrachten, die mit hochinnovativen Tools ein hohes Wachstum verzeichnen, dann gehen viele von ihnen zunächst in die USA oder nach Asien und erst danach in europäische Nachbarländer wie Frankreich, Italien oder auch nach Osteuropa. Der Grund dafür ist, dass die Regularien für den Eintritt in die europäischen Märkte sehr unterschiedlich sind und die Märkte anders ‚ticken‘. Allein die Fragen zu technischen Anforderungen oder den rechtlichen Rahmenbedingungen werden in jedem Mitgliedstaat anders beantwortet. Hinzu kommen die verschiedenen Sprachen. Im Verhältnis dazu ist der Aufwand für den Eintritt in den US-amerikanischen oder chinesischen Markt geringer.“

Dabei ist vor allem der amerikanische Markt aufgrund seiner Größe und Einheitlichkeit besonders lukrativ und stellt einen ganz großen Magneten dar.“

California Dreamin

Geht es nach Andrea Diewald von der Deutsch-Amerikanischen Handelskammer New York, könnten sogar ruhig noch mehr Start-ups aus Deutschland ihr Glück in den USA versuchen. Für Dr. Gero Decker von Signavio jedenfalls hat sich der Sprung über den großen Teich gelohnt: „Die USA ist mit Abstand der weltweit größte Markt für unsere Produkte. 2012 haben wir dort mit einem kleinen Team angefangen, dieses Jahr erweitern wir auf 20 Leute.“ Starthilfe hatte Signavio seinerzeit durch den German Accelerator, ein Programm des Bundesministeriums für Wirtschaft und Energie, erhalten. „Dank des Netzwerks des German Accelerators hatten wir beste Voraussetzungen, um Kollegen vor Ort zu finden und Gleichgesinnte zu treffen, die einen ähnlichen Schritt vollziehen.“

Das BMWi unterstützt mit dem German Accelerator deutsche Start-ups aus dem Bereich der Informations- und Kommunikationstechnologie und den Life Sciences, den US-amerikanischen Markt kennenzulernen. Immer wieder nehmen auch EXIST-geförderte Teams daran teil, die an den Standorten Boston/Cambridge, New York City oder Palo Alto/San Francisco ein umfangreiches mehrmonatiges Mentoring- und Coachingprogramm durchlaufen und dabei ein Team von Serial Entrepreneurs, Experten und Kapitalgebern kennenlernen. Genau das, was auch Christopher Fuhrhop gesucht hat. Er hat zusammen mit seinem Gründungspartner Marius Kunkis am Karlsruher Institut für Technologie KIT eine Art Rettungsboje entwickelt, die, kaum größer als ein Smartphone, an jeder Badehose befestigt werden kann und sich bei Bedarf per Reißleine von alleine aufbläst. Mit Unterstützung von EXIST-Gründerstipendium haben sie ihr Start-up, die Restube GmbH, auf

den Weg gebracht. 2015 haben sie den Deutschen Gründerpreis gewonnen. Jetzt nehmen die Gründer mit großen Erwartungen am German Accelerator im Herbst 2016 teil. „Die USA ist für Wassersport der wichtigste Markt weltweit. Für uns ist der German Accelerator daher das Einstiegstor, um zu lernen, wie Markt, Vertrieb und Mentalität in den USA funktionieren. Die große Herausforderung für uns ist, innerhalb von drei Monaten die Vertriebsstruktur in den USA aufzubauen. Das wird nicht ganz einfach werden, da wir sehr unterschiedliche Zielgruppen bedienen, von Rettungsdiensten über Schifffahrtsbetriebe bis hin zu privaten Wassersportlern“, so Christopher Fuhrhop. Und natürlich ist er gespannt darauf, in die Start-up-Szene des Silicon Valley einzutauchen. Auch ein wichtiger Grund, warum es viele Start-ups aus Deutschland ins sonnige Kalifornien zieht.

Doch der Weg dahin ist teuer, weiß Dr. Michael Brandkamp: „Meistens werden die Kosten unterschätzt. Gehen Sie nach Amerika, brauchen Sie viel Geld, um den Markt zu erschließen. Das fängt bei den Reisekosten an und hört bei Kosten für Messen nicht auf. Sie brauchen jemanden vor

GERMAN ACCELERATOR

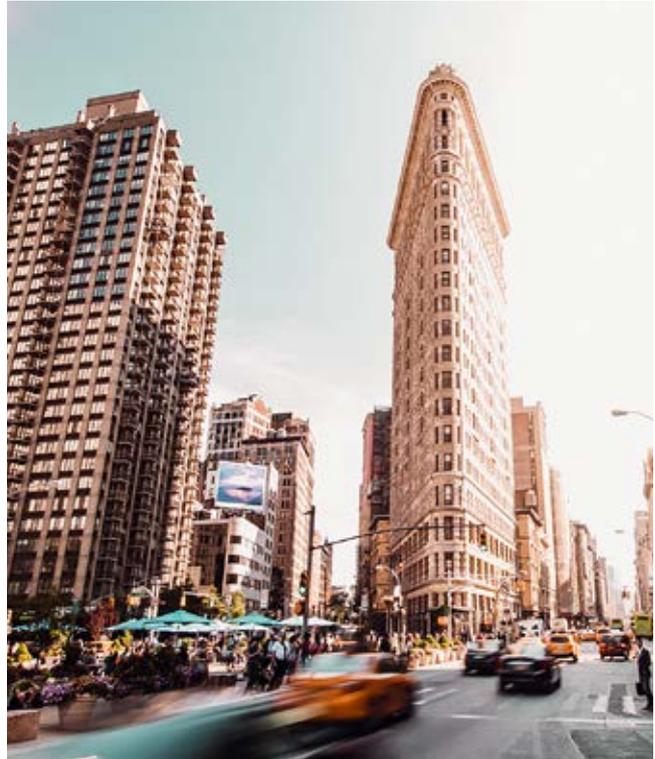
Das Bundesministerium für Wirtschaft und Energie unterstützt deutsche Start-ups aus dem Bereich der Informations- und Kommunikationstechnologie und den Life Sciences dabei, den US-amerikanischen Markt kennenzulernen.

Der German Accelerator Life Sciences (GALS) fördert junge Unternehmerinnen und Unternehmen mit dem Fokus auf Digital Health, Diagnostik, Forschungsreagenzien, Medizintechnik, Plattformtechnologien oder Therapeutika: Sie können in Boston/Cambridge, im größten Life Sciences Cluster der USA, mehrere Monate lang ihre Geschäftsidee, Produkte und Dienstleistungen auf dem US-amerikanischen Markt testen und weiterentwickeln. Zudem bietet der GALS den Unternehmen Kontakte zu potenziellen Kunden, Mitarbeitern, strategischen Partnern und Investoren.

Im Tech-Segment des German Accelerator erhalten innovative Unternehmen aus der Hightech- und Digitalwirtschaft Zugang zu umfassenden Mentoring- und Coachingeinheiten. Ein Team von Serial Entrepreneurs, Experten und Kapitalgebern begleitet die Unternehmerinnen und Unternehmer an der Ost- und Westküste der USA: entweder in Palo Alto/San Francisco oder New York City.

www.germanaccelerator.com

Ort, der Sie unterstützt. Dazu muss man wissen, dass die Gehälter in den USA auf einem ganz anderen Niveau liegen als hier in Europa. Insofern ist der German Accelerator ein sehr wichtiges Programm, um erste Kunden und Investoren zu finden, mit denen man solche Märkte systematisch anpackt und entwickelt. Aufbauend darauf kann der High-Tech Gründerfonds dann eine Finanzierung anbieten.“



Praktisch als Vorstufe zum German Accelerator bietet die Deutsch-Amerikanische Handelskammer New York viermal im Jahr das Programm STEP NYC an. Fünf Tage lang erhalten Start-ups aus Deutschland die Möglichkeit, Business Angels und Investoren in New York – ab 2017 auch im Silicon Valley – kennenzulernen. Andrea Diewald von der Deutsch-Amerikanischen Handelskammer New York in Stuttgart betreut das STEP NYC – Startup and Entrepreneur Program: „Wir bieten Start-ups die Möglichkeit, ihr Potenzial auf dem amerikanischen Markt zu testen und Feedback von potenziellen Investoren und Geschäftspartnern einzuholen. Darüber hinaus stehen Besuche bei deutschen und amerikanischen Start-ups in New York auf dem Programm.“ Worauf STEP NYC besonders viel Wert legt ist, Start-ups aus Deutschland mit dem amerikanischen „Think Big“ vertraut zu machen. Die deutsche Bodenständigkeit ist da oft eine Hürde, stellt Andrea Diewald fest: „Die deutschen Gründerinnen und Gründer trauen sich oft nicht, im ganz großen Stil zu denken. Sie fokussieren sich erst einmal auf die Entwicklung eines marktreifen Produkts, bevor sie den Markt erobern. Außerdem glauben sie oft, dass ihr Produkt oder ihre Technik allein für sich spreche. Da gehen die Amerikaner ganz anders heran. Die gehen mit einem mini-



mal viable product auf den Markt. Das ist ganz bewusst noch nicht ausgereift, aber durch den frühen Markteintritt kann sich die weitere Entwicklung ganz eng an den Kundenbedürfnissen orientieren. Parallel dazu wird natürlich kräftig die Werbetrommel gerührt. Da ist vieles ‚great‘ und ‚fantastic‘. Auch bei den Pitches. Da kommen keine nüchternen Power-Point-Folien zum Einsatz. Investoren in den USA wollen sich unterhalten fühlen. Sie erwarten Storys und konkrete Anwendungsbeispiele. Wobei, wenn man genauer hinschaut, kochen US-Start-ups letztlich auch nur mit Wasser. Aber sie verkaufen sich eben deutlich besser.“

Chancen nutzen im Reich der Mitte

Vielleicht nicht ganz so sexy, aber vom Marktpotenzial her vermutlich ein noch größeres Schwergewicht als die USA ist China. Maren Petry von der Deutschen Auslandshandelskammer in Peking weiß, welche besonderen Hürden Start-ups aus Deutschland nehmen müssen, um in China Fuß zu fassen: „Die größten chinaspezifischen Herausforderungen für deutsche Start-ups sind bürokratische Formalitäten, die Suche nach passenden Finanzierungsmöglichkeiten, aber auch die Sprache und Kultur. Eine Firmengründung ohne chinesischen Partner kann oft aufwendig und sehr zeitintensiv sein. Gleiches gilt für die Beantragung eines chinesischen Arbeitsvisums für Ausländer. Des Weiteren ist das englische Sprachniveau in China im Vergleich zu anderen Start-up-Zentren eher gering. Behördengänge im Rahmen einer Firmengründung sind ohne Dolmetscher nahezu unmöglich. Zusätzlich können kulturelle Unterschiede, beispielsweise die größere Bedeutung von Hierarchien, China-Neulingen den Alltag, aber auch den täglichen Austausch mit Partnern oder Mitarbeitern erschweren.“ Die Deutsche Auslandshandelskammer Greater China ist mit fünf Hauptbüros in Peking, Shanghai, Guangzhou, Hongkong und Taiwan sowie zahlreichen weiteren Büros in der Region vertreten. Sie unterstützt deutsche Start-ups bei der Recherche von chinesischen Förderprogrammen und vermittelt Kontakte zu hilfreichen Netzwerken und Multiplikatoren der chinesischen Start-up-Szene.

Davon, dass sich der Aufwand lohnt, ist Dr. Michael Brandkamp überzeugt: „China sucht im Moment sehr offensiv und systematisch nach Investitionsmöglichkeiten. Auch hier bei uns in Deutschland. Das Land hat unglaubliche Probleme im Energiebereich oder auch in der Gesundheitswirtschaft. Hinzu kommen alle Green-Tech-Themen, um die großen Umweltprobleme der Urbanisierung zu lösen. China will zukünftig auch effizienter produzieren und dazu

TOLLE TECHNOLOGIEN, TOLLE INNOVATIONEN

Start-ups „Made in Germany“ stehen bei ausländischen Investoren hoch im Kurs

Die Zeiten, da ausländische Kapitalgeber Start-ups aus Deutschland kaum zur Kenntnis genommen haben, sind vorbei. Start-ups „Made in Germany“ stehen heute international für disruptive Innovationen, Qualität und Zuverlässigkeit. Allein im Portfolio des High-Tech Gründerfonds stellen internationale Investoren mittlerweile den größten Anteil der Folgefinanzierungen. Die meisten von ihnen kommen aus den USA und aus Großbritannien, auch chinesische Investoren zeigen zunehmendes Interesse. Sie alle sind auf der Suche nach lohnenden Investments in deutsche Start-ups. Die müssen allerdings, bevor das Geld fließt, ihre potenziellen Kapitalgeber erst einmal davon überzeugen können, dass ihr Produkt in den asiatischen Märkten, amerikanischen oder auch europäischen Märkten tatsächlich auf Interesse stößt. Und dass es marktreif ist und das Unternehmen aufgrund des Marktpotenzials eine klare Wachstumsperspektive hat. Kein leichtes Unterfangen. Umso wichtiger sei es, so die Erfahrungen beim High-Tech Gründerfonds, dass sich Gründerinnen und Gründer frühzeitig und intensiv auf die Pitches vor Investoren vorbereiten. Als institutioneller Investor bietet der High-Tech Gründerfonds dabei Unterstützung an. Vor allem aber stellt er für Start-ups den Kontakt zu geeigneten internationalen Kapitalgebern her.

beitragen, dass der Lebensstandard in China erhöht werden kann. Das bedeutet alles in allem: Start-ups, die mit ihren Produkten dazu beitragen können, die Probleme vor Ort zu lösen, bedienen damit automatisch einen unglaublich großen und einheitlichen Markt.“

Aus Sicht der Deutschen Auslandshandelskammer in Peking kann die Finanzierungssituation von Start-ups in China als grundsätzlich gut bewertet werden. Die chinesische Regierung bietet eine ganze Reihe von Finanzierungsmöglichkeiten an. Teilweise richten sich diese staatlichen Förderprogramme auch an internationale Gründerinnen und Gründer, sie werden jedoch bisher von Regierungsseite nicht ausreichend vermarktet und sind dadurch relativ unbekannt. Auch der High-Tech Gründerfonds bietet Know-how, Kontakte und Unterstützung an. „Wenn die Internationalisierung ansteht, können wir chinesische Partner mit dem Unternehmen in Verbindung bringen. Mit der anschließenden Finanzierungsrunde kann dann der Eintritt in den chinesischen Markt erfolgen. Möglich ist auch ein Joint Venture mit chinesischen Investoren: Das deutsche Start-up bringt die Technologie ein und die chinesischen Partner das Geld. Alles in allem müssen die Gründer darauf achten, genug Wasser unterm Kiel und einen langen Atem zu haben, da es eben auch Rückschläge gibt, wenn man solche Märkte bedient“, weiß Dr. Michael Brandkamp vom High-Tech Gründerfonds.

Und es sei besonders wichtig, so Maren Petry von der AHK in Peking, sich intensiv auf die kulturellen Gepflogenheiten

und Besonderheiten des chinesischen Marktes vorzubereiten. Dabei erlebt sie bei Start-ups aus Deutschland immer noch große Informationsdefizite. „Gründer sollten genau prüfen, ob sich die eigene Geschäftsidee auch tatsächlich in China umsetzen lässt. Dazu ist es wichtig, die Ansprüche potenzieller chinesischer Kunden im Hinblick auf Produktqualität und Services sowie chinesische Kaufgewohnheiten genau zu analysieren, denn diese unterscheiden sich nicht selten von denen westlicher Konsumenten. Für Musik-Streamingservices zahlen Chinesen beispielsweise lieber nach dem ‚Pay-as-you-go-Modell‘, statt sich über monatliche Zahlungen längerfristig zu binden. Solche, auf den ersten Blick nur kleinen, Unterschiede sollten beim Einstieg in den chinesischen Markt beachtet werden, denn sie entscheiden oft über Erfolg oder Misserfolg. Seit Jahren verlagern sich zudem die Marketingkanäle von traditionellen Medien auf den Online-Bereich. Produkte werden hauptsächlich über große chinesische E-Commerce-Plattformen wie Tmall oder JD.com vertrieben. Vor allem die bekannte chinesische Social-Media-Plattform „WeChat“ spielt eine immer wichtigere Rolle.“

Die wichtigste Empfehlung, die die Chinakenner der Deutschen Auslandshandelskammer in Peking jungen Unternehmern aus Deutschland auf den Weg geben, ist, sich auf das neue Umfeld einzulassen und zu akzeptieren, dass beispielsweise behördliche Vorgänge oder Arbeitsprozesse in China anders verlaufen als in der Heimat. So sprechen Chinesen zum Beispiel weniger direkt das aus, was sie meinen. Ein „Ja“ könne daher unter Umständen auch das genaue



EXIST START-UP GERMANY

Gründungsbegeisterte Israelis einladen und mit den Start-up-Regionen Berlin oder München vernetzen: Das ist kurz gesagt die Idee des zweijährigen Modellprojekts „EXIST Start-up Germany“, das vom Bundesministerium für Wirtschaft und Energie im Juni 2015 auf den Weg gebracht wurde.

Gemeinsam mit den Berliner, Potsdamer und Münchener Hochschulen führen die israelischen Kooperationspartner BETATEC und StarTAU eine Road Show an Hochschulen und Forschungseinrichtungen in ganz Israel durch, um über das Programm zu informieren. Bewerben können sich israelische Wissenschaftlerinnen und Wissenschaftler, Hochschulabsolventen oder auch Studierende mit herausragenden, skalierbaren Geschäftsideen.



Aus bisher 83 Bewerbungen wurden 15 Teams mit Gründungsideen aus dem Bereich der Robotertechnologie, Biotechnologie, Konsumentenprodukte, Medizintechnik, B2B-Lösung für die Windenergie ausgewählt. Im Rahmen eines dreitägigen Besuchsprogramms haben sie im Februar 2016 die Berliner und Potsdamer Gründungsszene kennengelernt. Im Rahmen eines Pitches wurden die Teams mit der zu ihrer Geschäftsidee passenden Hochschule und dem passenden Mentor zusammengebracht. Im Juli wurden vier Teams ausgewählt, die nun gemeinsam mit den Hochschulen ihre Anträge für EXIST-Gründerstipendium ausarbeiten. In der dritten Programmrunde Anfang 2017 können die Start-ups zwischen den Standorten Berlin und München auswählen.

www.existstartupgermany.com

Gegenteil bedeuten, erklärt Maren Petry. „Dieses Bewusstsein und ein positiver Blick in die Zukunft sind essentiell für einen Geschäftserfolg in China. Wer darüber hinaus noch unser großes Netzwerk nutzt und damit Kontakte zur chinesischen Gründerszene und zu Multiplikatoren aus der jeweiligen Branche aufbaut, ist bereits auf dem richtigen Weg. Kleinere deutsche Unternehmen und Start-ups können außerdem unser Angebot einer Office-in-Office-Lösung in Anspruch nehmen. Damit lässt sich der Eintritt in den chinesischen Markt ohne großen bürokratischen und finanziellen Aufwand über eine Präsenz in unserem Büro direkt vor Ort vorbereiten.“

Fazit: Kundenbedürfnisse recherchieren, Partner kennenlernen, Produkt präsentieren

Ganz unabhängig davon, für welchen Auslandsmarkt man sich als junger Unternehmer entscheidet: Das wichtigste sei, so Michael Feicht von Free-Linked, „die Ängste und Bedürfnisse der Kunden vor Ort genau zu kennen. Das muss man im Vorfeld recherchieren. Distributoren und Händler lernt man am besten auf Fachmessen kennen, gegebenenfalls nimmt man sogar mit einem eigenen Stand daran teil. Entscheidend ist, das Produkt überzeugend und seriös zu präsentieren. Nur dann werden Vertriebspartner und Händler bereit sein, es mit vollem Einsatz zu unterstützen.“

Weitere Informationen

German Accelerator www.germanaccelerator.com

High-Tech Gründerfonds www.high-tech-gruenderfonds.de/de

ERASMUS for Young Entrepreneurs www.erasmus-entrepreneurs.eu

Deutsch-Amerikanische Handelskammern STEP NYC – Startup and Entrepreneur Program www.stepnyc.com

Deutsche Auslandshandelskammer Greater China (AHK Greater China) www.china.ahk.de

Free-Linked GmbH www.buddy-watcher.de

Signavio GmbH www.signavio.com

Grammofy UG (haftungsbeschränkt) www.grammofy.com

RESTUBE GmbH www.restube.com

„Deutschland ist stark auf den Export angewiesen. Das ist Unternehmensgründern durchaus bewusst.“

Interview mit Prof. Dr. Rolf Sternberg

Prof. Dr. Rolf Sternberg leitet das Institut für Wirtschafts- und Kulturgeographie an der Leibniz Universität Hannover. Er betreut federführend die Länderstudie Deutschland, die im Rahmen des Global Entrepreneurship Monitor (GEM) erscheint. Der GEM ist das weltweit größte Forschungskonsortium zur Analyse von Gründungsaktivitäten, zu dem derzeit mehr als 70 Länder gehören.



Herr Prof. Sternberg, im internationalen Vergleich hinkt Deutschland bei den Gründungszahlen deutlich hinterher. Gilt das auch für technologieorientierte Gründungen?

Prof. Dr. Sternberg: Wenn wir uns die Gründungszahlen der 23 innovationsbasierten Länder ansehen, nimmt Deutschland tatsächlich mit einer Gründungsquote von knapp fünf Prozent den letzten Platz ein. Da hat sich in den letzten Jahren leider nicht viel verändert. Dabei messen wir immer die sogenannte TEA, die Total early-stage Entrepreneurial Activity. Das entspricht dem Prozentanteil der 18- bis 64-Jährigen, die während der letzten 3,5 Jahre ein Unternehmen gegründet haben und/oder gerade dabei sind, ein Unternehmen zu gründen. Was die technologieintensiven Gründerinnen und Gründer betrifft, also ein kleiner Teil der zuvor genannten Gründer, die entweder bereits am Markt sind oder erst noch vorhaben, ein technologieintensives Produkt auf den Markt zu bringen, nimmt Deutschland mit Rang 18 unter 23 Ländern einen etwas höheren Rang ein. Wobei ich hinzufügen muss, dass sich der GEM nicht explizit mit technologieorientierten Gründungen beschäftigt. Da gibt es aussagekräftigere Datenquellen. Aber innerhalb der GEM-Erhebung ist es tatsächlich so, dass Deutschland bei den technologieorientierten Gründungen etwas besser abschneidet als bei den Gründungszahlen insgesamt.

Worauf führen Sie das bessere Abschneiden der technologieaffinen Gründungen zurück?

Prof. Dr. Sternberg: Wir können mit dem GEM-Daten nicht begründen, warum die technologieorientierten Gründungen besser abschneiden. Das kann ein Resultat der Förderung auf Bundes- und Landesebene sein. Von meinem persönlichen Standpunkt aus scheint EXIST da ein ganz wirkungsvolles und erfolgreiches Programm zu sein, das auch im Ausland wahrgenommen wird. Im Policy Brief des GEM 2016 wird EXIST zum Beispiel sehr positiv hervorgehoben. Aber letztlich wissen wir nicht, welchen Einfluss es auf die Gründungszahlen hat, weil eine solche Programmevaluation nicht Aufgabe des GEM ist.

Nicht nur im Tech-Bereich spielt der internationale Markt eine wichtige Rolle. Inwiefern haben Gründer aus Deutschland ausländische Märkte im Visier?

Prof. Dr. Rolf Sternberg: Deutschland ist stark auf den Export angewiesen. Das ist Unternehmensgründern durchaus bewusst. Von daher schneidet Deutschland bei dieser Frage relativ gut ab. Wir haben einen Wert von 0,8 Prozent der 18- bis 64-Jährigen, die entweder erwarten, weil sie noch nicht gegründet haben, oder bereits wissen, weil sie schon gegründet haben, dass sie zukünftig bzw. aktuell 50 Prozent ihrer Kunden im Ausland haben werden bzw. schon haben. Deutschland liegt damit unter den 23 innovationsbasierten Ländern immerhin auf dem sechsten Platz, gefolgt von Israel. Auf den ersten Plätzen befinden sich Slowenien, Luxemburg, Irland und Kanada.

Ein Grund für die allgemein niedrige Gründungsquote in Deutschland ist bekanntermaßen der gute Arbeitsmarkt. Gibt es laut GEM noch weitere Gründe, warum der Unternehmergeist hierzulande so schwach ist?

Prof. Dr. Sternberg: Eigentlich kann man sich über die Arbeitsmarktsituation in Deutschland nur freuen – vor allem wenn man die Situation in anderen Ländern betrachtet. Es ist aber leider so, dass die gute Konjunktur zweifellos auch eine wichtige Ursache für die niedrige Gründungsquote hierzulande ist. Das heißt, die Opportunitätskosten von Menschen, die einen gut bezahlten, vielleicht auch zufriedenstellenden Arbeitsplatz haben, wären sehr hoch, wenn sie sich beruflich selbstständig machen würden.



TEA-Gründungsquoten für zwei Altersgruppen in den 23 innovationsbasierten GEM-Ländern 2015

| 18-24-Jährige | TEA-Quote insgesamt | 55-64-Jährige |
|---------------|---------------------------------|---------------|
| 4,6 | Deutschland 4,7 % | 2,0 |
| 5,9 | Italien 4,9 % | 3,4 |
| 3,4 | Spanien 5,7 % | 2,2 |
| 0,0 | Norwegen 5,7 % | 5,2 |
| 2,8 | Slowenien 5,9 % | 2,0 |
| 3,4 | Belgien 6,2 % | 2,9 |
| 5,2 | Finnland 6,6 % | 4,4 |
| 2,9 | Griechenland 6,7 % | 5,7 |
| 3,9 | Vereinigtes Königreich 6,9 % | 5,4 |
| 5,6 | Schweden 7,2 % | 6,0 |
| 7,3 | Niederlande 7,2 % | 4,2 |
| 10,1 | Taiwan 7,3 % | 3,4 |
| 3,1 | Schweiz 7,3 % | 4,9 |
| 2,2 | Südkorea 9,3 % | 11,5 |
| 9,0 | Irland 9,3 % | 7,6 |
| 7,5 | Portugal 9,5 % | 6,0 |
| 12,1 | Slowakei 9,6 % | 3,5 |
| 9,0 | Luxemburg 10,2 % | 7,2 |
| 7,7 | Israel 11,8 % | 9,5 |
| 10,2 | USA 11,9 % | 7,4 |
| 10,2 | Australien 12,8 % | 7,0 |
| 14,7 | Estland 13,1 % | 4,6 |
| 18,2 | Kanada 14,7 % | 9,5 |

TEA-Gründer je 100 18- bis 24-Jährige bzw. je 100 55- bis 64-Jährige
 Datenquelle: GEM-Bevölkerungsbefragungen 2015
 © Global Entrepreneurship Research Association (GERA), Sternberg, R.; von Bloh, J.; Brixy, U.
 In: Sternberg, R., von Bloh, J., Brixy, U. (2016): GEM-Länderbericht Deutschland 2015.
 Seite 12. Leibniz Universität Hannover, Institut für Wirtschafts- und Kulturgeographie
 sowie Institut für Arbeitsmarkt- und Berufsforschung, Nürnberg.
 Download: www.wigeo.uni-hannover.de/gem2015.html

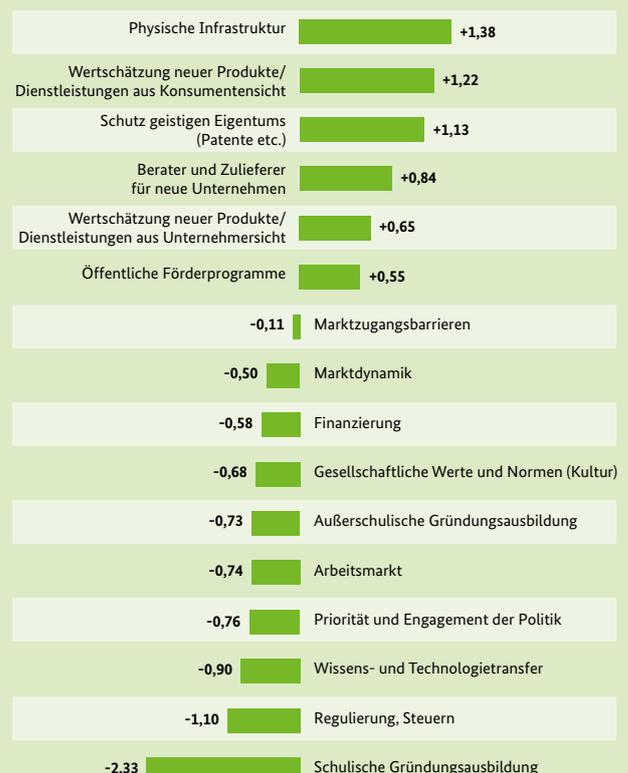
Darüber hinaus gibt es Faktoren, die nicht primär mit dem Arbeitsmarkt zu erklären sind. Dazu gehören insbesondere die vergleichsweise wenig entwickelte Kultur der unternehmerischen Selbständigkeit und die negative Sicht auf gescheiterte Unternehmerinnen und Unternehmer. Die gesellschaftlichen Werte und Normen erweisen sich seit Jahren als große Schwäche des Gründungsstandortes Deutschland. Das größte Versäumnis ist, dass die unternehmerische Selbständigkeit an allgemeinbildenden Schulen nicht als echte Alternative zu einer abhängigen Beschäftigung aufgezeigt wird. Die Lehrer kommunizieren diesbezüglich zu wenig – sieht man von einigen Projekten wie zum Beispiel JUNIOR, Jugend gründet oder business@school ab. Hinzu kommt,

dass es aufgrund der geringen Gründungsquote an unternehmerischen Rollenvorbildern fehlt. Die Situation spiegelt leider die insgesamt geringe Wertschätzung von Unternehmertum in der Gesellschaft wider. Auch die Europäische Kommission sieht hier beträchtlichen Nachholbedarf. Dabei gibt es durchaus erfolgreiche Beispiele in Israel, den USA, Estland und den Niederlanden, an denen sich die deutsche Bildungspolitik orientieren könnte.

Aber an den Hochschulen hat sich doch schon einiges geändert.

Prof. Dr. Sternberg: Es ist richtig, dass an Hochschulen in den letzten Jahren in Forschung und Lehre verstärkt Entrepreneurship-Aktivitäten zu beobachten sind. Inzwischen gibt es eine ganze Reihe von Gründungslehrstühlen. Dennoch muss immer noch viel Aufklärungsarbeit geleistet werden. Viele Lehrpersonen sind auch weiterhin nicht davon überzeugt, dass Entrepreneurship zum Curriculum gehören sollte. Auch der OECD-Report 2014 stellt fest, dass

Bewertung der gründungsbezogenen Rahmenbedingungen in Deutschland 2015



Die Bewertungen basieren auf dem Mittelwert der Einstufungen einer Reihe von Aussagen zur jeweiligen Rahmenbedingung durch die Experten auf einer Skale von 1 (vollkommen falsch) bis 9 (vollkommen wahr). Je höher der Wert, desto besser wurden die Rahmenbedingung eingeschätzt.

Datenquelle: GEM-Expertenbefragung 2015
 © Global Entrepreneurship Research Association (GERA), Sternberg, R.; von Bloh, J.; Brixy, U.
 In: Sternberg, R., von Bloh, J., Brixy, U. (2016): GEM-Länderbericht Deutschland 2015.
 Seite 20. Leibniz Universität Hannover, Institut für Wirtschafts- und Kulturgeographie
 sowie Institut für Arbeitsmarkt- und Berufsforschung, Nürnberg.
 Download: www.wigeo.uni-hannover.de/gem2015.html

Bewertung der Rahmenbedingungen in den Ländern



1 Bei der relativen Positionierung der Referenzländer hinsichtlich der Beurteilung der einzelnen Rahmenbedingungen verglichen mit der Beurteilung in Deutschland wird ein Signifikanzniveau von 5 % zugrunde gelegt.

Datenquelle: GEM-Expertenbefragung 2015

© Global Entrepreneurship Research Association (GERA), Sternberg, R.; von Bloh, J.; Brixy, U. In: Sternberg, R., von Bloh, J., Brixy, U. (2016): GEM-Länderbericht Deutschland 2015. Seite 22. Leibniz Universität Hannover, Institut für Wirtschafts- und Kulturgeographie sowie Institut für Arbeitsmarkt- und Berufsforschung, Nürnberg. Download: www.wigeo.uni-hannover.de/gem2015.html

die Lehrmethoden an deutschen Hochschulen wesentlich praxisbezogener ausgerichtet sein und dabei zum Beispiel Unternehmensbesuche, die Entwicklung von Prototypen oder auch den Umgang mit unternehmerischem Scheitern/ Fehlern stärker berücksichtigen sollten. Dies darf und braucht – zumindest an wissenschaftlichen Universitäten – natürlich nicht auf Kosten einer forschungsorientierten, auch wissenschaftlichen Ansprüchen genügenden Lehre gehen.

Apropos „Scheitern“: In Deutschland wird das unternehmerische Scheitern sowohl im persönlichen Umfeld als auch bei Geldgebern nach wie vor als großes Manko gesehen, dem nicht selten mit Schadenfreude und Häme begegnet wird. In Ländern wie Israel, den USA, Portugal und Kanada sieht man da viel mehr die positiven Seiten von Menschen, die ein unternehmerisches Risiko eingegangen sind und gesellschaftliche Anerkennung verdienen.

Wie sieht es mit der Förderung von Gründerinnen und Gründern aus. Hat Deutschland in der Hinsicht auch Nachholbedarf?

Prof. Dr. Sternberg: Nein, die Gründungsförderung ist keine Schwachstelle in Deutschland – im Gegenteil. Allerdings gibt es eine Ausnahme: Junge und kleine Unternehmen haben keinen erleichterten Zugang zu öffentlichen Ausschreibungen bzw. zum öffentlichen Beschaffungswesen.

In den USA zum Beispiel muss bei öffentlichen Aufträgen immer ein gewisser Prozentsatz an junge und/oder sehr kleine Unternehmen vergeben werden. Eine solche Regelung würden wir uns für Deutschland auch wünschen, verbunden mit einer Vereinfachung und Verschlinkung der Ausschreibungsverfahren.

THE GLOBALIZATION OF ENTREPRENEURSHIP

Jonathan Ortman ist Präsident der Global Entrepreneurship Week und leitendes Mitglied der Ewing Marion Kauffman Foundation. Die US-amerikanische Stiftung fördert die ökonomischen Kompetenzen insbesondere bei Kindern und Jugendlichen. Sie ist außerdem Initiator der „Entrepreneurship Week“ in den USA. Im folgenden Beitrag erläutert Jonathan Ortman, welche Bedeutung der Aufbau eines internationalen Gründerökosystems hat und welche Maßnahmen sich dafür eignen.



Jonathan Ortman

Good ideas come from everywhere. Although access to capital and opportunity are not always the same in different communities and countries – and in fact can be drastically different – the very idea of entrepreneurship and bringing a new business to life can take shape anywhere. Over the last few years, a global consensus has surfaced that entrepreneurship spurs innovation,

productivity, economic growth and economic stability in all types of economies and cultures around the world. But while that growing realization has brought with it a global explosion in support programs, it has also exposed knowledge gaps about what works and what does not in helping new firms start and scale.

As communities and countries all work to strengthen and connect their entrepreneurial ecosystems, we must make sure they are effective in creating a global ecosystem that accelerates the next generation of scalable new business creation.

Connecting Entrepreneurial Ecosystems

Startups have a singularly personal quality to them – founded by talented and passionate individuals looking to make their mark. However, the path to success is not simple and challenges exist at every stage. This is why connecting entrepreneurial ecosystems around the world is so important – to help these visionaries start and scale high-growth, high-impact business that drive economic growth and innovation. A robust ecosystem creates jobs, accelerates innovation and strengthens economic stability around the world.

Unfortunately, there is no simple blueprint to create the most efficient and effective entrepreneurial ecosystem.

Each city and region has its own unique strengths and weaknesses. It is important that ecosystem leaders and policymakers not become overly reliant on a particular industry, instead focusing on the aspects that foster a continual flow of new ideas.

Traditional methods used to evaluate these ecosystems have focused on measuring access to capital, incubators, startup culture, or other elements in an entrepreneurial community. But a 2014 Kauffman Foundation report, *Examining the Connections Within the Startup Ecosystem*, instead focused on the connections and relationships present within successful ecosystems. It recommends the following:



Global Entrepreneurship Congress Medellín 2016

- Connect entrepreneurs through catalytic and engaging events (not purely networking events) to help them learn from one another through peer-to-peer learning as well as mentor-mentee relationships.
- Communicate, coordinate and collaborate with other entrepreneurial support organizations to help identify excessive overlap as well as gaps in service.
- Cultivate the list of experienced entrepreneurs in the region and thoughtfully connect new and experienced entrepreneurs.
- Clarify navigation of the system for entrepreneurs and refer them to support organizations that can best meet their needs, resulting in the most efficient use of the region's resources.

The Global Entrepreneurship Network

This is one of the reasons why the Global Entrepreneurship Network (GEN) was created. A year-round platform of programs and initiatives aimed at creating one global entrepreneurial ecosystem, GEN helps people in 160 countries unleash their ideas and turn them into promising new ventures. Ranging from efforts to inspire and educate nascent entrepreneurs to advancing research and connecting global leaders in person, GEN operates in all types of economies and cultures.

The globalization of entrepreneurship has brought a demand for more sophisticated tools, programs and research to help efficiently direct attention and funds to areas that have the greatest impact on future economic growth. GEN is a

compass to help address these needs by identifying effective initiatives that positively impact whole societies, and interventions that target the most critical areas for entrepreneurial ecosystems around the world.

Its programs, projects and initiatives bring together multiple players in the global entrepreneurial ecosystem organized in the following categories:

- **Celebrate:** Efforts to promote a more entrepreneurial culture by celebrating the successes of entrepreneurs and inspiring the next generation.
- **Support:** Programs and resources intended to help smooth the path to market for founder teams and provide entrepreneurs at all stages with the support necessary to reach the next level.
- **Compete:** Competitions to test for the best founder teams and offer them a competitive club of global peers, communities and programs to help accelerate their efforts to start and scale ventures.
- **Understand:** Efforts to help increase the quality and quantity of data and research available to policymakers and startup community leaders to help identify best-in-class programs and policies to advance local and national entrepreneurial growth.
- **Connect:** Efforts to connect entrepreneurs, investors, savvy policymakers, researchers, startup community leaders and others across the globe.

DIE GLOBAL ENTREPRENEURSHIP WEEK



Die GEW versteht sich als Plattform für innovatives junges Unternehmertum. Im Mittelpunkt stehen Gründerinnen und Gründer, die mit ihren neuen Ideen Arbeitsplätze schaffen und damit für ökonomisches Wachstum und gesellschaftlichen Wohlstand sorgen. Ziel ist es, vor allem bei jungen Menschen den

Unternehmergeist zu wecken und sie dabei zu unterstützen, kreative Ideen zu realisieren. Die Idee dazu kommt aus Großbritannien (Enterprise UK) und den USA (Kauffman Foundation).

Das Bundesministerium für Wirtschaft und Energie beteiligt sich mit der **Gründerwoche Deutschland** an der Global Entrepreneurship Week (GEW). Als bundesweite Koordinierungsstelle mobilisiert das RKW Kompetenzzentrum im Auftrag des BMWi jedes Jahr eine Vielzahl von Partnern, wie beispielsweise Schulen, Hochschulen, Kammern, Verbände und Unternehmen. Ihre Aufgabe ist es, während der Aktionswoche mindestens eine Veranstaltung für Gründungsinteressierte durchzuführen. Die diesjährige Global Entrepreneurship Week bzw. Gründerwoche Deutschland findet vom 14.–20. November statt. Einen Überblick über alle Partner und Veranstaltungen bietet die Webseite der Gründerwoche.

www.gruenderwoche.de, www.genglobal.org/gew



Through all of its programs, especially its two flagship initiatives – Global Entrepreneurship Week (www.gew.co) and the Global Entrepreneurship Congress (www.gec.co) – GEN is moving the needle on each of the recommendations in the Kauffman report.

GEW Germany

Global Entrepreneurship Week both connects and inspires, and has been active in Germany since the initiative launched in 2008. During one week each November, more than 30,000 events and competitions around the world inspire millions to engage in entrepreneurial activity while connecting them to potential collaborators, mentors, and even investors.

Each year it empowers roughly 10 million people and is supported by dozens of world leaders and a network of 10,000 partner organizations.

In 2015, GEW Germany (Gründerwoche Deutschland) celebrated women founders and entrepreneurs throughout the week, with nearly 50 events across the country. One event, “Aktionstag FRAUEN unternehmen heute”, brought together nearly 200 successful and experienced women entrepreneurs who were recently awarded by the German Federal Ministry for Economic Affairs and Energy as best practice female entrepreneurs.

The Global Startup Ecosystem Report

Germany, of course, enjoys strong cultural support for entrepreneurs with Berlin recognized as one of the top 10 startup ecosystems in the world by the Global Startup Ecosystem Report. The top of that list and others like the Global Entrepreneurship Index show the cities and countries that one would expect to find on top of such lists – but there are countries where interesting progress is being made, where startup communities and policymakers are coming together to take action and create a startup-friendly environment.

One example is India. The recently introduced Startup Policy 2016 by Prime Minister Narendra Modi is specifically aimed at young entrepreneurs and by the implementation of eight measures shows how can young generations become more integrated into entrepreneurship and the creation of startups. The policy is just one of many steps that the country is taking to not only cultivate new entrepreneurs, but to enable them to start and grow their companies without having to leave the country.

Another example is Medellín. Not so long ago the Colombian city was a major conflict zone. Today, it is an emerging startup hub that is catching up to other South American hubs like Sao Paulo and Santiago. The city’s improvements in infrastructure are visible, with new modes of speedy and reliable public transport, schools that exude 21st century energy, and revived spaces with incubator and technology centers, like the public-private “Entrepreneurship Park”, and Parque E which leverages the University of Antioquia

as a key knowledge partner in its innovation pipeline. Its transformation sets a great example how entrepreneurship can flourish in the most unlikely environments. I believe that following the example of Medellín numerous countries around the globe can turn around their bad luck and become prosperous centers for startups and entrepreneurship.

Global Entrepreneurship Congress 2017

Entrepreneurship and startups are able to connect people from every corner of the world. They can be a common

denominator between cultures, people, and governments. They have the incredible ability to bring together previously unimaginable partnerships and create wonders. This is what I was, am and will continue to work on. The next step is Global Entrepreneurship Week in November. I encourage you to learn more and get involved at www.gruenderwoche.de. After that, the Global Entrepreneurship Congress in March 2017 will be held in Johannesburg, South Africa, where entrepreneurs, researchers, policymakers and investors will gather together to explore best practices and new ideas to helping entrepreneurship flourish. I encourage you to join our growing network in building one global entrepreneurial ecosystem.

EXIST-GRÜNDERHOCHSCHULEN BETEILIGEN SICH AN GRÜNDERWOCHE DEUTSCHLAND



**Gründerwoche
Deutschland**
14.–20. November 2016
www.gruenderwoche.de

Die folgenden EXIST-Gründerhochschulen beteiligen sich mit Veranstaltungen an der Gründerwoche Deutschland. Informationen zu den Terminen und Veranstaltungsinhalten bietet der Veranstaltungskalender unter www.gruenderwoche.de

- Albert-Ludwigs-Universität Freiburg
Gründerbüro – Zentralstelle für Technologietransfer
- Carl von Ossietzky Universität Oldenburg
Gründungs- und Innovationszentrum (GIZ)
- Friedrich-Schiller-Universität Jena
K1 – DER GRÜNDERSERVICE
- Heinrich-Heine-Universität Düsseldorf
Center for Entrepreneurship Düsseldorf (CEDUS)
- Karlsruher Institut für Technologie KIT
KIT-Gründerschmiede
- Martin-Luther-Universität Halle-Wittenberg
Univations Gründerservice
- Ostfalia Hochschule für angewandte Wissenschaften
Entrepreneurship Center
- Rheinisch-Westfälische Technische Hochschule Aachen
Transfer- und Gründerzentrum
- Technische Universität Berlin
Centre for Entrepreneurship
- Technische Universität Darmstadt
Gründungszentrum HIGHEST
- Technische Universität Dortmund
tu>startup
- Technische Universität Hamburg
Startup Dock
- Universität des Saarlandes
Kontaktstelle für Wissens- und Technologietransfer
- Universität Kassel
UNIKAT Gründungsberatung
- Universität Koblenz-Landau und Hochschule Koblenz
Gründungsbüro

Further Informations/Weitere Informationen

Gründerwoche Deutschland www.gruenderwoche.de

Kauffman Foundation, Examining the Connections Within the Startup Ecosystem,

A Cast Study of St. Louis, Kansas City, 2014

www.kauffman.org

Compass.co Global Startup Ecosystem Report, 2015

www.businesslocationcenter.de

GEDI The Global Entrepreneurship and Development Institute, Global Entrepreneurship Index

www.thegedi.org

FÖRDERUNG FÜR DEN WEG INS AUSLAND



Die Bundesregierung unterstützt mit den Förderangeboten des Bundesministeriums für Wirtschaft und Energie (BMWi) kleine und mittlere Unternehmen bei der Erschließung von Auslandsmärkten. Neben dem German Accelerator (siehe S. 34) stehen Start-ups daher eine Reihe weiterer Förderinstrumente zur Verfügung, die sie u. a. bei der Marktrecherche sowie Kontaktaufnahme zu potenziellen Geschäftspartnern und Kunden unterstützen.

BMWi-Markterschließungsprogramm

Ziel des Markterschließungsprogramms ist es, kleine und mittlere Unternehmen (KMU) durch Informationsvermittlung und Kontaktanbahnung in attraktive ausländische Märkte zu begleiten und das vorhandene Exportpotenzial in diesen Bereichen zu fördern.

Für wen?

Das Programm richtet sich insbesondere an kleine und mittlere Unternehmen sowohl aus dem produzierenden Gewerbe wie auch fachbezogene Freiberufler und wirtschaftsnahe Dienstleister.

Wie?

Angeboten werden u. a. die Module:

- **Informationsveranstaltungen**

Hierbei handelt es sich um eintägige inländische Veranstaltungen, die sich an erstmals exportinteressierte oder auf neue Märkte zielende KMU wenden. Geboten werden detaillierte Informationen zu einzelnen Ländern einschließlich der politischen und rechtlichen Rahmenbedingungen, Marktchancen, Trends, Handelsbedingungen, technischen Voraussetzungen und Verfahren.

- **Markterkundung (ggf. in Verbindung mit Auslandsmessebeteiligungen)**

Angeboten werden Unternehmerreisen, deren Ziel in der Sondierung von Geschäftsmöglichkeiten in schwierigen oder neuen Märkten bzw. Marktsegmenten liegt. Inhaltlicher Schwerpunkt ist eine Informationsveranstaltung im Ausland, bei der Informationen durch lokale Experten vermittelt und durch die für den lokalen Import und Vertrieb erforderlichen privaten und öffentlichen Einrichtungen vertieft werden.

- **Geschäftsanhahnung – Einkäufer- und Informationsreisen**

Dieses Modul bietet Unternehmerreisen mit lokaler Präsentationsveranstaltung unter Einbeziehung deutscher und lokaler Experten. Die teilnehmenden deutschen Unternehmen haben die Möglichkeit, ihre Produkte und Dienstleistungen einem fachinteressierten Publikum vorzustellen. Darüber hinaus wird die Leistungsfähigkeit der Branche durch Experten aus dem jeweiligen Bereich dargestellt.

Kontakt

Geschäftsstelle Markterschließung KMU
beim Bundesamt für Wirtschaft und Ausfuhrkontrolle
c/o Bundesministerium für Wirtschaft und Energie
Villemombler Straße 76, 53123 Bonn
Tel.: 0228 99615 4291
markterschliessung@bmwi.bund.de
www.bmwi.de, www.ixpos.de/markterschliessung

Auslandsmesseprogramm

Das Auslandsmesseprogramm des BMWi bietet Unternehmen die Möglichkeit, an ausgesuchten internationalen Fachmessen und -ausstellungen sowie deutschen Branchenveranstaltungen teilzunehmen. Ziel ist es, die Exportaktivitäten insbesondere kleiner und mittlerer deutscher Unternehmen zu begleiten. Für die Aussteller ergeben sich durch die Präsentation im Rahmen der BMWi-Beteiligung beachtliche Kostenersparnisse, gute Werbe- und Präsentationsmöglichkeiten sowie organisatorische Vorteile: die Betreuung durch die Durchführungsgesellschaften im Inland und am Messeort, die Überlassung der Ausstellungsfläche, die allgemeine Dekoration, einheitliche Standbeschriftung, die Aufnahme in den Internetauftritt und die Eintragung im Ausstellerverzeichnis der deutschen Beteiligung.

Für wen?

Anmeldeberechtigt sind Unternehmen aus der Bundesrepublik Deutschland sowie deren ausländische Niederlassungen und Vertretungen, die Waren ausstellen, die in der Bundesrepublik Deutschland hergestellt wurden oder im Ausland von deutschen Niederlassungen in deutscher Lizenz hergestellt wurden.

Wie?

Auslandsmessebeteiligungen des BMWi werden vor allem in Form von Firmengemeinschaftsständen durchgeführt. Die teilnehmenden Unternehmen zahlen einen Anteil der anfallenden Kosten als Beteiligungspreis.

Kontakt

Bundesministerium für Wirtschaft und Energie, Referat V C 4, Ausstellungs- und Messe-Ausschuss der Deutschen Wirtschaft e.V. (AUMA) sowie örtliche Industrie- und Handelskammern.

www.bmwi.de, www.auma.de



Förderung der Teilnahme junger innovativer Unternehmen an internationalen Leitmesssen in Deutschland

Die produkt- und verfahrensmäßigen Neuentwicklungen von jungen innovativen Unternehmen sollen durch Messteilnahmen vermarktet werden.

Für wen?

Zuwendungsempfänger sind rechtlich selbständige junge innovative Unternehmen mit produkt- und verfahrensmäßigen Neuentwicklungen (inkl. Hard- und Software sowie Komponenten), die ihren Sitz und Geschäftsbetrieb in der Bundesrepublik Deutschland haben, die jeweils gültige EU-Definition für ein kleines Unternehmen (weniger als 50 Mitarbeiter und Jahresbilanzsumme oder Jahresumsatz von höchstens zehn Millionen Euro) erfüllen und jünger als zehn Jahre sind.

Kennzeichen eines förderfähigen innovativen Unternehmens ist die Neuentwicklung oder wesentliche Verbesserung von Produkten, Verfahren und Dienstleistungen sowie deren Markteinführung. Diese Entwicklungen bzw. Verbesserungen unterscheiden sich in wesentlichen Funktionen von bisherigen Produkten, Verfahren und Dienstleistungen.

Wie?

Die Messen, auf denen die Beteiligung von Unternehmen an Gemeinschaftsständen gefördert werden kann, werden jährlich vom Bundesministerium für Wirtschaft und Energie festgelegt. Der Aussteller erhält eine finanzielle Zuwendung zu seiner Messteilnahme.

Kontakt

Bundesamt für Wirtschaft und Ausfuhrkontrolle (BAFA), Referat 414

Frankfurter Str. 29–35, 65760 Eschborn

Tel.: 06196 908-2409

www.bafa.de

Exportinitiative Energie

Die Exportinitiative Energie unterstützt kleine und mittlere Unternehmen, die Energielösungen im Bereich Erneuerbare Energien, Energieeffizienz, Intelligente Netze oder Speicher anbieten, bei der Erschließung von Auslandsmärkten.

Für wen?

Kleine und mittlere Unternehmen aus den o. g. Technologiebereichen.

Wie?

Auslandsmarktinformationen:

- Informationsveranstaltungen in Deutschland
- Publikationen, sowohl kompakte Kurzinformationen als auch umfassende Studien und Analysen
- aktuelle Marktnachrichten auf der Internetseite, in einem Newsletter und in Sozialen Medien

Geschäftsanhaltung

Das AHK-Geschäftsreiseprogramm bietet die gezielte Kontakthaltung in ausgewählten Auslandsmärkten. Ergänzt wird es in besonders schwierigen Märkten um Beratungen zur Export- und Projektfinanzierung.

Auslandsmarketing

- Messebeteiligungen: Auf dem Gemeinschaftsstand der Exportinitiative können sich Unternehmen unter dem Label „energy solutions – made in Germany“ auf ausgewählten Energiemessen zu günstigen Konditionen präsentieren.
- Online-Unternehmensdatenbank: Auf dem Internetportal der Exportinitiative www.german-energy-solutions.de können deutsche Unternehmen zur besseren Vermarktung ihrer Produkte und Dienstleistungen im Ausland ihr Profil einstellen.

Referenzprojekte:

- dena-Renewable-Energy-Solutions Programm (RES): Hier werden insbesondere Erneuerbare-Energien-Anlagen als „Leuchtturm“-Projekte für deutsche Technologien im Ausland installiert und öffentlichkeitswirksam beworben.
- Energieeffizienz-Leistungsschau: Hier werden bereits erfolgreich realisierte deutsche Leuchtturmprojekte aus dem Gebäude- und Industriebereich in ausgewählten Auslandsmärkten öffentlichkeitswirksam präsentiert.

Projektentwicklungsprogramm für Entwicklungs- und Schwellenländer (PEP)

In derzeit zwölf Ländern der Regionen Südostasien und Subsahara-Afrika werden deutsche Unternehmen in allen Phasen der Markterschließung und der konkreten Projektentwicklung unterstützt. Ziel ist auch die Verbesserung der Rahmenbedingungen für ein privatwirtschaftliches Engagement in diesen Ländern, die Förderung des Wissens-

und Technologietransfers sowie die Unterstützung von Technologiekoooperationen.

Kontakt

Bundesministerium für Wirtschaft und Energie
Geschäftsstelle Exportinitiative Energie
Scharnhorststraße 34–37, 10115 Berlin
Tel.: 030 18615-6401/-7386
office@german-energy-solutions.de
www.german-energy-solutions.de

Exportinitiative Sicherheitstechnologien und -dienstleistungen

Die Exportinitiative Sicherheitstechnologien und -dienstleistungen unterstützt kleine und mittlere Unternehmen bei der internationalen Vermarktung von Produkten und Leistungen im Bereich der zivilen Sicherheitswirtschaft.

Für wen?

Kleine und mittlere Unternehmen der Sicherheitsbranche.

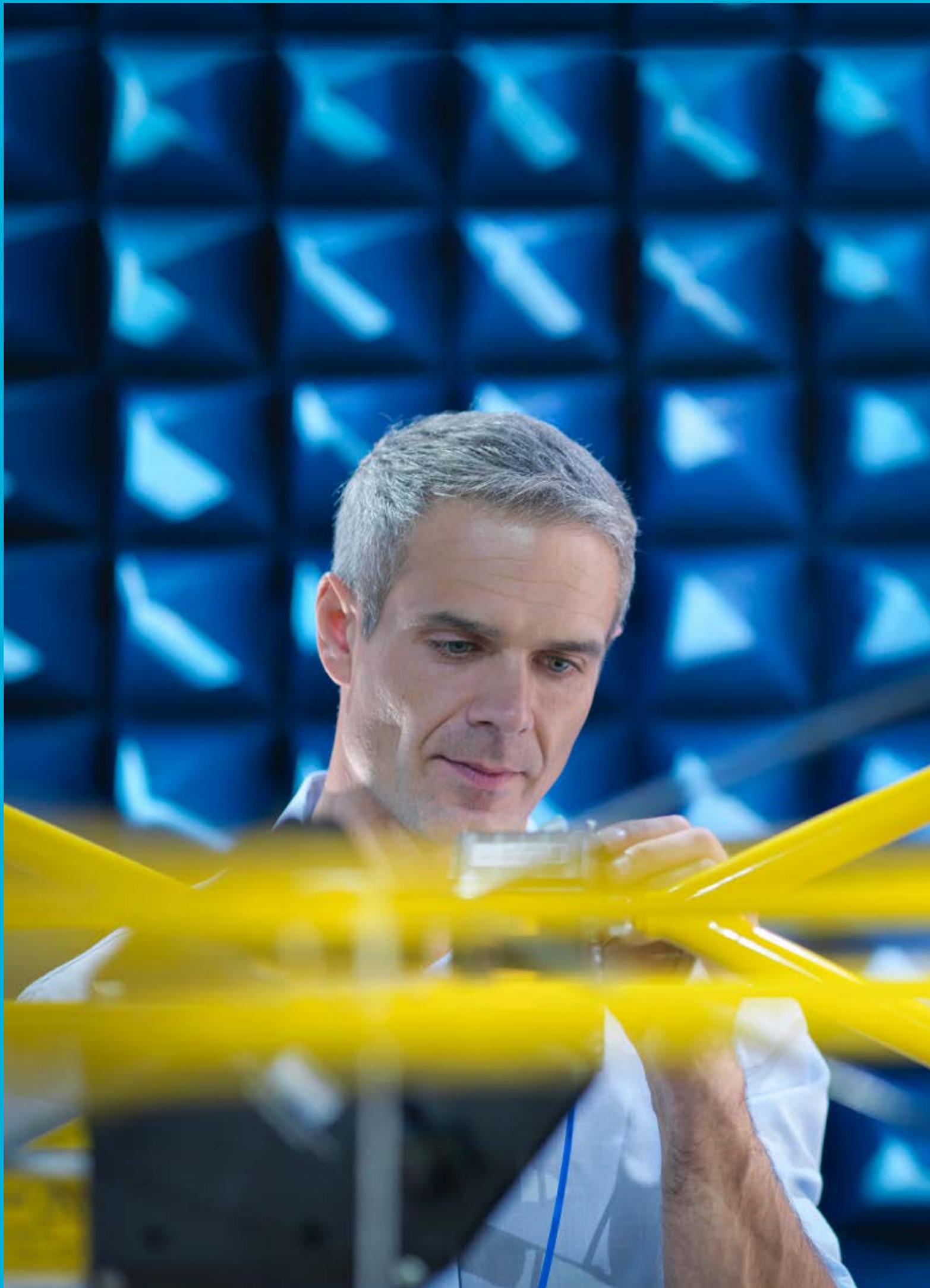
Wie?

Die Exportinitiative bietet u. a.:

- Unterstützung durch besondere Angebote im BMWi-Markterschließungsprogramm
- Präsentationen deutscher Sicherheitstechnologien und -dienstleistungen in ausgewählten Zielregionen
- Länderkooperationen bei Spezialthemen wie internationale Sportgroßereignisse, Katastrophenrisikomanagement oder Normungsfragen

Kontakt

Bundesamt für Wirtschaft und Ausfuhrkontrolle (BAFA)
und Außenwirtschaftsportal IXPOS
info@exportinitiative-gesundheitswirtschaft.de
www.exportinitiative-gesundheitswirtschaft.de
www.bafa.de, www.ixpos.de



BEISPIELE AUS DER EXIST- FÖRDERUNG

Wir stellen Ihnen fünf EXIST-geförderte Gründungsteams vor, die in diesem Jahr an den Start gegangen sind. Fünf weitere Beispiele zeigen, dass EXIST-Start-ups auch bei Investoren gut ankommen. Sie beteiligen sich nicht selten mit einer Million Euro und mehr an den jungen Unternehmen. Und dass viele EXIST-Teams auch den internationalen Markt gut im Blick haben, machen weitere Beispiele deutlich.

Newcomer

EXIST-Start-ups 2016

Auch in diesem Jahr ist wieder eine Reihe von Teams mit vielversprechenden Geschäftsideen an den Start gegangen. Mit Unterstützung von EXIST-Gründerstipendium oder EXIST-Forschungstransfer sowie der Gründungsnetzwerke vor Ort an den Hochschulen haben sie ihren Businessplan ausgearbeitet und sich unternehmerisches Know-how angeeignet. Fünf dieser Start-ups, die in diesem Jahr gegründet wurden, stellen wir Ihnen hier vor.

01

AFFS AFFECTIVE SIGNALS GMBH

Gründer/-innen: Dr. Nikos Green, Dr. Marieke Rohde, Prof. Dr. Tim Brick, Mike Fayer

Gründung: März 2016

Hochschule: Freie Universität Berlin

Gründungsnetzwerk: Profund Innovation

EXIST-Gründerstipendium: 2014–2015

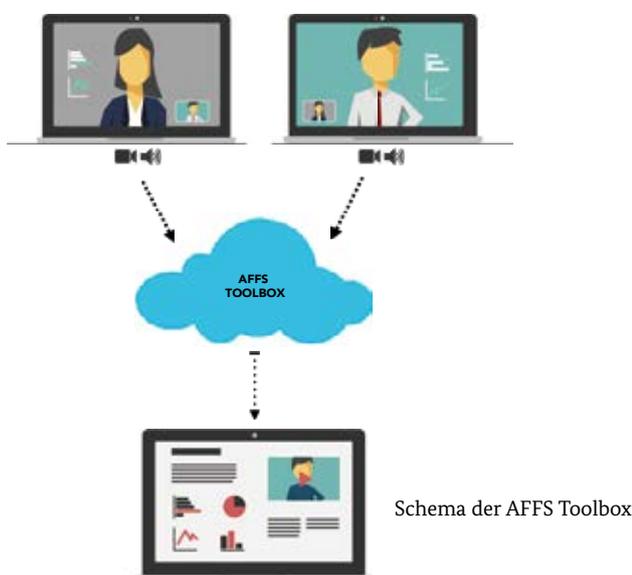
www.affective-signals.de

Die Geschäftsidee?

„Wir entwickeln eine Software, die aufgrund von Video- und Audioaufnahmen nonverbale Signale wie Körperbewegungen, Gesichtsausdruck oder Stimmlage von einer oder mehreren Personen analysiert. Auf diese Weise können kommunikative Stärken und Schwächen aufgezeigt und anhand von Handlungsempfehlungen verbessert werden. Im ersten Schritt bieten wir ein Online-Verhandlungstraining an, bei dem die Nutzer per Videokonferenz miteinander in Rollenspielen verhandeln. Im Anschluss erhalten die Nutzer von uns ein auf sie zugeschnittenes Online-Training. Weitere Varianten unserer Software sind darüber hinaus zukünftig auch für die Personalentwicklung in Unternehmen oder in den Bereichen Digitale Gesundheit und Künstliche Intelligenz interessant.“

Erste unternehmerische Erfolge?

„Wir führen seit Anfang des Jahres Pilotprojekte mit Unternehmen durch, um das Online-Verhandlungstraining unter Realbedingungen zu testen. So entwickeln wir das Produkt und Geschäftsmodell kontinuierlich weiter, so dass wir damit voraussichtlich Ende 2016 auf den Markt gehen



v.l.n.r.: Prof. Dr. Tim Brick, Mike Fayer, Dr. Marieke Rohde, Dr. Nikos Green

können. Darüber hinaus führen wir Gespräche mit allen relevanten Stakeholdern über den Markteintritt und mit Investoren über die Vision und Entwicklung unseres Unternehmens.“

Wie geht es weiter?

„Wir planen den Markteintritt in Deutschland und sukzessive in Europa und haben bereits Kontakte zu potenziellen Kunden und Vertriebspartnern in Holland, Großbritannien und der Schweiz aufgebaut. Außerdem führen wir erste Gespräche mit möglichen Partnern in Lateinamerika. Wichtig ist für uns zum jetzigen Zeitpunkt, mit Unterstützung unserer Pilotkunden ein valides Geschäftsmodell für den Human Resources-Markt zu entwickeln, um unser erstes Produkt erfolgreich auf den Markt zu bringen. Außerdem starten wir am Ende des Jahres das Projekt Digital Health. Dafür suchen wir Mitarbeiter.“

Gründer-Tipp

„Es ist auf jeden Fall sinnvoll, die Spielregeln der Zusammenarbeit innerhalb des Gründungsteams früh im Rahmen einer Gesellschaftervereinbarung festzulegen und eine gemeinsame Vision zu definieren.“

02

NEOMICRA GMBH

Gründer: Dr. Klaus Gieb, Philipp Weber, Dr. Irina Lazareva, Ulrich Seitz

Gründung: April 2016

Hochschule: Friedrich-Alexander-Universität Erlangen-Nürnberg

Gründungsnetzwerk: Kontaktstelle für Wissens- und Technologietransfer

EXIST-Forschungstransfer I und II: 2014–2018

www.neomicra.de

Die Geschäftsidee?

„Wir haben ein Steuerungssystem entwickelt, das die Entwicklung und Herstellung hochinnovativer Mikro- und Nanoelektronik um ein Vielfaches beschleunigt und präzisiert. Mit smile2 ist erstmals die Herstellung hochkomplexer Elektronik, wie optischer Chips und energieautarker Sensoren, möglich, die bei höherer Leistungsfähigkeit nur einen Bruchteil an Energie verbrauchen. Außerdem können damit 15–30 Prozent der Fertigungskosten eingespart werden. Möglich wird dies durch eine weitgehende Verlagerung der Prozesssteuerung von Hardware auf Software.“

Erste unternehmerische Erfolge?

„Obwohl wir erst vor wenigen Monaten gegründet haben, konnten wir bereits erste Umsätze erzielen. Zu unseren Kunden gehören in erster Linie Forschungsinstitute und universitäre Einrichtungen. Auch die bisherigen Gespräche mit Investoren sind vielversprechend. Darüber hinaus sind wir jetzt an dem Punkt, wo wir erste Mitarbeiter einstellen können.“



v.l.n.r. Philipp Weber, Dr. Irina Lazareva, Dr. Klaus Gieb, Ulrich Seitz



PC mit zusätzlicher Steckkarte und Software smile2

Preise, Auszeichnungen, Förderung?

- 2016 – Gewinner beim Science4Life – Konzeptphase
- 2015 – Sieger beim Businessplan Wettbewerb der BayStartUP GmbH
- 2015 – Sieger beim BayStartUP Hochschul-Gründerpreis

Wie geht es weiter?

„Aktuell wollen wir weitere Kunden aus dem Bereich Forschung und Entwicklung erreichen und einen erfolgreichen Markteintritt realisieren. Unser Ziel ist es, innerhalb der nächsten zwei Jahre in allen Industrieländern, insbesondere auch den USA und China, vertreten zu sein. Mittel- und langfristig werden wir ein zusätzliches Produkt für den Einsatz in der Industrie entwickeln, das mit entsprechenden Schnittstellen für den Hard- und Softwarebereich ausgestattet sein wird.“

Gründer-Tipp

„Als Gründer wird man ständig mit Fragen, Herausforderungen und Problemen konfrontiert. Dabei hilft die offene Kommunikation mit dem PtJ. Unsere Erfahrung ist, dass alles irgendwie machbar ist. Ein weiterer Tipp: Konzentriert Euch rechtzeitig auf unternehmerische Themen wie Investorensuche, Vermarktung, Umsetzung. Man unterschätzt oft, wie hoch der zeitliche Aufwand dafür ist.“

03 INURU GMBH

Gründer: Patrick Barkowski, Marcin Ratajczak

Gründung: Januar 2016

Hochschule: Freie Universität Berlin und der Humboldt-Universität zu Berlin

Gründungsnetzwerk: Profund Innovation an der Freien Universität Berlin und Saxeed

EXIST-Forschungstransfer Phase I und II: 2014-2017

• www.inuru.de

Die Geschäftsidee?

„Wir haben eine Technologie entwickelt, um Lichteffekte und Bewegtbilder auf Papier darzustellen. Dazu nutzen wir organische Leuchtdioden. Diese sogenannten OLEDs sind im Unterschied zu anorganischen Leuchtdioden, wie LED, papierdünn, biegsam und lassen sich preisgünstig in großen Mengen herstellen. Bisher wird die OLED-Technik in Displays von Smartphones oder Tablet-Computern eingesetzt. Das von uns entwickelte Druckverfahren zielt darauf ab, OLEDs auch in Printprodukten, zum Beispiel in Werbeanzeigen oder Infographiken, einzusetzen. Wir konzentrieren uns auf zwei Geschäftszweige: Zum einen stellen wir die integrierten OLED-Papierprodukte, wie zum Beispiel Einleger, selbst her. Zum anderen erteilen wir für das Druckverfahren Lizenzen an Druckereien und verkaufen darüber hinaus die speziellen Tinten.“



Marcin Ratajczak, Patrick Barkowski



Bild mit Lichteffekt

Erste unternehmerische Erfolge?

„Das Vertrauen, das uns unsere Kunden entgegenbringen, und die Vorbereitung der ersten Liefer- bzw. Kaufverträge, kann man schon als ersten Erfolg sehen. Immerhin handelt es sich um ein vollkommen neues Produkt. So richtig zufrieden werden wir aber erst sein, wenn die OLED in Wochenmagazinen und Verpackungen zur Norm wird.“

Preise, Auszeichnungen, Förderung?

- 2016 Gründerpreis „Maximal Digital“ der Sparkasse Berlin-Wannsee

Wie geht es weiter?

„Wir sind gerade dabei, mit ausgewählten Kunden erste Pilotserien zu starten und zum Beispiel Verpackungen, Einleger und Grußkarten in einer Auflage von mehreren Tausend zu realisieren. Zeitgleich werden wir auch unser europäisches Marketing ausweiten sowie erste Schritte in Richtung USA und Asien unternehmen. Ende des Jahres planen wir ein erstes Business Development gemeinsam mit nordamerikanischen und asiatischen Unternehmen. Zu südamerikanischen Unternehmen und Forschungseinrichtungen bestehen ebenfalls gute Kontakte, so dass wir noch in diesem Jahr über den Zugang zum brasilianischen Markt sprechen werden. Und nicht zuletzt steht auch die Vorbereitung der nächsten Finanzierungsrunde auf dem Plan, um Vermarktung und Produktion auszubauen.“

Gründer-Tipp

„Wenn Probleme auftauchen, sollte man die Suche nach den Ursachen nicht anderen überlassen, sondern immer auch selbst genau hinschauen. Aus Fehlern lernt man immer dazu.“

04 MICROW GMBH

Gründer: Frank Ludwig, Manuel Mikczinski, Benny Hartwig, Tobias Tiemerding

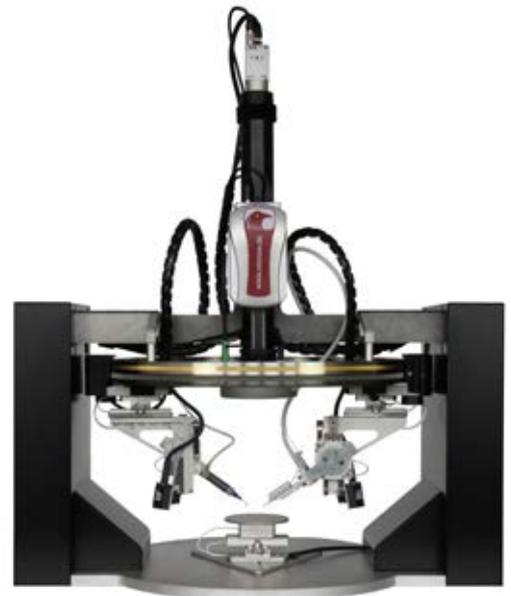
Gründung: Januar 2016

Hochschule: Abteilung Mikrorobotik und Regelungstechnik (AMiR) der Carl von Ossietzky Universität Oldenburg und OFFIS – Institut für Informatik

Gründungsnetzwerk: Gründungs- und Innovationszentrum (GIZ) der Universität Oldenburg

EXIST-Forschungstransfer I und II: 2014–2017

www.microw.de



Mikromontageanlage „MiCROW-Pro“



v.l.n.r.: Manuel Mikczinski (Gründer), Frank Ludwig, Tobias Tiemerding, Benny Hartwig (Gründer)

Die Geschäftsidee?

„Wir haben eine Mikromontageanlage entwickelt, die zum Beispiel in der Sensorikherstellung, der Laborautomation oder Messtechnik eingesetzt werden kann. Je nach Anwendungsbereich können mit der Anlage ganz unterschiedliche Materialien zusammengesetzt, gefügt, geklebt oder gelötet werden. Dabei kommt es natürlich auf ein Höchstmaß an Präzision an. Stellen Sie sich vor, wie fein abgestimmt zum Beispiel die Verbindungen von Mikrolinsen mit Laserdioden oder optischen Sensoren oder zwischen Hochfrequenzbauteilen sein müssen. Aber ich denke, diese Kombination aus hoher Präzision, Multifunktionalität und intuitiver Bedienung ist uns gut gelungen.“

Erste unternehmerische Erfolge?

„Wir sind sehr zufrieden mit der bisherigen Entwicklung. Und für alle zukünftigen Schritte bietet unser neuer Standort im Technologie- und Gründerzentrum Oldenburg gute Voraussetzungen. Es ist eine gemeinsame Einrichtung der Stadt Oldenburg und der Carl von Ossietzky Universität. Wir können hier weitere Entwicklungsarbeiten und die Produktion unserer Mikromontageanlage in Angriff neh-

men. Wir freuen uns, dass wir Zulieferer gefunden haben, die unseren Qualitätsstandards entsprechen und uns hochwertige Komponenten zur Verfügung stellen. Außerdem führen wir bundesweit in verschiedenen Unternehmen der Mikrooptik und Mikrosystemtechnik Testläufe durch, so dass alles auf einem guten Weg ist und wir noch in diesem Jahr eine 1.0-Version unserer MiCROW-Pro herstellen werden.“

Preise, Auszeichnungen, Förderung?

- 2016 – 2. Platz beim Industriepreis, im Bereich Mikrosystemtechnik, der initiative mittelstand
- 2016 – Halbfinalist bei der Hello Tomorrow Challenge, Kategorie „Industry 4.0“
- 2015 – Hauptpreis beim „Gründerwettbewerb – IKT Innovativ“ (jetzt: „Gründerwettbewerb – Digitale Innovationen“)

Wie geht es weiter?

„Wir streben ein gesundes, jedoch zügiges Unternehmenswachstum an und treiben die Produktion voran. Beim Vertrieb konzentrieren wir uns zunächst auf den DACH-Raum. Voraussetzung dafür ist allerdings eine ausreichende Kapitalausstattung, so dass derzeit die Suche nach Investoren ganz oben auf unserer Agenda steht.“

Gründer-Tipp

„Als Gründer sollte man immer offen für externes Know-how sein. Gespräche mit anderen Gründern, mit etablierten Unternehmern, Unternehmensberatern, Steuerberatern oder Juristen lohnen sich immer. Ob man die Informationen dann letztlich auch für das eigene Start-up anwenden kann oder nicht, muss man anschließend selbst beurteilen. Aber erst einmal ist es einfach gut, möglichst viel Feedback zu seiner Idee, seinem Produkt und Plänen zu erhalten und sich bei Bedarf weitere Gesprächspartner empfehlen zu lassen.“

05

TEXLOCK GMBH

Gründer: Alexandra Baum, Suse Brand, Katja Käseberg

Gründung: Juli 2016

Hochschule: Hochschule für angewandte Wissenschaften Hof

Gründungsnetzwerk: Hochschule Hof

EXIST-Gründerstipendium: 2015–2016

• www.tex-lock.com



tex-lock

Die Geschäftsidee?

„Wir haben eine Diebstahlsicherung für Fahrräder, Boote und Outdoorequipment entwickelt. Basis von tex-lock ist ein Seil, genauer ein Mehrlagengeflecht aus verschiedenen Hochleistungsfasern, die in ihrer Kombination extrem schnittfest und feuerresistent sind. Im Unterschied zu bestehenden Angeboten hat unsere Lösung daher ein sehr geringes Gewicht und ist extrem flexibel. Die ganz eigene Haptik und Oberfläche verhindern jedes Klappern und Zerkratzen. Das tex-lock System besteht neben der Seilkomponente aus einem passenden Verschlussmechanismus, der über einen Adapter mit dem Seil verbunden wird. So können – je nach Anwendung – verschiedene Produktvarianten konfiguriert werden.“

Erste unternehmerische Erfolge?

„Die Produktentwicklung ist entscheidend vorangeschritten. In diesem Jahr haben wir erstmalig an der Fahrradmesse Eurobike 2016 teilgenommen und konnten ein erstes Kundenfeedback einholen sowie Vertriebskontakte aufbauen. Parallel sind wir im Gespräch mit Investoren, um die Serienproduktion sowie Vertrieb und Marketing anzuschieben.“

Preise, Auszeichnungen, Förderung?

- 2016 – Nominierung beim futureSAX Ideenwettbewerb
- 2016 – Teilnahme am Spinlab – The HHL Accelerator, Leipzig
- 2015 – 1. Preis beim Gründerwettbewerb Hochfranken

Wie geht es weiter?

„Im Sommer 2017 wird tex-lock am Markt erhältlich sein. Wir planen den Markteinstieg in den kleinen, aber anspruchsvollen Communities der Mountainbike- oder Rennradszene unter eigener Marke. Im zweiten Schritt peilen wir das Mengengeschäft an und möchten uns als Lieferant von Premiumschlössern positionieren, die von Herstellern und Händlern mit einer guten Marktposition unter ihrer eigenen Marke vertrieben werden können. Darüber hinaus sehen wir zukünftig für die tex-lock-Technologie nicht nur Anwendungsmöglichkeiten im Outdoor- und Fahrradmarkt, sondern auch in der Industrie, zum Beispiel bei Transport und Logistik. Was die Marktgröße betrifft, konzentrieren wir uns zunächst auf die DACH-Region, werden uns aber ab dem zweiten Jahr weiter internationalisieren.“



v.l.n.r.: Katja Käseberg, Alexandra Baum, Suse Brand

Gründer-Tipp

„Die EXIST-Phase ist sehr hilfreich, um entscheidende Weichen zu stellen, Konzepte zu testen und zu überdenken. Aber ein Jahr kann sehr schnell vorüber sein und Forschung und Entwicklung außerhalb der Hochschule sind sehr teuer. Insofern sollte man das Angebot an Labor- und Produktionsmöglichkeiten an der Hochschule ausnutzen. Wichtig ist, Geschwindigkeit und Richtung selbst vorzugeben – ggf. gemeinsam mit industriellen Partnern und Aufträgen. Sollten die Hochschulen nicht das nötige Tempo ermöglichen oder keinen ausreichenden Zugang gewähren, ist es sinnvoll, frühzeitig nach Alternativen zu suchen. Man muss sich dabei immer wieder vor Augen halten, dass es um die eigenständige und unabhängige Existenz als Unternehmer geht!“

Wachstumsstark

EXIST-Start-ups mit 1.000.000 EuroPlus-Finanzierung



Mit einer Million Euro und zum Teil noch weit höheren Beträgen beteiligen sich Investoren aus dem In- und Ausland an ehemals EXIST-geförderten Start-ups. Immer wieder überzeugen die Teams in Pitches mit ihren Geschäftsmodellen, ihrem Know-how und ihren Marktkenntnissen. Dazu gehören auch die fünf Start-ups auf den folgenden Seiten.

01 AUTHADA GMBH

Gründer: Andreas Plies, Robin Acker, Jörg Jessen, Prof. Dr. Michael Massoth

Gründung: Mai 2015

Hochschule: Hochschule Darmstadt – University of Applied Sciences

Gründungsnetzwerk: Career Center und Zentrum für Forschung und Entwicklung der Hochschule Darmstadt, HIGHEST Gründungszentrum der TU Darmstadt

EXIST Forschungstransfer I und II: 2014–2016

• www.authada.de

Die Geschäftsidee?

„Viele Bank- und Versicherungsgeschäfte per Smartphone scheitern bislang daran, dass der Kunde seine Identität gegenüber der Bank oder Versicherung nicht zuverlässig nachweisen kann. Wir haben daher eine Software entwickelt, mit der aus dem Chip im Personalausweis die Personalien des Inhabers über ein Smartphone ausgelesen und dann zum Beispiel an eine Bank oder Versicherung übermittelt werden. Praktisch sieht es so aus, dass sich Kunden zukünftig die App ihrer Bank herunterladen, ihren Personalausweis an ihr Smartphone halten, die PIN ihres Personalausweises eingeben – und dann innerhalb von wenigen Sekunden zum Beispiel ein neues Konto eröffnen oder eine Überweisung autorisieren können.“

Erste unternehmerische Erfolge?

„Von Beginn an gab es zahlreiche positive Rückmeldungen von potenziellen Kunden, was dazu führte, dass wir inzwischen an mehreren Pilotprojekten aus dem Bank- und Versicherungsbereich arbeiten. Außerdem wurden wir im Forrester Research Report 2015 als einziges europäisches Unternehmen – neben zwei US-Unternehmen – vorgestellt. Das gibt uns natürlich einen enormen Schub, da der Forrester Report zur Standardlektüre unserer potenziellen Kunden gehört.“



v.l.n.r.: Robin Acker, Jörg Jessen, Andreas Plies, Prof. Dr. Michael Massoth

Die Finanzierung?

„Im Januar 2016 konnten wir den Business Angel Alfred Möckel mit der alubi capital GmbH als Kapitalgeber gewinnen. Anschließend folgte im April 2016 eine Finanzierungsrunde in siebenstelliger Höhe durch die FinLab AG. Mit diesem Investment können wir den weiteren Aufbau wesentlich schneller als geplant vorantreiben.“

Preise, Auszeichnungen, Förderung?

- 2016–2017 – Förderung durch das Wirtschaftsministerium Hessen
- 2016–2018 – KMU-Verbundvorhaben gefördert durch die LandesOffensive zur Entwicklung Wissenschaftlich-ökonomischer Exzellenz (LOEWE) des Landes Hessen
- 2015 – Gewinner bei „Start Tel Aviv“, internationaler Wettbewerb des israelischen Außenministeriums
- 2013 – Preisträger beim „Gründerwettbewerb – IKT Innovativ“ (jetzt: Gründerwettbewerb – Digitale Innovationen) mit dem Projekt SECCO – Secure Call Authentication (Vorläuferprojekt)

Wie geht es weiter?

„Wir arbeiten darauf hin, dass wir in den kommenden Jahren unseren Kunden Produkte im Bereich der sicheren Authentifizierung anbieten können. Nach dem Aufbau der Entwicklungsteams wollen wir zügig in weitere Marktsegmente neben der Finanzindustrie vorstoßen. Außerdem möchten wir für unsere Mitarbeiter familienfreundliche Arbeitsplätze schaffen.“

Gründer-Tipp

„Arbeitet konzentriert und mit Fokus auf Eure Kunden an Eurem Produkt und lasst Euch nicht von Rückschlägen unterkriegen. Gerade Erfahrungen aus Rückschlägen fördern – im Nachhinein betrachtet – die Entstehung von interessanten Lösungen!“

02

CELONIS SE

Gründer: Martin Klenk, Bastian Nominacher, Alexander Rinke

Gründung: Juli 2011

Hochschule: Technische Universität München

Gründungsnetzwerk: GründerRegio M

EXIST-Gründerstipendium: 2011–2012

• www.celonis.com



v.l.n.r.: Martin Klenk, Bastian Nominacher, Alexander Rinke

Die Geschäftsidee?

„Beim Process Mining geht es um die Auswertung und Visualisierung großer Datenmengen, die in fast jedem Unternehmen anfallen: sogenannte Prozessdaten. Ganz gleich, ob es um die Bearbeitung der Reisekosten, eine Bestellung oder die Bearbeitung einer Rechnung geht: Jede dieser Aufgaben wird mit einer speziellen Software durchgeführt und besteht aus einer Vielzahl kleiner Schritte. Aus den dabei entstehenden Datenspuren rekonstruiert, analysiert und visualisiert unsere Software den gesamten Geschäftsprozess in Echtzeit. Damit erreichen wir größtmögliche Effizienz und Transparenz in Unternehmensprozessen. Auf diese Weise können unsere Kunden sehr viel Zeit und Geld sparen.“

Erste unternehmerische Erfolge?

„Wir sind inzwischen der führende Anbieter im Bereich Process Mining und haben über 250 namhafte Kunden in 15 verschiedenen Branchen. Seit letztem Jahr verkauft auch die SAP unsere Lösung weltweit. Das ist natürlich ein Ritterschlag und für ein Unternehmen unserer Größenklasse die absolute Ausnahme. Und dass unser Team von jetzt 85 Mitarbeitern bis zum Ende des Jahres auf über 100 anwachsen wird, macht uns besonders stolz.“

Die Finanzierung?

„Die Facebook-Investoren Accel und 83North – ehem. Greylock IL – haben sich mit 27,5 Millionen US-Dollar an Celonis beteiligt. Die Investoren hat dabei auch überzeugt, dass wir unser Geschäftsmodell ohne externes Kapital bereits sehr weit vorangetrieben hatten. Wir brauchten nach Ablauf von EXIST-Gründerstipendium erst einmal keine direkte Anschlussfinanzierung, weil wir bereits erste Kunden hatten. Das bedeutet, wir haben uns zunächst komplett von innen über den Cash Flow finanziert – für ein Technologieunternehmen eher ungewöhnlich.“

Preise, Auszeichnungen, Förderung?

- 2016 – Innovationspreis-IT der Initiative Mittelstand in der Kategorie „Smart Data“
- 2016 – SAP Pinnacle Award Finalist in der Kategorie Application Innovation
- 2015 – SAP Hana Innovation Award in der Kategorie Most Transformative
- 2015 – Deloitte Technology Fast50 Awards in der Kategorie Germany’s Fastest-Growing Tech Company
- 2015 – TUM Presidential Entrepreneurship Award
- 2013 – Teilnahme am German Accelerator

Wie geht es weiter?

„Die nächste große Herausforderung für Celonis ist die Eroberung des US-Marktes und die Skalierung des Geschäftsmodells in weiteren Märkten. Der erste Schritt in diese Richtung wurde durch die Umwandlung der GmbH in eine SE und mit der Eröffnung eines weiteren Standortes in New York getan. Um die Expansion in weitere Märkte voranzutreiben werden insbesondere das weltweite Netzwerk von Service Partnern weiter ausgebaut sowie Trainings-Center an weiteren Standorten eröffnet.“

Gründer-Tipp

„Es kommt nicht nur auf eine gute Technologie an, sondern auch auf einen guten Vertrieb. Das muss man als Kernherausforderung sehen. Wichtig sind auch Mentoren, die in demselben Bereich arbeiten wie man selbst, gut vernetzt sind und schon einmal ein Unternehmen gegründet haben. Einer der großen Vorteile im Silicon Valley ist, dass es dort immer jemanden gibt, der genau das, was man selber vorhat, schon einmal gemacht hat. Solche Mentoren kann man auch in Deutschland finden. Und wenn man es schafft, diese Leute als Beirat oder auf andere Weise an Bord zu holen, erhöht das in jedem Fall die Erfolgswahrscheinlichkeit. Wir haben damit sehr gute Erfahrungen gemacht und sind jetzt selbst in die Fußstapfen unserer Mentoren getreten und unterstützen als Business Angels neue Start-ups.“

03 BENTTEKK GMBH

Gründer: Matthias Schmittmann, Johannes Weber

Gründung: November 2014

Hochschule: Technische Universität Hamburg-Harburg und des NIT Northern Institute of Technology Management

Gründungsnetzwerk: Startup Dock

EXIST-Gründerstipendium: 2014–2015

• www.benttekk.com



Gasmessgerät benttekk PID

Geschäftsidee?

„Wir entwickeln Messtechnik für toxische Gase und Dämpfe, um die Arbeitssicherheit in der Öl- und Gasindustrie sowie der Chemischen Industrie zu erhöhen. Damit können die Gesundheitsgefahren für Arbeitskräfte deutlich reduziert und unnötige Stillstände von Produktionsanlagen vermieden werden. Unser erstes Produkt, benttekk X-PID, ist ein handtragbares Gasmessgerät zur Bestimmung von Benzol und anderen organischen Verbindungen in niedrigsten Konzentrationen. Im Vergleich zur bisher eingesetzten Messtechnik werden die Ergebnisse schneller angezeigt. Außerdem vereinfacht unsere Lösung das Datenmanagement für den Kunden und ermöglicht zusätzliche Dienstleistungen. Messdaten können automatisiert in der Webplattform übertragen und dort mit Kalibrierungen rechtskonform archiviert werden.“

Erste unternehmerische Erfolge?

„Seit Januar 2016 konnten wir unsere Gasmessgeräte bereits an mehrere namhafte Unternehmen der Öl-, Gas- und Chemischen Industrie innerhalb Deutschlands verkaufen oder vermieten.“



Matthias Schmittmann, Johannes Weber

Die Finanzierung?

„Der High-Tech Gründerfonds und der Innovationsstarter Fonds Hamburg haben sich im April 2016 mit einer sechsstelligen Summe an unserem Unternehmen beteiligt. Damit können wir unsere weitere Entwicklungsarbeit und den Ausbau unseres Vertriebs finanzieren.“

Preise, Auszeichnungen, Förderung?

- 2016 – 1. Platz beim Businessplan-Wettbewerb GründerGeist der Wirtschaftsjunioren bei der Handelskammer Hamburg
- 2016 – 1. Platz beim Hamburg Innovation Award der TuTech Innovation GmbH
- 2015 – Finalist Top 3 beim Achema Gründerpreis der DECHEMA Gesellschaft für Chemische Technik und Biotechnologie e.V.
- 2014 – INNOTECH-Preis der TuTech Innovation GmbH

Wie geht es weiter?

„Wir entwickeln zurzeit eine explosions sichere Produktversion unseres Gasmessgeräts und wollen unser Produktportfolio ausbauen. Außerdem werden wir den Anwendungsbereich auf den Bereich Containerlogistik und für Einsatzkräfte der Feuerwehr ausweiten. Ab Anfang 2017 möchten wir den Vertrieb intensivieren. Dazu werden wir Distributionspartner im europäischen Ausland einbeziehen.“

Gründer-Tipp

„Ausdauer mitbringen und hart arbeiten: Eine Unternehmensgründung ist ein Marathon aus Sprints.“

04

CEVOTEC GMBH

Gründer: Felix Michl, Thorsten Gröne, Neven Majic

Gründung: Februar 2015

Hochschule: Technische Universität München

Gründungsnetzwerk: UnternehmerTUM

EXIST-Forschungstransfer I und II: 2014–2017

www.cevotec.com

Die Geschäftsidee?

„Wir entwickeln und vertreiben Anlagen und Software zur automatisierten Herstellung von Bauteilen aus kohlenstoffverstärktem Kunststoff, kurz Carbon. Carbon ist ein besonders leichtes und besonders stabiles Material und wird daher in der Luft- und Raumfahrtbranche, beim Automobilbau, in der Medizintechnik oder auch bei Sportgeräten eingesetzt. Das Ausgangsmaterial, also die Fasern, sind allerdings sehr schwer zu verarbeiten, daher werden insbesondere komplexe Bauteile heute noch von Hand gebaut. Wir haben eine Lösung entwickelt, um komplexe Bauteile aus kleinen Faserstücken, sogenannten Patches, vollautomatisiert zusammensetzen. Diese Lösung verkaufen wir als Produktionssystem an Hersteller, wir bieten aber auch Dienstleistungen zur Prototypenentwicklung und Fertigung an.“

Erste unternehmerische Erfolge?

„Im Jahr unserer Gründung hatten wir bereits zwei Pilotkunden aus der Sport-Freizeit-Branche. Mit dem Jahreswechsel 2016 kamen dann die ersten industriellen Kunden auf uns zu. Und inzwischen haben wir auch einen ersten Interessenten aus der Luftfahrtbranche. Das ging alles überraschend schnell.“



v.l.n.r.: Thorsten Gröne, Felix Michl, Dr. Neven Majic

Die Finanzierung?

„Der größte Erfolg und die beste Bestätigung für das, was wir jetzt hier tun, ist auch die erfolgreiche Finanzierung, die wir im Frühjahr 2016 eingeworben haben. Der High-Tech Gründerfonds hat zusammen mit Bayern-Kapital und drei Business Angels 1,75 Millionen Euro in Cevotec investiert.“

Preise, Auszeichnungen, Förderung?

- 2016 – Gewinner bei WECONOMY
- 2016 – Teilnahme am TechFounders Programm der UnternehmerTUM in München
- 2015–2017 – Teilnahme am Business Incubation Programm der Europäischen Weltraumorganisation (ESA-BIC)
- 2015–2016 – Teilnahme am 8D Company Building Programm von www.Founder.org im Silicon Valley

Wie geht es weiter?

„Wir sind gerade dabei, den Prototyp unserer Produktionsanlage und der Software zur Serienreife weiterzuentwickeln. Die Software entwickeln wir auf einer neuen, einheitlichen Anwendungsplattform komplett neu. Bei der Anlagenentwicklung arbeiten wir mit einem Automatisierungspartner zusammen, der die Serienanlage nach unseren Vorgaben und den Anforderungen einer industriellen Serienproduktion aufbaut. Das Ganze soll im März 2017 auf der weltweit größten Faserverbund-Messe in Paris, der ‚JEC world‘, gelancet werden. Das bedeutet, wir arbeiten auf ein großes Product Release hin und adressieren dabei einen internationalen Markt.“



Cevotec-Technologie:
Kurvenlineare Faserablage

Gründer-Tipp

„Nicht jedes Geschäftsmodell eignet sich für eine Venture-Capital-Finanzierung. Investoren erwarten eine schnelle und hohe Rendite. Das funktioniert nur, wenn trotz schnellem Unternehmenswachstum die Kosten bzw. Investitionen in Anlagen und Personal überschaubar bleiben. Das Geschäftsmodell muss skalierbar sein. Von daher sollte man frühzeitig entweder nach Finanzierungsalternativen Ausschau halten oder sein Geschäftsmodell anpassen.“

05 UNINOW GMBH

Gründer: Tobias Steenweg, Stefan Wegener

Gründung: Februar 2016

Hochschule: Otto-von-Guericke-Universität Magdeburg

Gründungsnetzwerk: Transfer- und Gründerzentrum

EXIST-Gründerstipendium: 2014–2015

www.uninow.de

Geschäftsidee?

„UniNow ist eine App, die sich an zwei Zielgruppen richtet: Zum einen können Studenten damit schnell und einfach ihren Studienalltag erledigen und zum Beispiel ihre Bücher verlängern, ihre Prüfungsergebnisse einsehen oder auch den Speiseplan der Mensa lesen. Das sind Informationen, die es auf den Webseiten der Hochschulen bereits gibt. Der Punkt ist aber, dass sich Studenten heutzutage nicht mehr durch ein umfangreiches Webangebot durchklicken möchten, sondern ihre Informationen gezielt und mobil abrufen möchten. Deshalb übertragen wir alle relevanten Informationen von den Webseiten der Hochschulen in eine mobile Anwendung und ergänzen darüber hinaus noch einige Features wie zum Beispiel einen Push-Benachrichtigungsservice. Unser eigentliches Geschäftsmodell beruht auf unserer zweiten Zielgruppe: Dabei handelt es sich um Unternehmen, die unsere App zukünftig als mobiles Recruiting-Portal nutzen und gegen einen Kostenbeitrag sowohl Stellenanzeigen schalten als auch unter den Nutzern differenziert nach geeigneten Jobkandidaten suchen können. Das Ganze beginnt im Herbst 2016. Dann werden wir die Features für die Personalsuche ergänzen.“



Stefan Wegener, Tobias Steenweg



App UniNow

Erste unternehmerische Erfolge?

Bevor wir die UniNow GmbH im Februar 2016 gegründet haben, waren wir nur zu zweit und hatten gerade mal zehn Hochschulen in die App integriert. Knapp sechs Monate später, im August 2016, sind wir zu siebt und haben bereits 85 Hochschulen eingebunden. Aktuell sind wir mit über 100 Hochschulen bundesweit vernetzt und testen die App bereits an 15 Hochschulen in Österreich.“

Die Finanzierung?

„Wir haben die GmbH zusammen mit der IBG Beteiligungsgesellschaft Sachsen-Anhalt gegründet. Die IBG wird von der bmp Beteiligungsmanagement AG verwaltet und ist bei uns mit einer Million Euro eingestiegen. Damit können wir weitere Mitarbeiter, die Weiterentwicklung unserer App sowie die Marketingkosten finanzieren.“

Wie geht es weiter?

„Wir werden das Recruiting-Portal implementieren und im Herbst die ersten Stellenangebote veröffentlichen. Darüber hinaus wollen wir auch in andere Länder expandieren. In einem der nächsten Schritte werden wir daher Hochschulen in Österreich einbinden.“

Gründer-Tipp

„Ich würde jedem Gründer raten, möglichst früh auf den Markt zu gehen und das Geschäftsmodell im kleinen Rahmen zu testen. Dann sieht man, ob es funktioniert und wo noch nachgebessert werden muss.“

International

EXIST-Start-ups aktiv im Ausland



Für viele EXIST-Start-ups ist es selbstverständlich, sich – früher oder später – international auszurichten: ob innerhalb der EU, in Nord- oder Südamerika, Asien oder Afrika. Hilfestellung erhalten sie dabei von den Hochschulen sowie den EXIST-Netzwerkpartnern. Und während die einen noch dabei sind, erste Kontakte in den Zielmärkten zu knüpfen, können andere bereits erste Erfolge verbuchen.

01 EKU POWER DRIVES GMBH

Gründer: Leonardo Uriona, Edward Eichstetter, Manuel Klein

Gründung: März 2015

Hochschule: Universität Stuttgart

Gründungsnetzwerk: Technologie-Transfer-Initiative GmbH (TTI)

EXIST-Gründerstipendium: 2013–2014

www.ekupd.com

Die Geschäftsidee?

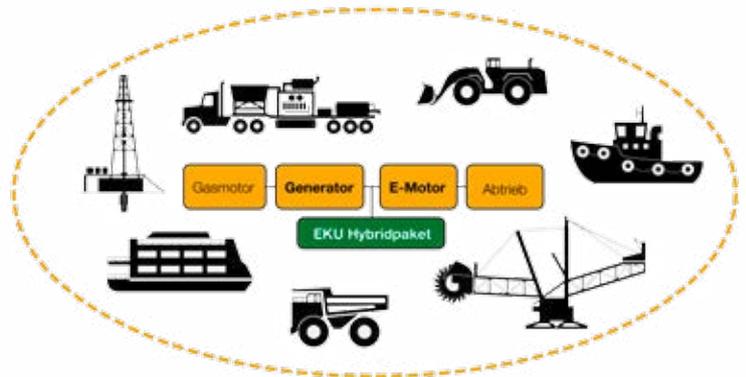
„Wir haben eine Software und Leistungselektronik entwickelt, mit der wir bisher hydraulische und mit Diesel betriebene Antriebssysteme elektrifizieren können. Dabei handelt es sich zum Beispiel um Antriebssysteme für Fährschiffe, Hafenschlepper, Minenfahrzeuge oder auch für Bohrtürme zur Öl- oder Gasförderung. Mit Hilfe unserer Software und Leistungselektronik steigern wir die Effizienz der Maschinen erheblich. Zudem ermöglicht unsere Technologie die Umstellung von Diesel auf Erd- oder Biogas, so dass der Ausstoß von Kohlendioxid und Feinstaub gesenkt werden kann.“

Erste unternehmerische Erfolge?

„Wir sind vom Start weg international tätig und haben in den USA ein Tochterunternehmen in Dallas gegründet, das für Vertriebsaufgaben zuständig ist. In diesem Jahr konnten wir dort einen Pilotkunden gewinnen, für den wir eine 2.500 PS starke Pumpe zur Öl- und Gasförderung elektrifizieren werden.“



v.l.n.r.: Leonardo Uriona, Edward Eichstetter, Manuel Klein



Mögliche Anwendungsgebiete von Eku

Preise, Auszeichnungen, Förderung?

- 2015 – Sieger beim CyberOne Businessplan Wettbewerb des Baden-Württemberg: Connected e.V.
- 2014 – Munich Clean Tech Innovation Award des Munich Network – Netzwerk München e.V.

Wie geht es weiter?

„Ende dieses Jahres werden wir unser Pilotprojekt abgeschlossen haben. Danach möchten wir unsere Produkte auch auf dem australischen und chinesischen Markt einführen sowie Auftraggeber im Bereich der Bergbaufahrzeuge und Schifffahrt akquirieren.“

Gründer-Tipp

„Wir können allen Gründerinnen und Gründern nur empfehlen, sich ganz auf die Entwicklung des Produkts zu konzentrieren und das Geschäftsmodell so früh wie möglich in der Praxis zu testen. Wer den internationalen Markt im Visier hat, muss auf jeden Fall vor Ort sein, um potenzielle Kunden und Geschäftspartner anzusprechen. Einen guten Einstieg dafür bildet die Teilnahme an Fachmessen im Zielmarkt.“

02

GRAMMOFY UG

(HAFTUNGSBESCHRÄNKT)

Gründer: Lukas Krohn-Grimberghe**Gründung:** April 2015**Hochschule:** Zeppelin Universität
Friedrichshafen**Gründungsnetzwerk:** PioneerPort der
Zeppelin Universität**EXIST-Gründerstipendium:** 2014–2015• www.grammofy.com

v.l.n.r.: Lukas Korn-Grimberghe, Elias Probst, Philipp Hertel, Natascha Klotschkoff, Matthias Kümmerer, Emanuel Schwarz, Felix Lenders

Die Geschäftsidee?

„Wir bieten einen Streaming-Service für klassische Musik an. Dabei arbeiten wir unter anderem mit einem Datenbankmodell, das die speziellen Anforderungen an klassische Musikwerke beachtet. Für die Suche nach bestimmten Musikstücken zum Beispiel kommt es vor allem auf korrekte Metadaten an: den Namen des Komponisten, des Werks, des Künstlers und den Albumtitel. Wir haben daher ein sogenanntes Taggingssystem entwickelt, das diese Informationen berücksichtigt. Außerdem bestehen die meisten Titel aus mehreren Sätzen und es gibt oft mehrere Einspielungen eines Werks von verschiedenen Musikern. Diese und weitere Besonderheiten haben zur Folge, dass wir jede Aufnahme, die wir von den Labels erhalten, noch einmal händisch aufbereiten, um sowohl die Hörqualität als auch die Funktionalität des Streamings so optimal wie möglich zu gestalten. Hinzu kommt, dass wir jede Woche fünf bis zehn klassische Werke in sogenannten Collections zusammenstellen und mit gesprochenen Einführungen als Podcast anbieten. Also quasi einen Mix aus On Demand Streaming und Radio.“

Erste unternehmerische Erfolge?

„Bereits in der Startphase wurden wir von renommierten Labels wie dem London Symphony Orchestra (LSO Live), Signum Records und Outhere Music unterstützt. Inzwischen arbeiten wir mit vielen Labels und Dienstleistern zusammen, und haben nicht nur in Stuttgart, sondern auch in der britischen Hauptstadt ein Büro. Täglich kommen neue Nutzer hinzu, vor allem aus England, USA und Deutschland. Darüber hinaus haben wir Kunden in Schweden, Österreich und der Schweiz sowie in Frankreich, Belgien und den Niederlanden. Seit Anfang dieses Jahres haben wir außerdem einen Investor, der sich an Grammofy beteiligt.“

Preise, Auszeichnungen, Förderung?

- 2016 – Auszeichnung mit fünf Sternen durch das BBC Music Magazine
- 2016 – Auszeichnung durch die Tageszeitung The Guardian in der Kategorie „beste neu erschienene App“ im Mai 2016
- 2015 – Ausgezeichnet als Kultur- und Kreativpiloten Deutschland im Rahmen der Initiative Kultur- und Kreativwirtschaft der Bundesregierung

Wie geht es weiter?

„Zurzeit strecken wir unsere Fühler in Richtung Kanada, Australien und Neuseeland aus. Außerdem werden wir den B2B-Bereich ausbauen und unser Taggingssystem auch Musiklabels zur Verfügung stellen, die damit ihren Bestand an Musikstücken verwalten können.“

Gründer-Tipp

„Fragen, fragen, fragen: Man sollte sich nicht scheuen, Fragen zu stellen. Daraus kann man nur lernen. Wichtig ist auch, dass man vor Ort im Zielmarkt entweder einen Mitarbeiter oder Geschäftspartner hat. Besser ist, man ist selbst vor Ort – zumindest in der Startphase. Dabei sollte man sich im Vorfeld mit landestypischen Gepflogenheiten und Umgangsformen vertraut machen.“

03 AUTARCON GMBH

Gründer: Florian Benz, Alexander Goldmaier

Gründung: Januar 2010

Hochschule: Universität Kassel

Gründungsnetzwerk: UniKassel Transfer

EXIST-Gründerstipendium: 2009–2010

• www.autarcon.com

Die Geschäftsidee?

„Die von uns entwickelte dezentrale Wasseraufbereitungsanlage erzeugt bis zu vierhundert Liter keimfreies Trinkwasser pro Stunde. Damit können im Durchschnitt bis zu 1.000 Menschen in ländlichen Gebieten der Dritten Welt und in Schwellenländern versorgt werden. Dabei bietet unser SuMeWa|SYSTEM einige Besonderheiten: Zum einen erzeugen wir den notwendigen Strom aus Solarenergie mit Hilfe von Photovoltaik-Modulen. Zum anderen sorgen wir für keimfreies Wasser, indem wir mit Hilfe eines Elektrolyseverfahrens im Wasser natürlich gelöstes Salz zu Chlor verbinden. Anders als bei bisher üblichen Desinfektionsverfahren geschieht dies bei uns im selben Kreislauf, so dass niemand mit den Chemikalien direkt in Berührung kommt. Eine weitere Besonderheit ist, dass die Anlage keine Verschleißteile besitzt und von jedermann gewartet, auseinander- und wieder zusammengebaut werden kann. Als Werkzeug reicht eine Zahnbürste und Zitronensaft bzw. Essig. In Kombination mit unseren vollautomatisierten und wartungsfreien Filtrationsmodulen können wir außerdem zum Beispiel Eisen, Mangan oder Arsen dauerhaft aus dem Wasser entfernen.“

Erste unternehmerische Erfolge?

„Wir wachsen nach wie vor langsam, aber stetig und haben weitere Systeme wie zum Beispiel Filtrationsanlagen entwickelt. Zu unseren Kunden gehören Entwicklungshilfeorganisationen, die uns mit der kompletten Projektabwicklung beauftragen, aber auch Unternehmen in den Zielländern, die ihre Arbeiter mit sauberem Trinkwasser versorgen möchten, oder auch Existenzgründer, die unsere Technologie zur Basis ihres Geschäftsmodells machen und in ihrer Region oder ihrem Dorf sauberes Wasser verkaufen möchten. Wir sind sowohl in Afrika als auch in Südamerika und Asien vertreten. Unsere Anlagen stehen unter anderem in Ägypten, Indien, Nepal Laos, Kamerun, Ghana, Peru und Kolumbien. Das bedeutet, wir erzielen etwa 70 Prozent unseres Umsatzes im Ausland. Hinzu kommen Einnahmen im Rahmen von Forschungsprojekten, an denen wir in Indien, der EU und Deutschland beteiligt sind.“



Alexander Goldmaier, Florian Benz

Preise, Auszeichnungen, Förderung?

- 2013 – Innovationspreis für Klima und Umwelt des Bundesumweltministeriums und Bundesverbandes der Deutschen Industrie
- 2011 – Clean Tech Media Award der GreenTech-Germany.com
- 2011 – Intersolar Award auf der Messe Intersolar Europe
- 2011 – Auszeichnung im Rahmen der Initiative „Deutschland – Land der Ideen“ der Bundesregierung und des Bundesverbandes der Deutschen Industrie (BDI)

Wie geht es weiter?

„Wir werden noch weitere Anwendungen zur Verbesserung der Wasserqualität vor Ort entwickeln. Außerdem sind wir dabei, unser Vertriebsnetz in den Ländern auszubauen.“

Gründer-Tipp

„Wer, wie wir, als Social Entrepreneur ‚unterwegs‘ ist, muss Überzeugungstäter sein und darf nicht gleich zu Beginn hohe Gewinne erwarten. Vor Ort, in den Zielländern, braucht man in jedem Fall Partner, mit denen man vernünftig zusammenarbeiten und auf die man sich verlassen kann. Und natürlich muss man selbst auch vertrauenswürdig sein, mit den Menschen auf Augenhöhe sprechen und die Verhältnisse vor Ort realistisch einschätzen können. Dass man schriftliche Verträge schließt, ist selbstverständlich, aber letztlich hängt der Erfolg eines Projekts immer von den handelnden Personen ab.“

04

BETTERGUARDS TECHNOLOGY GMBH

Gründerinnen: Vinzenz Bichler, Max Müseler, Timo Stumper, Alexander Fischer
Gründung: Juni 2014
Hochschule: Technische Universität Berlin
Gründungsnetzwerk: Centre for Entrepreneurship
EXIST-Gründerstipendium: 2013–2014
www.betterguards.de

Die Geschäftsidee?

„Wir entwickeln und produzieren sogenannte Adaptoren. Sie schützen menschliche Gelenke vor Verletzungen und bieten unmittelbaren Schutz bei Bewegungen, die zu Verletzungen führen können. Das heißt, im Fall eines Sturzes versteift der Adaptor, noch bevor der Muskel auf die Bewegung reagieren kann. Das Wirkprinzip beruht auf den Eigenschaften von Materialien, welche adaptiv versteifen und bspw. ein Umknicken verhindern. Im Vergleich zu herkömmlichen Produkten schränken unsere Adaptoren dabei die Bewegungsfreiheit nicht ein. Sie sind daher sowohl für den Sport als auch für den medizinischen Bereich geeignet und lassen sich in Schuhe, Handschuhe, Bandagen, Orthesen und Protektoren integrieren.“

Erste unternehmerische Erfolge?

„Dank der zwei Finanzierungsrunden mit Business Angels und der Fondsgesellschaft BFB Brandenburg Kapital GmbH konnten wir unsere Forschungs- und Entwicklungsarbeiten fortsetzen. Aktuell arbeiten wir gemeinsam mit der Technischen Universität Berlin und der Charité an einem Verbundprojekt, das vom Bundesministerium für Bildung und Forschung gefördert wird. Es ermöglicht die Evaluierung unserer Technologie an Probanden. Mit Hilfe der Ergebnisse können wir Entwicklungsprojekte mit namhaften Herstellern umsetzen, um gemeinsam neue Produkte auf den Markt zu bringen. Wir kooperieren hierbei mit international agierenden deutschen Herstellern von Medizintechnikprodukten und arbeiten darüber hinaus mit regionalen und überregionalen Unternehmen und Orthopädiezentren zusammen.“



v.l.n.r.: Max Müseler, Timo Stumper, Vinzenz Bichler

Preise, Auszeichnungen, Förderung?

- 2016 – KMU-innovativ-Förderung – Verbundprojekt des Bundesministeriums für Bildung und Forschung
- 2015 – Pro FIT Ankerprojekt der Investitionsbank Berlin (IBB)
- 2014 – 1. Preis beim Businessplan-Wettbewerb Berlin-Brandenburg (BPW) in der Kategorie Canvas Model

Wie geht es weiter?

„Um das vielfältige Potenzial unserer Technologie auszuschöpfen, werden wir weitere Kooperationen mit Herstellern aus Deutschland und dem Ausland eingehen. Der Fokus liegt dabei auf der Entwicklung gemeinsamer Produkte, um Gelenkverletzungen am Sprunggelenk oder Knie- und Handgelenk auszuschließen.“

Gründer-Tipp

„Die Finanzierung von Technologieunternehmen ist eine der größten Herausforderungen. Wir können daher allen Teams nur empfehlen, sich mindestens sechs Monate vor Förderende auf eine Anschlussfinanzierung oder weitreichende Umsatzgenerierung zu konzentrieren.“

05 TANDEMPLOY GMBH

Gründerinnen: Jana Tepe, Anna Kaiser

Gründung: Oktober 2013

Gründungsnetzwerk: Gründungs- und Innovationszentrum (GIZ) der Carl von Ossietzky Universität Oldenburg; Profund Innovation – Gründungsförderung der Freien Universität Berlin

EXIST-Gründerstipendium: 2013–2014

• www.tandemploy.com

Die Geschäftsidee?

„Wir entwickeln technische Plattformen für den Bereich Human Resources, die Menschen und Organisationen dabei unterstützen, ihre Arbeitszeit flexibler zu gestalten. Neben der Online-Plattform Tandemploy.com, auf der Menschen passende Jobsharingpartner und Unternehmen finden können, haben wir nun auch flex:workz auf den Markt gebracht, eine interne Software as a Service-Lösung, die Mitarbeiter innerhalb einer Firma zusammenbringt, um auf eigene Faust flexible Arbeitsmodelle wie Jobrotation, Projekte oder Jobsharings zu organisieren.“

Erste unternehmerische Erfolge?

„In den letzten beiden Jahren haben wir sehr viele Gespräche mit Arbeitgebern, Arbeitnehmern, politischen Entscheidern und der Presse geführt. Das hat sich gelohnt: Inzwischen haben wir über 50 Unternehmenskunden, die unsere öffentliche Plattform oder unsere interne Software nutzen, darunter kleine Unternehmen, Mittelständler, aber auch immer mehr DAX-30-Konzerne, also Unternehmen, die zu den 30 größten und umsatzstärksten deutschen AGs gehören. Positiv ist auch, dass wir bereits acht Arbeitsplätze schaffen konnten. Und nicht zuletzt freuen wir uns natürlich sehr darüber, dass wir über die Beteiligungsgesellschaft Blue Lion eine siebenstellige Finanzierungssumme erhalten haben.“

Preise, Auszeichnungen, Förderung? (Auswahl)

- 2016 – Sonderpreis „Female Future“ beim Vision Award der Zeitschrift COSMOPOLITAN
- 2015 – Aufnahme in den Microsoft Accelerator – aus über 500 Bewerbungen weltweit wurden acht Start-ups ausgewählt
- 2015 – Auszeichnung im Rahmen der Initiative „Deutschland – Land der Ideen“ der Bundesregierung und des Bundesverbandes der Deutschen Industrie (BDI)
- 2015 – 30under30 der BBC



Jana Tepe, Anna Kaiser

Wie geht es weiter?

„Wir wünschen uns vor allem, dass die Unternehmen, die unsere Software jetzt erstmalig anwenden, zufrieden sind. Damit erhöhen sich die Chancen, noch mehr Unternehmen für Tandemploy zu gewinnen, so dass wir unserem Ziel, das Thema Jobsharing in der Arbeitswelt voranzutreiben, ein Stück näher kommen. In dem Zusammenhang wurden wir auch vom Bundesministerium für Arbeit und Soziales eingeladen, um unsere praktischen Ansätze für eine flexiblere, familienfreundlichere Arbeitswelt in den ‚Flexibilitätskompromiss‘ einzubringen, wie es so schön heißt.“

Darüber hinaus erreichen uns Anfragen von Interessenten aus aller Welt. Mit Unternehmern aus Großbritannien, Skandinavien und Osteuropa sprechen wir bereits über Möglichkeiten der Lizenzierung.“

Gründer-Tipp

„Im Team zu gründen bietet jede Menge Vorteile. Der Grund dafür, warum bei uns alles so gut klappt, ist, dass wir ein tolles Team haben. Darüber muss man sich einfach im Klaren sein: Mit wem kann man tatsächlich eng zusammenarbeiten? Inwiefern ergänzt man sich? Welche Erwartungen hat der oder die andere? Verfolgt man wirklich dasselbe Ziel? Darüber muss man vorab sprechen – und nicht nur einmal. Und: Ideal ist es, noch während der EXIST-Förderphase das Produkt auf dem Markt zu testen.“

06

CODETRAILS GMBH

Gründer: Dr. Marcel Bruch

Gründung: Januar 2014

Hochschule: Technische Universität Darmstadt

Gründungsnetzwerk: Gründungszentrum HIGHEST

EXIST-Forschungstransfer I und II: 2012–2015

www.codetrails.com



Dr. Marcel Bruch

Die Geschäftsidee?

„Wir analysieren Quellcode und entwickeln daraus Tools, die das Programmieren bzw. Optimieren von insbesondere Java-basierter Software erleichtern. Unsere Tools werden beispielsweise in den Entwicklungsabteilungen von Softwareunternehmen, in der Automobil- oder auch der Tourismusbranche eingesetzt. Darüber hinaus bieten wir Software- und Integrationslösungen an, um den Wissenstransfer zwischen Entwicklern zu verbessern.“

Unternehmerische Erfolge?

„Wir haben verschiedene Produktvarianten ausprobiert und im engen Austausch mit den Kunden immer weiter modifiziert. Unser ursprüngliches, noch an der TU Darmstadt entwickelte Open-Source-Projekt Eclipse Code Recommenders wurde von 3 Millionen Software-Entwicklern genutzt. Die aktuelle Version ist mittlerweile fester Bestandteil der marktführenden Entwicklungsumgebung für Java; damit hat sich diese Zahl auf etwa 4 Millionen Nutzer erhöht. Unsere Tools und Softwarelösungen werden

sowohl in Ländern der DACH-Region als auch in Kanada und den USA eingesetzt. Der Umsatzanteil liegt dort bei etwa 50 Prozent. Die Kontakte zu den Auftraggebern in Kanada und USA kamen über die Eclipse Foundation zustande, die weltweit eine Vielzahl an Open-Source-Projekten unterstützt.“

Auszeichnungen/Preise?

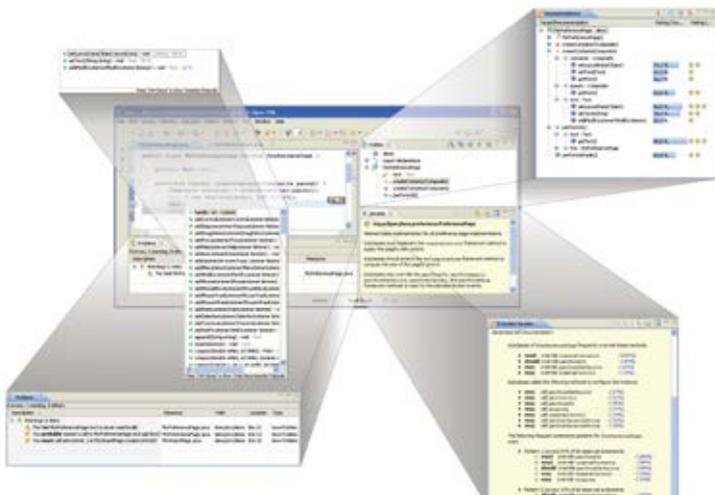
- 2014 – Innovationspreis IT der initiative mittelstand
- 2012 – Eclipse Community Award „Most Innovative Eclipse Project 2012“
- 2012 – GFFT Förderpreis der gemeinnützigen Gesellschaft zur Förderung des Forschungstransfers e.V. in der Kategorie „Hervorragende Innovationen 2012“
- 2010 – Uni-TechSpin Ideenwettbewerb 2010 der TU Darmstadt
- 2006 – IBM Innovation Award 2006
- 2006 – Nominiert für JAX Innovation Award im Rahmen der JAX Konferenz für Java, Architektur- und Software-Innovation

Wie geht es weiter?

„Marketing und Vertrieb müssen auf jeden Fall ausgebaut werden. Unsere Produkte sind technisch sehr anspruchsvoll und auf Anhieb nicht leicht zu verstehen. Wir haben daher mit Unterstützung des High-Tech Gründerfonds bereits Sales Coaching-Seminare besucht. Außerdem ist unser Business Angel Spezialist für Marketing, so dass wir hier hoffentlich auf einem guten Weg sind.“

Gründer-Tipp

„Marketing und Sales werden oft unterschätzt. Dahinter steckt allerdings viel Aufwand, der unerlässlich ist, um das Produkt ‚an den Mann zu bringen‘.“



Code Recommenders bietet intelligente Alternativen zu den Standardwerkzeugen moderner Entwicklungsumgebungen: Code-Vervollständigung, integrierte Dokumentation und Code-Analyse.

07 ADOMEA GMBH

Gründer: René Franke, Michael Schulte, Christian Röckers, Torsten Bertram, Daniel Schauten

Gründung: September 2011

Hochschule: Technische Universität Dortmund

Gründungsnetzwerk: tu>startup

EXIST-Forschungstransfer I und II: 2011–2013

www.adomea.com

Die Geschäftsidee?

„Bei Hagelunwettern kann innerhalb kürzester Zeit die Karosserie von Hunderten von Kfz beschädigt werden. Für Versicherungsgesellschaften können die Schadenssummen dabei in die Milliarden gehen. Von daher ist die genaue Begutachtung der Fahrzeuge für Versicherungen eine entscheidende Voraussetzung zur Abwicklung der Schadensfälle. Wir haben daher ein optisches Messsystem entwickelt, das die automatische Bewertung von Hagelschäden an Fahrzeugen ermöglicht. ‚MIKO – Mobiles Identifikationssystem für Kraftfahrzeugoberflächenfehler‘ besteht aus einer Softwareanwendung sowie der dazugehörigen Hardware: einem mobilen und vollautomatischen Fahrzeug-Scanner, der mit mehreren hochauflösenden Kameras arbeitet. Autos können damit nicht nur schneller, sondern auch präzise ausschließlich auf Hagelschäden untersucht werden. Die Schäden werden den einzelnen Karosserie-segmenten zugeordnet. Der komplette Vorgang dauert fünf Minuten. Und: Die Anlage ist transportabel und kann in wenigen Stunden aufgebaut werden.“

Erste unternehmerische Erfolge?

„Unser System wird inzwischen flächendeckend von vielen Versicherungsgesellschaften in Deutschland und BeNeLux angewandt. In Nordamerika ist Adomea Partner von Catastrophe Solutions International, die sich mit dem Schadenmanagement und der Instandsetzung von hagelbeschädigten Fahrzeugen beschäftigt und bereits sechs unserer Anlagen in Betrieb genommen hat. Im Rahmen dieser Kooperation konnten wir auch weitere Investoren aus den USA gewinnen. Die USA gehören mit etwa 60 Prozent Umsatzanteil zu unserem wichtigsten Markt. Aufgrund der vergleichsweise niedrigen regulatorischen Implementierungshürden haben wir dort auch unser erstes Produkt in 2013 auf den Markt gebracht.“

Preise, Auszeichnungen, Förderung?

- 2011 – Gewinner der Phasen 1 und 2 bei start2grow, Gründerwettbewerb der Wirtschaftsförderung Dortmund

Wie geht es weiter?

„Wir führen derzeit erste Tests in Australien durch und kooperieren dort mit einem etablierten Netzwerk von Kfz-Reparaturunternehmen. Darüber hinaus bereiten wir uns auf den Markteintritt in Frankreich vor. Außerdem werden wir unser System weiterentwickeln, so dass zukünftig beispielsweise auch die Begutachtung von Leasing- und Mietwagenrückläufen möglich ist.“



v. l. n. r.: Christian Röckers, René Franke, Michael Schulte

Gründer-Tipp

„Nach unserer Erfahrung sollte man sich frühzeitig mit dem Thema Patentschutz auseinandersetzen und mit Unterstützung von Fachleuten eine geeignete Patentstrategie entwickeln. Auch bei der Planung der Unternehmensfinanzierung ist es gut, einen fachlich versierten Coach zur Seite zu haben, der einen auch bei Verhandlungsgesprächen unterstützen kann.“

08

MALVA GMBH

Gründer: Dr. Kirsten Heiß, Dr. Ann-Kristin Müller, Dr. Johannes Pfeil, Dr. Matthew Lewis, Dr. Roland Frank und Dr. Marcus Furch

Gründung: Mai 2011

Hochschule: Universitätsklinikum Heidelberg

Gründungsnetzwerk: Heidelberg Startup Partners

EXIST-Forschungstransfer I und II: 2009–2012

• www.malvacompany.com



Dr. Ann-Kristin Müller, Dr. Kirsten Heiß

Die Geschäftsidee?

„Wir entwickeln den präventiven Impfstoff MalVaccine™ gegen die Infektionskrankheit Malaria. Dazu haben wir in den vergangenen Jahren ein innovatives Verfahren auf den Weg gebracht, um neuartige Antigene des Erregers zu identifizieren und einen Impfstoff zu entwickeln. Bei Antigenen handelt es sich um körperfremde Eiweiße, gegen die das Immunsystem des Menschen eine Abwehrreaktion bildet. Dabei lässt sich unser Verfahren auch bei anderen Infektionserregern anwenden, um neue Antigene zu entdecken. Die Innovation unseres Impfstoffs besteht in der Komposition neuartiger Antigene, die präklinisch als wirksam getestet wurden und erstmals in einem Multi-Antigen-Ansatz angewendet werden sollen. Der Vorteil dieses Multi-Antigen-Impfstoffs liegt darin, dass man mit der Impfung alle Stadien des Erregers im Menschen attackiert und somit der Ausbruch der Erkrankung vermieden wird.“

Erste unternehmerische Erfolge?

„Wir haben bereits ein Netzwerk aus Forschungs- und Entwicklungspartnern in vielen europäischen sowie afrikanischen Ländern aufgebaut und Patente in den international wichtigsten Pharmamärkten gesichert. Immunologische Analysen an Blut von Erwachsenen aus Malaria-Endemiegebieten zeigten, dass MalVas Antigene bei der Immunantwort des menschlichen Körpers eine zentrale Rolle spielen. Zurzeit befindet sich der Impfstoff in der präklinischen Entwicklungsphase. Im Tiermodell erwies sich MalVaccine™ in der aktuellen Zusammensetzung als 70 Prozent wirksam gegen schwere Malaria.“

Preise, Auszeichnungen, Förderung?

- 2013–2016 – Stipendien des Deutschen Zentrums für Infektionsforschung Heidelberg
- 2015 – Career Development Fellowship des Research Center for Molecular Medicine Heidelberg
- 2013–2015 – Innovationsfonds FRONTIER der Exzellenzinitiative – Zukunftskonzept der Universität Heidelberg
- 2012 – Innovationsförderung durch das Ministerium für Finanzen und Wirtschaft Baden-Württemberg

Wie geht es weiter?

„Nach der Fertigstellung der Präklinik haben wir die industrielle Produktion des Impfstoffes und den Eintritt in die klinische Testung geplant. Die ersten nennenswerten Umsätze werden wir nach Lizenzierung des Impfstoffes MalVaccine™ durch ein spezialisiertes Pharmaunternehmen erzielen, das für uns den nationalen wie internationalen Vertrieb abwickeln wird. Neben der Bevölkerung in den endemischen Ländern sind es vor allem Geschäfts- und Urlaubsreisende sowie Militärs aus Europa, Japan und den USA, die für den überwiegenden Umsatz verantwortlich sein werden. Darüber hinaus sondieren wir derzeit die Zusammenarbeit mit möglichen späteren Kooperationspartnern und Lizenznehmern.“

Gründer-Tipp

„Wir beteiligen Experten aus der Industrie an diversen Boards unseres Unternehmens. Sie unterstützen unsere Geschäftsführung in allen wichtigen Belangen wie der Entwicklungs- und Patentierungsstrategie, dem Business Development sowie vertrags- und gesellschaftsrechtlichen Fragen. Die Einbeziehung von Experten können wir daher nur empfehlen.“

09

MICRODIMENSIONS GMBH

Gründer: Dr. Hauke Heibel, Dr. Marco Feuerstein, Dr. Martin Groher

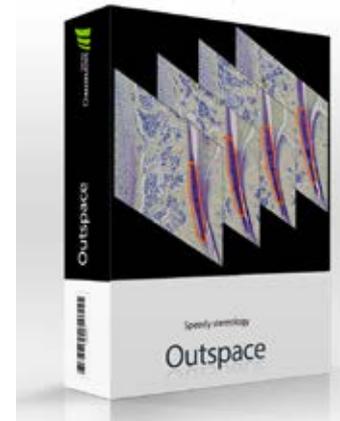
Gründung: August 2011

Hochschule: Technische Universität München

Gründungsnetzwerk: UnternehmerTUM GmbH

EXIST-Forschungstransfer: I-II: 2010-2013

www.micro-dimensions.com



Die Geschäftsidee?

„Wir beschäftigen uns mit der Bildanalyse von mikroskopischen Daten, die von Pathologen als Diagnoseinstrument eingesetzt werden. Es handelt sich um die sogenannte digitale Pathologie. Die Daten liegen als Schnittbilder von Gewebeproben vor, die jeweils für bestimmte Biomarker eingefärbt wurden. Die Analyse der Biomarker ist meist in der gleichen mikroskopischen Region nötig. Für Pathologen ist es allerdings sehr zeitaufwendig, diese auf den ungeordneten und voneinander getrennten Schnittbildern zu finden. microDimensions hat eine Technologie entwickelt, die es Pathologen erlaubt, sehr schnell verschiedene Biomarker miteinander zu kombinieren und automatisch zu analysieren. Somit können Diagnosen und klinische Studien schneller und genauer durchgeführt werden.“

Erste unternehmerische Erfolge?

„Wir haben es geschafft, vor allem durch unser im November 2015 gelaunchtes Produkt „Slidematch“ viele Großkunden aus der Pharmaindustrie in Deutschland, der Schweiz und den USA zu gewinnen. Wir erteilen also weltweit Softwarelizenzen für die Nutzung unserer Produkte. Das USA-Geschäft macht den größten Teil unserer Umsätze aus.“

Wir haben außerdem eine Vertriebskooperation mit einer Schweizer Softwarefirma, die international tätig ist. Mit Herstellern von Hardwaregeräten in der digitalen Pathologie pflegen wir Partnerschaften.“

Preise, Auszeichnungen, Förderung?

- 2012 – Sieger in der Konzeptphase des MBPW Münchner Businessplan Wettbewerbs
- 2012 – Sieger in der Konzeptphase des Businessplan-Wettbewerbs Science for Life des Landes Hessen, SANOFI und der Europäischen Union
- 2012 – 5. Platz in der Businessplan-Phase des Businessplan-Wettbewerbs Science for Life

Wie geht es weiter?

„Momentan läuft das Geschäft im Forschungsbereich, insbesondere im Bereich Medikamente, sehr gut an. Wir haben vor, unsere Dienstleistungsangebote weiter auszubauen und weitere Punkte von der Wertschöpfungskette in unser Angebot mit einzubeziehen. Zum Beispiel kooperieren wir mit Partnern, um neben der Bildanalyse auch den histologischen Prozess im Labor anbieten zu können. Darüber hinaus bereiten wir den Eintritt in den klinisch-diagnostischen Markt der Pathologie mit zertifizierten Medizinprodukten vor.“

Gründer-Tipp

„Wer bremst verliert: Wenn man es schafft, während der EXIST-Förderphase bereits erste unternehmerische Erfolge nachzuweisen, kommt man besser voran. Man sollte niemals den Fehler machen und EXIST als ‚Uni-Projekt‘ sehen. Und: Für Softwarefirmen ist es leichter, in den US-amerikanischen Markt einzutreten, als man denkt: US-Kunden sind weitaus affiner zu Telesales als europäische Kunden und daher auch ohne US-Zweigstelle und US-Vertriebspartner gut zu erreichen.“



v.l.n.r.: Dr. Hauke Heibel, Dr. Marco Feuerstein, Dr. Stephanie Kapitza (CFO), Dr. Martin Groher

10

CONSENSES GMBH

Gründer: Dr. Jörg Stahlmann, Matthias Brenneis
Gründung: August 2013
Hochschule: Technische Universität Darmstadt
Gründungsnetzwerk: HIGHEST Gründungszentrum
EXIST-Forschungstransfer I und II: 2013–2016
www.consenses.de



v. l. n. r.: Matthias Brenneis (Gründer), Dr. Jörg Stahlmann (Gründer), Christian Schäfer, Waldemar Dick, Sheheryar Qazi

Die Geschäftsidee?

„Wir unterstützen Entscheider der fertigen Industrie, deren Produkte im Automobil- und Lüftungsbau sowie im Elektronikbereich eingesetzt werden. Kernprodukt der ConSenses sind standardisierte Maschinenschrauben mit integrierter Kraftsensorik. Diese PiezoBolts bieten die Möglichkeit, in Echtzeit Änderungen der Vorspannkraft in Zug- und Druckrichtung aufzunehmen, so dass feinste Änderungen im Produktionsablauf einfach erkannt werden können. Für unsere Kunden und die Abwicklung eigener Messprojekte entwickeln wir ein mobiles Einsatzsystem DeveloperSenses mit einem neuartigen Auswertungswerkzeug. Damit können Mitarbeiter vor Ort oder in einer Zentrale umfangreiche Datenmengen schnell, zielorientiert und sicher auswerten. Und nicht zuletzt haben wir mit ProductionSenses vollautomatisierte Lösungen im Portfolio, die in der Lage sind, automatisch Auffälligkeiten in den erfassten Kraftsignalen zu erkennen und Eingriffe zu veranlassen. Zusammenfassend kann man sagen: Unser Unternehmensstart vor drei Jahren begann zunächst mit Dienstleistungsprojekten auf Basis eines innovativen Produktes, den Kraftmessschrauben. Dann haben wir unser Produktportfolio um durchgängige Elektroniklösungen ergänzt und inzwischen bieten wir auch umfangreiche softwarebasierte Lösungen an.“

Erste unternehmerische Erfolge?

„Nachdem wir ConSenses im Jahr 2013 gegründet hatten, konnten wir direkt durchstarten – mit Kunden in Österreich, Japan und Deutschland. Der asiatische Markt macht inzwischen 30 Prozent unseres Umsatzes aus, gefolgt von Ländern der DACH-Region. Ein Erfolg ist auch, dass wir 2015 einen Maschinenhersteller gefunden haben, der unser System inzwischen standardmäßig zur Maschinenüberwachung einsetzt. Die Maschinen sind bereits auf dem Markt und die nächste Ausbaustufe stellen wir in diesem Jahr

gemeinsam auf der EuroBLECH vor. Mit weiteren Maschinenherstellern sind wir bereits in Kontakt. Außerdem führen wir Verhandlungen mit potenziellen Auftraggebern, die erwägen, komplette Produktionshallen mit unserer Technologie auszustatten. Ganz besonders aber freuen wir uns darüber, dass viele unserer Kunden erneut auf uns zukommen, um größere Projekte mit uns zu realisieren.“

Wie geht es weiter?

„Wir möchten das Tempo unseres bisherigen Unternehmenswachstums halten und dabei unsere unternehmerische Unabhängigkeit bewahren. Das bedeutet, wir wollen organisch wachsen und uns weitgehend über unseren Cashflow finanzieren. Außerdem werden wir unser Produktportfolio im Bereich Sensorik und Software ausbauen, um dann letztlich auch auf den US-amerikanischen und osteuropäischen Markt zu expandieren.“

Gründer-Tipp

„Wir haben sehr gute Erfahrungen damit gemacht, möglichst früh auf den Markt zu gehen und gemeinsam mit den Kunden das Produkt weiterzuentwickeln. Das setzt voraus, dass man den Kunden auch wirklich gut zuhört und sich an ihrem Bedarf orientiert. Zwangsläufig muss man so natürlich schnell entwickeln, was mitunter schlaflose Nächte bedeutet, dafür steht aber die Richtung zweifelsfrei fest. Empfehlenswert ist auch, nicht nur ein komplexes Produkt anzubieten, sondern möglichst mehrere komplementäre Teilprodukte absetzen zu können. Wir bieten zum Beispiel Kraftmessschrauben einzeln als auch Komplettlösungen und Service an. Das hat sich bewährt. Schließlich kann es helfen, jeden Tag damit zu beginnen, sich die Frage zu stellen, welches der nächste wirklich wichtige Schritt ist.“

Wecke die Gründerin in Dir.

Die Idee ist da. Dein Start-up noch nicht? Jetzt über Finanzierung und Förderung informieren unter: existenzgruender.de



Bundesministerium
für Wirtschaft
und Energie

DIE_NEUE_GRÜNDERZEIT

www.bmwi.de



Das Programm „EXIST – Existenzgründungen aus der Wissenschaft“ wird durch das Bundesministerium für Wirtschaft und Energie und den Europäischen Sozialfonds gefördert.

