



Bundesministerium
für Wirtschaft
und Technologie

Existenzgründungen aus der Wissenschaft
Ein Programm des Bundesministeriums für Wirtschaft und Technologie

eXIST-news

www.exist.de

exist 03/2007

Existenzgründungen aus der Wissenschaft



Auf Erfolg ausgerichtet

Erneuerbare Energien – Perspektiven für Existenzgründungen

Inhalt

News

Neuigkeiten aus den
EXIST-Netzwerken und -Projekten 03

Studien

Erkenntnisse aus Wissenschaft
und Forschung 04

Schwerpunkt

Erneuerbare Energien

Innovativ und anspruchsvoll 05

Projekte

Aktuelle

EXIST III-Projekte

Initiativen mit Vorbildcharakter 10

Wirtschaftsnahes Umfeld schaffen

Fachhochschule Bochum 11

Auf die Forschung zugeschnitten

Technische Universität Dresden 12

Andere Perspektiven einnehmen

Martin-Luther-Universität
Halle-Wittenberg 14

Begeisterung für Gründungen wecken

Ludwig-Maximilians-Universität
München 15

Gründungsprozess von A bis Z

Rheinisch-Westfälische Tech-
nische Hochschule Aachen 16

Lücken füllen – Output erhöhen

Bremer Hochschulen 17

Gründungsbeispiel

Biogasanlage nach Maß

Dr. Matthias Klauß im Gespräch 18

International

Von Österreich lernen

Interview mit
Frau Dr. Marianne Kulicke 20

Campus

Gründungsfähig- keiten stärken

EXIST-Beirätin
Prof. Dr. Friederike Welter 21

Forum

Nachrichten aus der Welt der
Existenzgründung 22

Guide

Die Landkarte von EXIST III 24

Impressum

24

NEWS

Neuigkeiten aus den EXIST-Netzwerken und -Projekten

Neuer Botschafter für Businessplan Nordwest vorgestellt

Dr. Klaus Emil Austmeyer ist neuer EXIST III - Botschafter des „Businessplan für die Gründerregion Nordwest“ am Stiftungslehrstuhl für Entrepreneurship der Gründerregion Nordwest. Dr. Austmeyer wurde im Rahmen des Round Tables der Wirtschaftsförderer der Region Nordwest am 6. Juni dieses Jahres offiziell vorgestellt. An den Hochschul-Studienorten der Gründerregion Nordwest (Uni Oldenburg, Fachhochschule Oldenburg/Ostfriesland/Wilhelmshaven, Hochschule Vechta) soll das große Potenzial an Geschäftsideen zielgerichtet gefördert werden. Dr. Klaus Emil Austmeyer wurde 1944 in Heidelberg geboren, er studierte Maschinenbau und Verfahrenstechnik an der TU Braunschweig. Nach seiner Promotion im Jahre 1980 habilitierte Dr. Austmeyer 1989 im Bereich „Energietechnik in der Lebensmitteltechnologie“ an der TU Berlin. Austmeyer, ein erfahrener Unternehmer im Ruhestand, erhielt von der IHK Braunschweig den Technologietransferpreis. Außerdem wurde er von der internationalen Zuckerindustrie für seine besonderen Verdienste geehrt, als bislang erster und einziger Deutscher.



Dr. Klaus Emil Austmeyer (links) mit Prof. Dr. Alexander Nicolai (rechts), Lehrstuhlinhaber Entrepreneurship Universität Oldenburg

Fünf-Euro-Business-Wettbewerb

Zum vierten Mal veranstaltet Dresden exists im kommenden Wintersemester den Wettbewerb „Fünf-Euro-Business“. Der Wettbewerb findet in Kooperation mit der Ludwig-Maximilians-Universität München und den Dresdner Hochschulen und Forschungseinrichtungen der TU Dresden, HTW Dresden, Leibniz Gemeinschaft und Fraunhofer Gesellschaft statt. Beim Fünf-Euro-Business haben Studenten und wissenschaftliche Mitarbeiter die Möglichkeit, mit nur fünf Euro Startkapital nach einer intensiven Theoriephase ein selbst entwickeltes Geschäftskonzept sechs Wochen am Markt auszuprobieren. Zu Beginn werden Themen wie Ideenentwicklung, Marketing und PR, Recht und Projektmanagement behandelt.

Die Auftaktveranstaltung findet am 18.10.2007 von 18.30 – 20.00 Uhr auf dem TU-Campus, Beisheimsaal (Hülse-Bau) statt.

► www.dresden-exists.de

„Students meet Entrepreneurs“

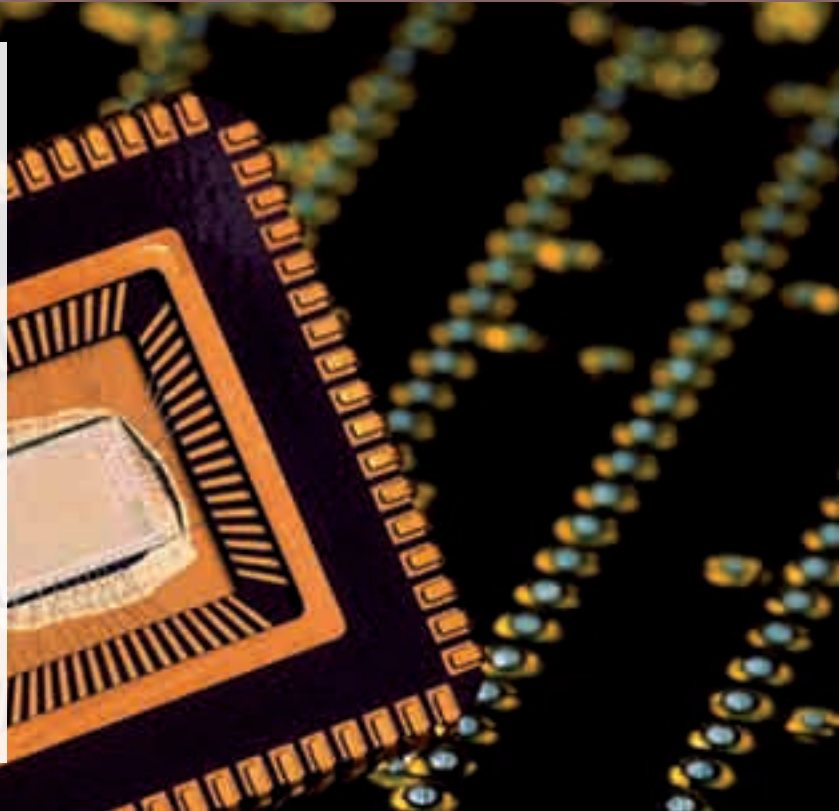
Am 3. Juli 2007 fand an der Bergischen Universität Wuppertal die Veranstaltung „Students meet Entrepreneurs“ statt. Ausgewählte Unternehmer der Bergischen Region nutzten die Möglichkeit, sich den Wuppertaler Studierenden vorzustellen. Ziel dieses Events war es u. a., Formen der Kooperation zwischen Universität und Praxis auszuloten. Aus universitärer Sicht war es von besonderer Bedeutung, dass sich neben den Initiatoren, dem Bundesverband Deutscher Volks- und Betriebswirte (bdvb) sowie dem Wuppertaler Gründungslehrstuhl/bizeps (Prof. Dr. Lambert T. Koch), die USI-Stiftung (Unternehmertum, Strukturwandel und Internationalisierung) einbrachte: Ihr Vorstandssprecher, Prof. Dr. Norbert Koubek, betonte, dass die Zusammenarbeit zwischen Wissenschaft und Praxis einen strategischen Stellenwert einnimmt. Sie soll zu einer „Win-win“-Situationen ausgebaut werden.

► www.wiwi.uni-wuppertal.de

Der KfW-Gründungsmonitor 2007

Die Zahl der Firmengründungen ist im vergangenen Jahr deutlich zurückgegangen. Während sich im Jahr 2005 noch 1,3 Millionen Frauen und Männer selbstständig machten, waren es 2006 nur noch 1,1 Millionen. Dafür lassen sich zwei Hauptgründe festmachen, so Ingrid Matthäus-Maier, Vorstandssprecherin der KfW Bankengruppe, bei der Vorstellung der Zahlen des aktuellen KfW-Gründungsmonitors. Zum einen sei die Zahl der Firmengründungen aus der Arbeitslosigkeit zurückgegangen, zum anderen würden, dank der anspringenden Konjunktur, viele Menschen eine Festanstellung der Selbstständigkeit vorziehen. Es gibt aber auch Hoffnung, so Matthäus-Maier, derzeit sei die Zahl der Gründungsplanungen außergewöhnlich hoch. Eine dennoch massiv hemmende Wirkung auf Neugründungen hat, anders als z. B. in den USA, das pessimistische Gründungsklima hierzulande.

► www.kfw.de



Hightech-Start-ups trotzen Trend

Die Zahl der Hightech-Gründungen (forschung-intensive Industriezweige sowie technologieorientierte Dienstleistungsbereiche) in Deutschland hat sich im vergangenen Jahr stabilisiert. Das zeigt eine Studie, die das Zentrum für Europäische Wirtschaftsforschung (ZEW) in Mannheim, im Auftrag von Microsoft Deutschland, durchgeführt hat. Demnach sind 2006 die Gründungen in den Hightech-Sektoren gegenüber dem Vorjahr konstant geblieben, wenn auch auf niedrigem Niveau. Damit entwickelten sich die Hightech-Bereiche entgegen dem allgemeinen Trend, denn die Unternehmensgründungen in Summe sind nach wie vor rückläufig. Die Studie zeigt auch: Fachkräftemangel und Finanzierungsprobleme bleiben weiterhin ernst zu nehmende Hindernisse für Hightech-Gründer und wirken sich somit negativ auf die Gründungszahlen aus. Im vergangenen Jahr wurden insgesamt vier Prozent weniger Unternehmen gegründet als noch das Jahr zuvor. In den Hightech-Bereichen lag die Zahl bei 17.700, ein Plus von 100 gegenüber 2005. Das ZEW begründet die Konsolidierung vor

allem mit der in Deutschland anziehenden Konjunktur. Dennoch gebe es keinen Grund zur Entwarnung: „Obwohl deutsche Hochschulen exzellente Forschung betreiben, landen heute zu viele Ergebnisse in den Schubladen, ohne sie

wirtschaftlich zu nutzen. Dieser dramatische Rückgang an Hochschulausgründungen gefährdet den Wirtschaftsstandort Deutschland. Innovationen von heute sind der Wohlstand von morgen.“, warnt Achim Berg, Vorsitzender der Geschäftsführung Microsoft Deutschland. Der Anteil von Hochschulausgründungen an allen Start-ups nimmt seit 2004 stetig ab: Im Durchschnitt der Jahre 2005/2006 betrug er in den forschung-intensiven Wirtschaftszweigen nur noch rund zwölf Prozent im Vergleich zu 18 Prozent in 2003 und 14 Prozent in 2004. Eine mögliche Erklärung hierfür ist der Mangel an Naturwissenschaftlern und Ingenieuren – aufgrund des konjunkturellen Aufschwungs werden junge Fachkräfte verstärkt gesucht.

Viele potenzielle Gründer ziehen

vor diesem Hintergrund eine sichere Stelle in einem Unternehmen dem Risiko einer Unternehmensgründung vor.

► Download der gesamten Studie: www.zew.de



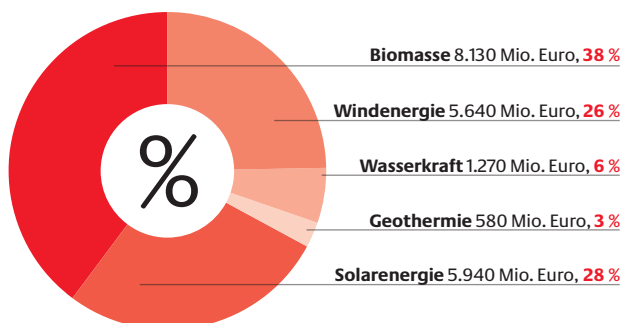
Innovativ und anspruchsvoll:

Erneuerbare Energien

Das Müsli- und Bastlerimage hat die Branche der Erneuerbaren Energien (EE) schon lange abgelegt. Sie gehört mittlerweile zur innovativsten und am schnellsten wachsenden Branche in Deutschland. Die Claims sind zwar weitestgehend abgesteckt. Trotzdem haben innovative Geschäftsideen aus der Wissenschaft gute Chancen.

Nicht nur wachstumsstarke Start-ups wie Q-Cells und Conergy sind mittlerweile an der Börse notiert und erwirtschaften hohe Umsätze. Auch gestandene Branchenriesen wie General Electrics und Siemens haben die regenerativen Energien für sich entdeckt. Allein im Jahr 2006 hat die EE-Branche in Deutschland einen Umsatz von über 20 Milliarden Euro erwirtschaftet. Wichtiger Impulsgeber waren dabei die gesetzlichen Rahmenbedingungen, weiß Dr. Christine Wörten, Bereichsleiterin Regenerative Energien von der Deutschen Energie-Agentur (dena): „Nach Verabschiedung des Stromeinspeisegesetzes Anfang der 1990er Jahre wurden in erster Linie Windkraftanlagen installiert. Mit der Einführung des Erneuerbare Energien Gesetzes (EEG) im Jahr 2000 zogen die anderen EE-Technologien nach.“ Aktuelle gesetzliche Weichenstellungen im Wärmesektor könnten für weitere Schubkraft sorgen, wie das in Baden-Württemberg kürzlich verabschiedete Wärmegesetz, wonach ab nächstem Jahr alle Neubauten ein Fünftel des Wärmebedarfs aus regenerativen Energien beziehen müssen. Gute Chancen also für Unternehmensgründer? Ein Blick in die einzelnen Sparten zeigt: Expertenwissen und Innovationen sind gefragt.

Gesamtumsatz mit erneuerbaren Energien in Deutschland im Jahr 2006 (Investitionen und Betrieb)



Quelle: Zentrum für Sonnenenergie- und Wasserstoff-Forschung Baden-Württemberg (ZSW), 2007, vorläufige Angaben. In: BMU: Grafiken und Tabellen zur Entwicklung der erneuerbaren Energien im Jahr 2006 in Deutschland. Stand: 02/2007

Solarenergie: Neue Ideen gefragt

Weltweit technologischer Spitzenreiter ist die deutsche Photovoltaikbranche. Das In- und Auslandsgeschäft wird auch weiterhin für einen Boom in der Branche sorgen und die Erfolgsgeschichte fortschreiben, ist man sich bei der Deutschen Energie-Agentur sicher. Der Markt wird allerdings von starken Wettbewerbern beherrscht, schränkt Jochen Möblein ein. Der Physiker und Venture



„Die heliatek GmbH entwickelt organische Solarzellen mit einer Technologie, die um bis zu 80% kostengünstiger ausfällt als die herkömmliche Siliziumtechnologie. Aus unserer Erfahrung können wir allen Gründern in der Frühphase nur dringend empfehlen, die Fördermöglichkeiten des EXIST-Gründerstipendiums sowie die Finanzierungsmöglichkeiten und die Management-Unterstützung durch den Hightech-Gründerfonds zu nutzen.“

Dr. Bert Männig, Mitgründer der heliatek GmbH

Capital-Experte weiß, welche Ideen heute auf dem Markt für regenerative Energien gefragt sind. Nach seiner Forschungstätigkeit an Dünnschichtsolarzellen war er am Aufbau einer Solartechnikfirma beteiligt. Als Mitgründer hat er ein Biotech-Spin-off der Universität Freiburg bis an die Börse begleitet und danach eine eigene Venture Capital-Gesellschaft mit Fokus auf nachhaltige Innovationen ins Leben gerufen. „Auf dem Solarmarkt gibt es etliche Global Player wie BP oder Sanyo sowie mittlerweile junge, börsennotierte Unternehmen, die über ausreichend Kapital verfügen, um selbst zu forschen oder Technologie zu übernehmen. Sich dagegen als Newcomer auf dem Markt durchzusetzen, ist nicht so einfach. Chancen für Start-ups sieht Jochen Möblein für neue, kostengünstigere Solarzellen, die den Proof of Principle im Labor bestanden haben. Hierzu zählen einige Dünnschicht-, organische oder polymere Solarzellen. „Allerdings ist der Anspruch an die Entwicklung solcher Systeme sehr hoch.“



Wer sich hier selbstständig machen möchte, braucht als Basis auf jeden Fall mehrjährige erfolgreiche Forschung, Patente und am besten die Rückendeckung einer Hochschule oder Forschungseinrichtung.“

Innovative Geschäftsideen sind auch in der Solarthermie, also der Wärmeengewinnung, gefragt. Geschäftsideen gebe es beispielsweise bei der Entwicklung neuer Absorbermaterialien und der Konzentration von Sonnenwärme, also der Bündelung von Sonnenlicht, so Möblein. „Darüber hinaus gibt es auch Nischen, wie beispielsweise die Meerwasserentsalzung mit Hilfe von Solarenergie. Das dient der Trinkwassergewinnung für Kleinstsiedlungen. Hier gibt es noch keine Konkurrenz, und für die Großen lohnt es sich nicht. Zukunftsträchtig ist zweifellos auch die Klimatisierung durch Sonnenenergie.“



„Für Ingenieure bietet die Windenergie jede Menge Chancen. Gefragt ist die Optimierung einzelner technischer Komponenten der Anlagen. Dazu braucht es einfach Spezialisten aus den einzelnen Fachbereichen, zum Beispiel Aerodynamik, Getriebe, Frequenzumrichter. Wir haben 1998 mit der Projektierung von Windparks angefangen. Heute bieten wir zusätzlich die Betriebsführung von Windparks an. Technik und Nachfrage entwickeln sich rasant weiter, als Unternehmer muss man damit Schritt halten.“

Gerald Riedel, Leiter Projektentwicklung und Betriebsführung GETproject GmbH & Co. KG

Windenergie: Anlagenkomponenten optimieren

Die Nachfrage nach deutscher Windenergietechnologie ist derzeit so groß, dass die Branche sie kaum bedienen kann. Zukünftig werden dabei das Repowering, die Modernisierung alter Windparks, und der Ausbau der Offshore-Windenergie an Bedeutung zunehmen, so die Einschätzung der dena. Das Investitionsvolumen für die Errichtung solcher Anlagen können Newcomer jedoch kaum finanzieren. Auch sei die Hochphase für Gründungen in dieser Branche vorbei, so Hermann Albers, Präsident des Bundesverbandes Windenergie e. V. „Wer sich hier beruflich selbstständig machen möchte,

konkurriert mit Ingenieurbüros, die zum Teil seit 15 oder 20 Jahren am Markt sind. Um Fuß zu fassen, braucht es daher nicht nur solides Branchenwissen und technisches Know-how, sondern auch eine wirklich ‚zündende‘ Idee“. Eine solche Idee hatte beispielsweise ein Spin-off der FH Rosenheim, berichtet Jochen Möblein: „Dort hat man einen Windrotorenausrichter entwickelt, der eine noch genauere Orientierung der Rotoren auf die Windrichtung sichert. Wenn man bedenkt, dass zwischen 2001 und 2004 die Windprognosen nicht eingetroffen sind und es zu wenig Wind gab, ist das natürlich eine tolle Sache, um die Effizienz der Windanlagen zu erhöhen.“ Für junge Unternehmen bedeute das: Erfolg versprechende Geschäftsideen würden sich in erster Linie in der innovativen Zulieferindustrie umsetzen lassen. Wohingegen die Errichtung und der Betrieb der Anlagen Sache der bereits am Markt etablierten Unternehmen sei.

Bioenergie: Biochemische Verfahren lösen Innovationen im Anlagenbau ab

Ein starkes Wachstum verzeichnet auch die Bioenergiebranche. Dazu Andrea Horbelt vom Fachverband Biogas: „Die vor etwa zehn Jahren gegründeten Kleinst-Unternehmen mit zwei bis drei Personen sind mittlerweile auf bis zu 150 Mitarbeiter und mehr herangewachsen. In der Regel kamen die Gründer damals aus der Umweltschutztechnik und Agrarwissenschaft.“ Zukünftig gehe hier der Trend in Richtung größere Anlagen.

Im Gegensatz zur Hightech-Ausstattung in der Wind- und Solarbranche gehörten Biogasanlagen aber eher zum Lowtech, so die Einschätzung von Jochen Möblein. „Innovationen sehen wir hier durch die Optimierung der Fermentation oder des Monitorings. Eng verbunden damit sind auch Innovationen in der Abfallwirtschaft.

Die universitäre Forschung zu Regenerative-Energietechnologien spielt eine wichtige Rolle für die Branche. Hier sollte stärkeres Augenmerk auf die eigenständige Entwicklung und Anmeldung von Patenten gelegt werden.



Dr. Christine Wörten, Deutsche Energie-Agentur (dena)

Wie lassen sich beispielsweise Abfälle in Treibstoff umwandeln? Hier sind die deutschen Hochschulen sehr stark, so dass wir in naher Zukunft mit Erfolg versprechenden Spin-offs rechnen können.“ Große Chancen ergäben sich auch durch die Nutzung des Erdgasnetzes für aufbereitetes Biogas, das auf diese Weise einem breiten Anwendungsspektrum zugeführt werden könne, ergänzt Dr. Christine Wörten.



Windenergiepark



Biomasseanbau

Wasserkraft: Unternehmensnachfolge statt Neugründung

„Ein Boom wie auf dem Wind- oder Solarenergiemarkt ist bei der Wasserkraft nicht zu erwarten“, so die Einschätzung von Heinrich Kahlbaum, Vorstandsmitglied des Bundesverbandes Deutscher Wasserkraftwerke e. V.. Wasserkraftanlagen gehören zu den ältesten Vertretern erneuerbarer Energien, so dass die Technik praktisch ausgereizt sei, sieht man von einigen Highlights ab. Natürlich ergebe sich bei der Optimierung beispielsweise von Turbinen die eine oder andere Möglichkeit. Doch letztlich biete der Markt wenig Spielraum für innovative Gründungen bei den derzeitigen Stromspeisebedingungen und den hohen ökologischen Anforderungen an künftige Betreiber. „Erst eine Erhöhung der Einspeisevergütung könnte die vielen noch brach liegenden Wasserkraftwerke zu neuem Leben erwecken und auch Neueinsteigern Chancen bieten.“ Für die gebe es allerdings noch einen alternativen Weg, um in der Branche Fuß zu fassen, so Heinrich Kahlbaum: „Einige der etablierten Unternehmen bzw. Unternehmer sind mittlerweile in die Jahre gekommen und suchen geeignete Nachfolger. Für Ingenieure bieten sich hier gute Möglichkeiten, ein bestehendes Unternehmen zu übernehmen und mit neuen Ideen weiterzuführen.“

Geothermie: Der „schlafende Riese“

Ungleich höher sind die Erwartungen an die Geothermie. Dr. Christine Wörten von der dena: „Aufgrund der verabschiedeten EU-Gebäuderichtlinie und deren Überführung in nationales Recht wird zukünftig die verbrauchsnahe Wärme Gewinnung sowohl aus der Solarthermie als auch aus der oberflächennahen Geothermie noch stärker an Bedeutung gewinnen.“ Bislang sind die Gründungsaktivitäten allerdings noch gering. „Gegenwärtig werden die Leistungen vorrangig von bereits etablierten Unternehmen angeboten, insbesondere aus den Bereichen Architektur, Bau, Ingenieurdienstleistungen und Bohrtechnik“, sagt Stephan Exner vom GZB – GeothermieZentrumBochum e. V. Zukünftige Geschäftsfelder sieht er vor allem in der Bohrverfahrenstechnik und der Simulation geothermischer Energiesysteme. „Die Bohrkosten machen häufig den größten Teil der gesamten Anlagenkosten aus. Beim Einsatz konventioneller Bohranlagen besteht darüber hinaus ein vergleichsweise großer Platzbedarf für die Unterbringung der gesamten technischen Ausrüstung, so dass sie im Bereich bestehender Bebau-

Der Boom bei den erneuerbaren Energien ist mit dem IT-Hype der 90er Jahre nicht zu vergleichen. Da schießt nicht jeden Tag ein neues Unternehmen aus dem Boden. Wir haben es hier vielmehr mit Überzeugungstätern zu tun, denen es um langfristige Perspektiven und kontinuierliche Innovation für eine global nachhaltige Wirtschaftsweise geht.

Jochen Mößlein, ehem. Start-up-Unternehmer, jetzt Venture Capitalist im Cleantech-Bereich

ung nur bedingt einsetzbar sind. Gute Marktchancen haben daher Bohrverfahren mit geringerem Platzbedarf, mit denen Erdwärmesonden schneller und dadurch kostengünstiger eingebaut werden können.“

Eine Aufgabe, bei der vor allem Maschinenbauer gefordert sind, und der sich Wissenschaftler des GZB angenommen haben. Dort wird derzeit die Ausgründung eines Unternehmens vorbereitet, mit dem ein am GZB entwickeltes innovatives Bohrverfahren zur Installation von Erdwärmesonden vermarktet werden soll.



„Für gute Produkte gibt es immer einen Markt“

Interview mit Prof. Dr. Martha Ch. Lux-Steiner, Leiterin der Abteilung Heterogene Materialsysteme im Bereich Solarenergieforschung am Hahn-Meitner-Institut Berlin. Mitglied im wissenschaftlichen Beirat der Sulfurcell Solartechnik GmbH.

Die Branche der regenerativen Energien boomt. Dennoch ist der Einstieg für Gründerinnen und Gründer nicht einfach. Welche Hürden gibt es?

Prof. Lux-Steiner: *Zunächst einmal hängt ein erfolgreicher Markteinstieg davon ab – vorausgesetzt das Produkt ist wettbewerbsfähig –, welchen Umfang und welche finanzielle Ausstattung das Vorhaben hat. Ich habe beispielsweise den Spin-off eines Photovoltaik-Unternehmens begleitet, das sich mit der Entwicklung und Produktion von Dünnschichtsolarzellen beschäftigt. Allein um das Unternehmen in den ersten drei Jahren aufzubauen, war ein Investitionsvolumen von 15 Millionen Euro notwendig. Andere Gründerinnen und Gründer versuchen es mit geringerem Budget, was – insgesamt aufwändiger – ebenfalls zum Erfolg führen kann. Aber man muss natürlich immer bedenken, dass die erfolgreiche Umsetzung eine gewisse Zeit braucht und es starke Wettbewerber auf diesem Markt gibt. Und es darf insbesondere bei hoch innovativen Produkten nicht versäumt werden, mehrere Szenarien zu entwickeln, wie das Unternehmen mit unterschiedlichen Umsätzen über die Runden kommen kann.*

Wie können junge Unternehmen dennoch im Wettbewerb bestehen?

Prof. Lux-Steiner: *Die Zeiten sind nicht schlecht. Für gute Produkte gibt es immer einen Markt. Aber wie können junge Unternehmen ihre Startposition verbessern? Ganz wichtig ist eine starke Vernetzung. Jedes Unternehmen sollte mit einer Forschungseinrichtung kooperieren und bestenfalls sogar deren Infrastruktur nutzen können. Auf keinen Fall sollte man lange allein an seinem Gründungsvorhaben herumexperimentieren. Viel wichtiger ist es, sich frühzeitig Rat von Business Angels oder Beratern aus großen Industrieunternehmen zu holen. Empfehlenswert ist beispielsweise, einen wissenschaftlichen Beirat zu gründen, der sowohl sein wissenschaftlich-technologisches als auch kaufmännisch-unternehmerisches Know-how einbringt. Ein solches professionelles Umfeld ist auch für das Engagement von Beteiligungskapitalgebern entscheidend.*

Sehr hilfreich kann auch die Teilnahme an Businessplanwettbewerben sein. Hier lernt ein Gründerteam, sich kritischen Fragen zu stellen. Die Kontrolle von außen ist wichtig. Denn spätestens, wenn es an die Kapitalsuche geht, müssen die Gründerinnen und Gründer potenziellen Geldgebern Rede und Antwort stehen. Um sich sorgfältig und in Ruhe darauf vorzubereiten, ist das EXIST-Gründerstipendium ein sehr gutes Instrument.

Welche Rolle spielt die Geschäftsidee?

Prof. Lux-Steiner: *Generell kann ich sagen, dass die Vermarktung einer Idee, die inmitten einer Wertschöpfungskette ansetzt, immer schwierig ist. Das bedeutet im Endeffekt für die verwertenden Hersteller eine Unterbrechung des ursprünglichen Produktionsprozesses. Chancenreicher ist es, am Beginn oder am Ende einer Wertschöpfungskette anzusetzen, also bei Produkten, die für Zulieferer oder aber für Endverbraucher interessant sind. Die Geschäftsidee muss natürlich innovativ sein, aber sie muss sich trotzdem in die Gegebenheiten des Marktes reibungslos einfügen.*

Sie haben Ausgründungen begleitet und kennen eine Reihe von Solar-Unternehmen. Konnten Sie typische Gründungsfehler beobachten?

Prof. Lux-Steiner: *Ja. Mir ist beispielsweise aufgefallen, wie wenig die Gründerinnen und Gründer im Umgang mit Geschäftspartnern geschult sind. Oft sind sie so stolz auf ihr Produkt, dass sie bei ihren ersten Umsetzungsschritten ein wenig die Bodenhaftung verlieren. Sicher steht das Produkt immer an erster Stelle. Aber jeder Geldgeber oder Kooperationspartner weiß: Hinter jedem Produkt steht ein Gründungsteam, mit dem er für mehrere Jahre zusammenarbeiten wird. Das heißt, die Kommunikation muss einfach stimmen. Newcomer müssen wissen, wie man im Business miteinander umgeht.*

► Die Langfassung dieses Interviews finden Sie unter www.exist.de

Hightech-Gründungen: Kein Geld für Piloten?

Dass ihre Ideen auch tatsächlich funktionieren, müssen Hightech-Gründer nicht selten anhand von Pilotanlagen zeigen. Doch das Geld dafür ist knapp. Diese Erfahrung musste auch Dipl.-Ing. Christian Seidel, Arbeitsgruppenleiter Regenerative Energien an der Technischen Universität Braunschweig, machen.

„Bei der Entwicklung unserer Idee waren wir damals ganz zuversichtlich. Eine Wasserradtechnologie, die in der Lage sein sollte, ein gewaltiges bisher ungenutztes Wasserkraftpotenzial in Energie umzuwandeln, musste einfach auf dem Markt erfolgreich sein. Diese ungenutzte Wasserkraft von Flüssen befindet sich bei Stautufen mit niedriger Fallhöhe von cirka einem halben bis zu drei Metern, die zugleich große Durchflussmengen von über sechs Kubikmetern verzeichnen. Allein in Europa könnten damit 50 Gigawatt Strom – ökologisch verträglich – aus Wasserkraft gewonnen werden. Nachdem die Vorbereitungen gut angelaufen waren, nicht zuletzt auch mit Hilfe von EXIST-SEED (jetzt: EXIST-Gründerstipendium), kam das Vorhaben anschließend zum Stillstand als es darum ging, eine Pilotanlage zu bauen. Denn bei der Finanzierung einer solchen Anlage winken Risikokapitalgesellschaften bei einer Investition von ein bis drei Millionen ab, wenn es um eine bisher nicht erprobte Technik geht. Außerdem benötigt ein Gründungsvorhaben einen wesentlich längeren Zeitraum, bis die Unternehmung ‚schwarze Zahlen schreibt‘. Das bedeutet: Planungs- und Bauphase müssen zwischenfinanziert werden.“

Was also tun? Nach viel vergeblicher Überzeugungsarbeit bei den zuständigen Behörden beschlossen wir, unser Anliegen zur Chefsache zu machen. Dabei waren die Teilnahme an den Ideenwettbewerben der Projekt Region Braunschweig und der StartUp-Impuls Hannover ein wichtiger Türöffner. Mit Erfolg: Das Bundesumweltministerium prüft, ob eine Teilfinanzierung von bis zu 60 Prozent möglich ist. Dennoch steht das Projekt noch immer nicht auf sicheren Beinen, denn für die notwendige Zwischenfinanzierung besteht nach wie vor ein Finanzierungsvakuum. Dabei ist unsere Situation kein Einzelfall: Bislang drohen viele Vorhaben wie das unsere an dieser Förderlücke zu scheitern.“



Eder-Staudamm



„Wasserkraft ist eine Investition in die Zukunft und hat schon jahrhundertelange Tradition. Investitionen gehen oft über Generationen und sind kapitalintensiv mit langfristiger Verzinsung. Man muss Unternehmer sein, Idealist und eine Portion technisches Verständnis und Innovationsgeist mitbringen. In der heutigen Zeit ist es wichtig, Ökologie und Ökonomie im Gleichgewicht zu halten.“

Günter Steinhagen, Betreiber einer Wasserkraftanlage an der Eder, Vizepräsident des Bundesverbandes Deutscher Wasserkraftwerke

Aktuelle EXIST III-Projekte stellen sich vor

Initiativen mit Vorbildcharakter

In den letzten Ausgaben der exist-news hatten wir Ihnen eine Auswahl neuer EXIST III-Projekte vorgestellt. Damit wollen wir auch in diesem Heft fortfahren. Wir zeigen Ihnen, wie es Hochschulen und außeruniversitären Forschungseinrichtungen mit Hilfe von EXIST III gelingt, bundesweit noch bestehende Lücken im Qualifizierungs- und Unterstützungsangebot zu schließen.

In der ersten Förderrunde haben insgesamt 17 Projekte einen nicht rückzahlbaren Zuschuss über einen Zeitraum von maximal drei Jahren erhalten. Sie sollen Vorbildcharakter für andere Einrichtungen und Initiativen haben und gegebenenfalls erfolgreich erprobte Ansätze aus den bisherigen EXIST-Netzwerken oder ähnlichen Initiativen übernehmen. EXIST III soll vor allem dazu beitragen, dass an technischen und naturwissenschaftlichen Fachbereichen gewonnene Forschungsergebnisse durch Unternehmensgründungen konsequenter als bisher wirtschaftlich verwertet werden.

Auf den folgenden Seiten stellen wir Ihnen diese Projekte vor:

- ▶ Fit for Business der Fachhochschule Bochum
- ▶ Dresden exists der Technischen Universität Dresden
- ▶ Scidea – Innovative Gründungen aus der Wissenschaft der Martin-Luther-Universität Halle-Wittenberg
- ▶ ODEON Acceleration der Ludwig-Maximilians-Universität München
- ▶ Technologie-Orientierte Gründungen in Aachen (TOGA) der Rheinisch-Westfälischen Hochschule Aachen (RWTH)
- ▶ BRIDGE der Universität Bremen, Hochschule Bremen und der Bremer Investitions-Gesellschaft

Zweite Förderrunde eingeläutet

Das Bundesministerium für Wirtschaft und Technologie (BMWi) setzt den Ausbau der Gründungskultur an Hochschulen fort und hat mit Hilfe des Sachverständigenbeirats 14 neue Projekte aus ganz Deutschland ausgewählt, die eine EXIST III-Förderung erhalten werden. Auch diese Gründungsinitiativen haben Modellcharakter und konnten sich in einem zweistufigen Auswahlverfahren unter insgesamt 63 Ideenskizzen durchsetzen.

Ausgewählt wurden die folgenden Institutionen:

- ▶ Technische Universität Clausthal
- ▶ Brandenburgische Technische Universität Cottbus in Zusammenarbeit mit der Fachhochschule Lausitz
- ▶ Universität Dortmund im Verbund mit der Fachhochschule Dortmund
- ▶ Friedrich-Alexander-Universität Erlangen-Nürnberg im Verbund mit der Georg-Simon-Ohm-Fachhochschule Nürnberg
- ▶ Albert-Ludwigs-Universität Freiburg in Zusammenarbeit mit den Hochschulen Offenburg und Furtwangen, Evangelische und Katholische Fachhochschule in Freiburg
- ▶ Ernst-Moritz-Arndt-Universität Greifswald im Verbund mit der Hochschule Neubrandenburg, der Universität Rostock, der Fachhochschule Stralsund und der Hochschule Wismar
- ▶ Gottfried Wilhelm Leibniz Universität Hannover im Verbund mit dem Laserzentrum Hannover e. V. und dem Produktionstechnischen Zentrum Hannover
- ▶ Fachhochschule Jena im Verbund mit dem Forschungsinstitut für Photonische Technologien e. V. in Jena
- ▶ Universität zu Köln im Verbund mit der Fachhochschule Köln und der Deutschen Sporthochschule Köln
- ▶ Fachhochschule München in Kooperation mit dem Strascheg Center for Entrepreneurship
- ▶ Universität Paderborn im Verbund mit dem Paderborn Institute for Advanced Studies in Computer Science and Engineering
- ▶ Hochschule für Film- und Fernsehen „Konrad Wolf“ Potsdam im Verbund mit dem Institut Berufsforschung und Unternehmensplanung Medien e. V. Potsdam
- ▶ Universität Potsdam
- ▶ Bergische Universität Wuppertal in Kooperation mit dem Wuppertal Institut für Klima, Umwelt, Energie GmbH

Die neuen Vorhaben binden darüber hinaus auch zahlreiche Forschungseinrichtungen ein. Auf welche Weise diese Hochschulen mit Hilfe von EXIST III gründungsinteressierte Studierende, Absolventen und Wissenschaftler unterstützen, erfahren Sie in den kommenden Ausgaben der exist-news.

- ▶ Weitere Informationen zu EXIST III sowie zur Antragstellung finden Sie unter www.exist.de



Fachhochschule Bochum: Fit for Business

Wirtschaftsnahes Umfeld schaffen

Hochschulabsolventinnen und -absolventen bringen immer ein besonderes Potenzial mit, sowohl für eine Angestellten- als auch für eine Selbstständigkarriere. Dies weiß man an der Fachhochschule Bochum. Hier weiß man auch: Für Unternehmensgründungen sind Absolventen nur schwer zu mobilisieren. Deshalb sei es wichtig, frühzeitig damit zu beginnen.

„Unsere Studierenden aller Fachbereiche erlernen während ihres gesamten Studiums wichtige Schlüsselkompetenzen“, erläutert Norbert Dohms von „Fit for Business“. „Dabei unterstützt sie fachbereichsübergreifend unser Institut für zukunftsorientierte Kompetenzentwicklung. Es veranstaltet beispielsweise Trainings zur Entwicklung von unternehmerischem Denken und Handeln. Da geht es auch um das Thema ‚Existenzgründung‘. Außerdem hilft ein Gründerlabor dabei, technische Ideen zu entwickeln und auf ihre Realisierungschancen zu überprüfen. Auf all dem kann „Fit for Business“ aufsetzen. „Wir übertragen die Erkenntnisse aus der Laborphase in ein konkretes professionelles Umfeld.“

Juniorfirmen gründen

So können Studierende so genannte Juniorfirmen gründen, selbstverantwortet, aber unter dem Dach einer Trägergesellschaft. Außerdem können sie Managementpraktika absolvieren, bei denen sie Unternehmensleiterinnen und -leiter für zwei bis drei Wochen begleiten und ihnen über die Schulter schauen. Studentischen Teams, die sich entschließen, eine Juniorfirma zu gründen, hilft „Fit for Business“ auf die Sprünge: Ein festangestellter Mitarbeiter begleitet sie fachlich von der Auftragsakquise bis zur Projektabwicklung. Außerdem bietet ihnen die Trägergesellschaft rechtlichen Schutz. Hierzu gründet die Hochschule eine Gesellschaft mit beschränkter Haftung, in der die Juniorfirmen angesiedelt werden.

Ideen aus dem Gründerlabor

Geschäftsideen für die Studentinnen oder Studenten der Fachbereiche Architektur, Bauingenieurwesen und Vermessung/Geoinformatik sowie Elektrotechnik/Informatik oder Mechatronik/Maschinenbau sollen

dabei u. a. im genannten Gründerlabor entwickelt werden. Besser noch: Projekte könnten auch vom begleitenden Mentor akquiriert sein. Schon heute vergeben Unternehmen in der Region Aufträge an die Hochschule: beispielsweise Konstruktions- und Entwicklungsaufträge, die u. a. von Studierenden erledigt werden. Norbert Dohms: „In ihren Juniorfirmen sind die Studentinnen oder Studenten allerdings allein verantwortlich. Sie müssen dann selbst organisiert, wenn auch mit fachlicher Begleitung, dafür sorgen, dass die Aufträge abgewickelt werden. Das hat schon einen professionellen Charakter und einen konkreten Übungswert.“ Dabei darf die Übung über das Studium hinaus zum Beruf werden, muss aber nicht. „Wenn nicht, so verstehe ich das Ganze als Erfahrungsgewinn“. Der mache die Studierenden fit für die Praxis, egal, ob sie sich später selbstständig machen oder als Angestellte in einem Unternehmen blieben. „Wenn doch“, ergänzt Norbert Dohms, „dann muss sich die Juniorfirma natürlich von der Trägergesellschaft abkoppeln und auf eigenen Beinen stehen. Es ist nicht so, dass wir einen dauernden Schutzraum für diese Firmen aufbauen wollen. Wir wollen zwar ein experimentelles, aber doch ein wirtschaftsnahes Umfeld schaffen.“

Kurz und knapp

Fachhochschule Bochum

- ▶ Studenten gründen Juniorfirmen
- ▶ Managementpraktika in Unternehmen der Region

Kontakt:

Norbert Dohms
Fachhochschule Bochum
KIT Kommunikation, Innovation,
Transfer

Lennerhofstraße 140
44801 Bochum
Tel.: 0234 32 - 10701
Fax: 0234 32 - 14312
norbert.dohms@fh-bochum.de
www.fh-bochum.de



Technische Universität Dresden: Dresden exists

Auf die Forschung zugeschnitten

Was haben Zahnpasta in Tuben, Teeaufgussbeutel und der Büstenhalter gemeinsam? Sie wurden in Dresden erfunden. Bis 1945 kamen die meisten deutschen Erfindungen aus Dresden und Umgebung. Heute sind die Dresdner Hochschulen und Forschungseinrichtungen wieder bedeutende Ideen- und Patentschmieden. Man will nun an alte Tugenden anknüpfen: vor allem auch an die wirtschaftlichen Erfolge.

„Wir unterstützen seit 1999 Gründungen aus der Wissenschaft“, sagt Nicole Ziesche, Projektkoordinatorin von Dresden exists. Rund 450 Gründungsprojekte wurden seitdem an der Technischen Universität und aus der Hochschule für Technik und Wirtschaft in Dresden betreut, 160 Gründungen hat es gegeben. Bis zu 1.000 Studierende besuchen pro Semester Veranstaltungen rund um das Thema „Selbstständigkeit“. Auffällig sei aber, dass die Angebote von Dresden exists kaum von Wissenschaftlern aus den außeruniversitären Forschungseinrichtungen genutzt wurden.

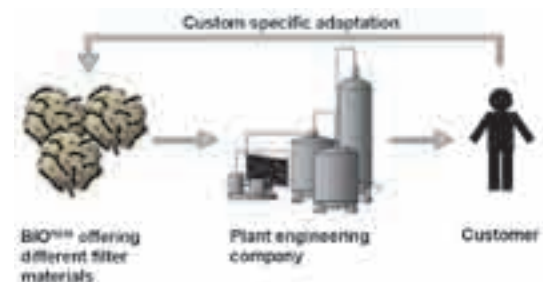
„Dabei sind hier in Dresden elf Fraunhofer-Institute, vier Leibniz-Institute und drei Max-Planck-Institute ansässig“, fährt Nicole Ziesche fort. „Wir haben also ein hohes Aufkommen an Forschung und Entwicklung am Standort Dresden. Um dieses Potenzial besser zu nutzen, um mehr wissensintensive und technologieorientierte Unternehmensgründungen hervorzubringen, schaffen wir ein ganz spezielles Angebot, das genau auf die Bedürfnisse der Forschungseinrichtungen und deren Mitarbeiter zugeschnitten ist“.

Für das Thema Unternehmensgründung sensibilisieren

Als besondere Herausforderung erweist sich für das Team von Dresden exists, dass sich die meisten Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter der Forschungsinstitute mit dem Thema „Unternehmensgründung“ noch nicht auseinandergesetzt haben. Der Grund dafür: Schwerpunkt der Arbeit liegt in der Forschung. Vor allem die Max-Planck- und die Leibniz-Institute betreiben vorwiegend Grundlagenforschung, bei der eine wirtschaftliche Verwertung nicht im Vordergrund steht.

Institutsleitungen für das Thema „Ergebnisverwertung“ gewinnen

In einem ersten Schritt sollen daher zunächst die Institutsleitungen für das Thema „Wissens- und Technologietransfer durch Gründungen“ und für eine Zusammenarbeit mit Dresden exists gewonnen werden. Dabei geht es darum, die Chancen für eine Verwertung von Forschungsergebnissen aufzuzeigen. Und die Wege, auf denen eine solche Verwertung stattfinden kann: z. B. durch Spin-offs oder auch Joint Ventures mit bestehenden Unternehmen.



So hat man nach ersten vorbereitenden und vertrauensbildenden Einzelgesprächen alle Institutsleiter und Direktoren der Forschungseinrichtungen an einen Tisch gebeten und eine Diskussion darüber angeregt, wie wichtig es für Forschungseinrichtungen ist, Forschungsergebnisse auch wirtschaftlich zu nutzen. Und zwar nicht nur, um damit einen Beitrag zur Entwicklung der Region Dresden zu leisten. Sondern auch gemäß dem Auftrag, zur Reputation sowie zur langfristigen Finanzierung von Forschungseinrichtungen. Nicole Ziesche: „Nachdem wir die Institutsleiter überzeugt und über unsere Angebote informiert hatten, haben wir die jeweilige Einrichtung dabei unterstützt, das Thema an ihre Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter heranzutragen.“



Weiterbildung für Mitarbeiter

Für diese gibt es nun Intensivseminare zur Vermittlung unternehmerischer Kompetenzen: zur Patentverwertung, zum technologieorientierten Marketing oder zur Finanzierung einer Gründung. Und zu so genannten Soft Skills, z. B. zu Präsentationstechniken: nicht nur für die Vorstellung von Forschungsergebnissen auf Konferenzen oder bei Partnern, sondern auch vor potenziellen Investoren. Nach sechs Monaten Projektlaufzeit betreut Dresden exists mittlerweile 16 Projekte an Leibniz-, acht an Fraunhofer-Instituten sowie ein Projekt an einem Max-Planck-Institut. Davon stehen zwei Projekte kurz vor der Gründung: die Geschäftsidee BIOREM aus dem Institut für Radiochemie des Leibniz-Forschungszen-



Pastenzusammensetzung



Produktpalette

trums Dresden-Rossendorf, bei der es um neue bioaktive Filtermaterialien für die Aufbereitung metallbelasteter Wässer sowie zur Rohstoffrückgewinnung geht. Und das Projekt TFC (=Thick Film Components) vom Fraunhofer-Institut für Keramische Technologien und Systeme Dresden. TFC liefert ein Dickschichtpastensystem, das in der Leistungselektronik Anwendung findet: z. B. für Stromrichterträger zur Erzeugung von Wechselstrom in Bahnen, Windkraftanlagen und Kohlebaggern oder auch zur Entwärmung von LEDs.

Mitarbeiter als Schnittstelle im Institut

„Und schließlich erproben wir ein besonderes Modell der Zusammenarbeit mit einer Dresdner Forschungseinrichtung“, erzählt Nicole Ziesche. „Einer unserer Mitarbeiter ist als eine Art Schnittstelle zwischen Projekt und den Forschungsinstituten direkt an einer Leibniz-Einrichtung angestellt und für alle Leibniz-Institute zuständig. Er wird

über EXIST III finanziert, ist aber über einen Kooperationsvertrag am Forschungszentrum angesiedelt. Der Vorteil ist: Die Institutsmitarbeiter fassen zu einem Ansprechpartner vor Ort eher Vertrauen. Es ist für ihn auch leichter, Informationen zu erhalten, z. B. über Forschungsk Kooperationen oder ungenutzte Patente. So können wir frühzeitig in die Projekte einsteigen und erkennen, welche Potenziale sie haben; mit welchen Maßnahmen sie am besten genutzt werden können.“

Vorrangiges Ziel aller Bemühungen ist es, die Zahl der wissenschaftlichen Unternehmensgründungen zu erhöhen und damit nicht zuletzt dem Technologie-Standort Dresden positive Impulse zu vermitteln. Dazu gehöre eben vor allem auch, die hoch qualifizierten Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter der Forschungsinstitute zu halten. Nicole Ziesche: „Wir haben hier rund 3.000 Mitarbeiter in den außeruniversitären Forschungseinrichtungen. Viele von ihnen sind nur über Stipendien oder Zeitverträge dort beschäftigt und werden sich nach dem Verlassen der Forschungseinrichtung nicht am Standort niederlassen. Indem wir sie dafür gewinnen, ihre Forschungsergebnisse in der Region wirtschaftlich umzusetzen, wollen wir es schaffen, dass ihr Know-how hier bleibt. Indem sie rund um neue Technologien neue Unternehmen gründen. Und neue Arbeitsplätze schaffen.“

Kurz und knapp

Technische Universität Dresden
elf Fraunhofer-Institute
vier Leibniz-Institute
drei Max-Planck-Institute

- ▶ Institutsleitungen für Ergebnis-Verwertung sensibilisieren
- ▶ Kooperationsvereinbarungen mit Institutsleitungen
- ▶ Unternehmerwissen vermitteln
- ▶ Angestellter als Schnittstelle in den Instituten
- ▶ Gründer-Alumni-Netzwerk

Kontakt:

Prof. Dr. Michael Schefczyk	01062 Dresden
Technische Universität Dresden	Tel.: 0351 4633 - 5638
Gründungsinitiative Dresden	Fax: 0351 4633 - 6810
exists	projekt@dresden-exists.de
	www.dresden-exists.de



Scidea-Team der MLU

PROJEKT Halle

Martin-Luther-Universität Halle-Wittenberg: Scidea – Innovative Gründungen aus der Wissenschaft

Andere Perspektiven einnehmen

Um das Jahr 1700 wurde die Universität in Halle zu einem der Ausgangspunkte der Aufklärung. Auch 300 Jahre später bleibt sie diesem Weg treu. Die Wissenschaft öffnet sich der Wirtschaft, um wachstumsstarke Ausgründungen zu beschleunigen.

„Scidea knüpft an den Erfahrungen an, die die Martin-Luther-Universität mit Gründungen bisher gemacht hat“, sagt Dr. Susanne Hübner. „Wir haben eine Lücke festgestellt: in der schnellen Verwertung von innovativen und wachstumsorientierten Forschungsergebnissen. Dafür brauchen wir einen direkten Weg zum Markt. Der wird jetzt mit EXIST III geschaffen.“

Scouting

Zu diesem Zweck tragen die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter zunächst einmal in einem Scouting zusammen, woran die einzelnen Fachbereiche der Universität und der außeruniversitären Institute forschen, welche Arbeitsschwerpunkte und Patente es gibt. Die Ergebnisse fließen in eine Datenbank ein. Dr. Susanne Hübner: „Das Gleiche machen wir noch mal auf der Wirtschaftsseite. Ziel ist es, Unternehmen anzusprechen, um deren Probleme zu diskutieren und Lösungsansätze zu finden, für die Kompetenzfelder in den Universitäten vorhanden sind.“

Die Zielgruppe sind wissenschaftliche Mitarbeiter und Doktoranden aus den Kompetenzfeldern der Hochschulen. „Wir denken, dass sie nicht nur die erforderlichen Innovationen, sondern auch die nötige Persönlichkeit mitbringen, um Ausgründungen zu betreiben.“ Auf der Wirtschaftsseite werden die Clustervertreter angesprochen, die wiederum Zugang zu kleinen und mittleren Unternehmen verschaffen. Die wichtigen Innovationsfelder vor Ort ranken sich dabei um die Themen Bio- und Nanotechnologie, Chemie und neue Werkstoffe, Solartechnik sowie Kreativwirtschaft.

Innovationsforen

Unternehmen werden dann mit den Forschenden, deren Arbeit besonders erfolgsträchtig erscheint, an einem

Tisch versammelt. Dr. Susanne Hübner: „Hier schauen wir, wo es Passungen gibt. Dabei übernehmen wir die Rolle der Moderatoren und Übersetzer. Denn die Sprache der Forscher ist eine andere als die der Unternehmer.“ Versteht man sich und ist ein Projekt wirtschaftlich interessant, so bindet Scidea externe Experten ein: vor allem Branchenfachleute, die Ideen bewerten und als Entwicklungspaten zur Verfügung stehen. „In der Entwicklungsphase kommen dann unsere Inkubatoren ins Spiel: Dort kann man Büroräume, Labore und technische Infrastruktur nutzen, um einen Prototypen zu schaffen. Ganz wichtig: Denn ohne fertiges Produkt hat die Wirtschaft kein Interesse.“

„Es sei vor allem Überzeugungsarbeit“, fasst Dr. Susanne Hübner zusammen. „Man muss Anreize für Wissenschaftler bieten. Zwar ist die Forschung an sich Anreiz genug, sonst wäre man ja nicht Forscher. Hier geht es darum, Zeitkontingente zu schaffen. Anerkennung für die Teilhabe an wirtschaftlicher Verwertung zu vermitteln. Und dazu beizutragen, andere Perspektiven einzunehmen und neue Leitbilder für die wissenschaftliche Arbeit zu entwickeln.“

Kurz und knapp

Martin-Luther-Universität Halle-Wittenberg

- ▶ Identifizieren von innovativen Forschungsergebnissen
- ▶ Einbinden externer Experten
- ▶ Zugänge zu BioNano- und Kreativ-Inkubatoren
- ▶ Wachstumsstarke Ausgründungen

Kontakt:

Martin-Luther-Universität Halle-Wittenberg
Scidea – Innovative Gründungen aus der Wissenschaft
Prof. Dr. Dr. h. c. Reinhard Neubert

Technologiepark weinberg campus
Weinbergweg 23
06120 Halle / Saale
Tel.: 0345 552 - 29 40
Fax: 0345 552 - 29 42
info@scidea.de
www.scidea.de

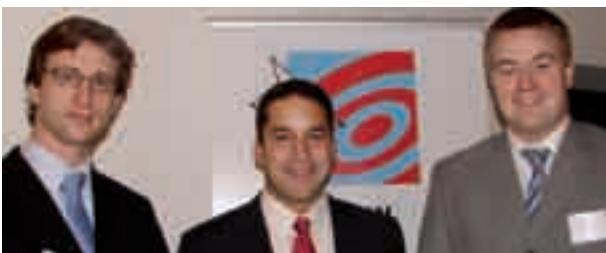


Ludwig-Maximilians-Universität München:
ODEON Acceleration

Begeisterung für Gründungen wecken

Das ODEON Center for Entrepreneurship liegt im Englischen Garten. An schönen Tagen flanieren zahlreiche erholungsbedürftige Menschen vorüber. Künftig sollen aber mehr Studenten als bisher in die Kaulbachstraße abbiegen.

„Der Fokus unserer bisherigen Aktivitäten lag in der Gründungs-Ausbildung für Wirtschaftswissenschaftler“, resümiert Professor Dietmar Harhoff. Er ist akademischer Leiter des ODEON Centers for Entrepreneurship an der Ludwig-Maximilians-Universität München. Die Herausforderung des ODEON Acceleration-Projekts liege nun darin, diese auf die naturwissenschaftlichen und medizinischen Fakultäten der LMU auszuweiten. „Und zwar sowohl auf die neuen Bachelor- und die Master-Studiengänge als auch auf die Doktoranden und Professoren. Gerade sie bringen besonders viel Potenzial für wachstumsorientierte Gründungen mit.“



LMU-Studenten: T. Assmann, Z. Elek und L. Preller

Dabei geht es zunächst einmal um Kurs- und Seminarangebote. Diese sollen abgestimmt sein auf die jeweilige Phase des Studiums: von einführenden Inhalten bis hin zu immer spezifischer werdenden Ausbildungsangeboten. Darüber hinaus können Gründerteams im ODEON-Lab Erfolg versprechende Ideen weiterentwickeln: Es bietet ihnen Räume, Büroinfrastruktur und auch Coaching an. Interessenten sollten eine schon relativ weit entwickelte Idee und ein Geschäftskonzept vorweisen können, das die wirtschaftliche Verwertung deutlich macht. Die Nachfrage ist enorm. Professor Harhoff: „Drei Teams haben wir bereits identifiziert. Eines will u. a. Methan aus landwirtschaftlicher Produktion reinigen und in das Gasversorgungsnetz einspeisen. Ein anderes programmiert Internet-Anwendungen und Business-

Software für kleine und mittlere Unternehmen.“ Neben der Förderung einzelner Projekte baut das ODEON-Team zudem eine breite Community auf. Studierende, die an Gründung und Unternehmertum interessiert sind, sollen enger an das Entrepreneurship-Center gebunden werden. Zudem werden sie hier Zugriff auf ein Netzwerk von Experten aller Art haben, die ihnen auch als Mentoren mit Rat und Tat zur Seite stehen: nicht zuletzt durch eine Vortragsreihe „Leading Entrepreneurs“, bei der herausragende Unternehmerpersönlichkeiten auftreten werden, als Vorbilder und womöglich auch als Business-Angels. „Diesen Unternehmerinnen und Unternehmern ist bewusst, dass sie irgendwann einmal in ihrem Leben gefördert wurden. Sie wollen nun etwas zurückgeben. Das ist uns natürlich hoch willkommen“, so Professor Harhoff.

Schließlich möchte man in München erreichen, dass sich all diese Aktivitäten selbst tragen. Professor Harhoff: „Deshalb sind wir dabei, ein Fundraising-Programm aufzubauen. Wir wollen eine Stiftung etablieren, damit wir unser Ziel auch über die EXIST III-Förderphase hinaus weiter verfolgen können: in den Köpfen die Begeisterung für das Thema Unternehmertum zu wecken.“

Kurz und knapp

Ludwig-Maximilians-Universität München

Modul „ODEON Qualification“

Modul „ODEON Lab“

Modul „ODEON Community“

Modul „ODEON Fundraising“

Kontakt:

ODEON Center for
Entrepreneurship
Ludwig-Maximilians-Universität
Prof. Dietmar Harhoff, Ph.D.

Kaulbachstraße 45/II
80539 München
Tel.: 089 2180 - 5609
Fax: 089 2180 - 6284
suetterlin@bwl.lmu.de
www.odeon.uni-muenchen.de



PROJEKT Aachen

Rheinisch-Westfälische Technische Hochschule Aachen:
Technologie-Orientierte Gründungen in Aachen (TOGA)

Gründungsprozess von A bis Z

Das Gründerkolleg an der RWTH bietet schon seit dem Jahr 2000 Seminare zu unternehmerischem Know-how und ein individuelles Gründercoaching an. Dabei hat man hier die Erfahrung gemacht, dass das alles wichtig ist, aber nicht ausreicht.

„Wir wollen in Zukunft aktiver in die Institute hineingehen, um Gründungsideen und Unternehmensgründungen zu mobilisieren“, sagt Veit Blumschein. Er ist Mitstreiter des Aachener TOGA-Projekts. Zu diesem Zweck haben die Aachener TOGA-Träger zunächst ein Screening gemacht. Veit Blumschein: „Wir sind jeden Lehrstuhl und jedes Institut durchgegangen und haben überlegt, welches am ehesten eine Existenzgründung hervorbringen könnte.“ Ergebnis: eine Liste mit 30 Lehrstühlen mit Priorität 1 sowie einige Fraunhofer-Institute, das Werkzeug-Maschinenlabor und außerdem die naturwissenschaftlichen Fakultäten.

Institutsleiter als Promotoren gewinnen

Die Zielgruppe sind dabei deren wissenschaftliche Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter. „Hier wollen wir zu nächst einmal die Professoren motivieren und für Gründungen sensibilisieren“, erläutert Veit Blumschein. Zu diesem Zweck bietet TOGA z. B. Gründungsworkshops und Vorträge erfolgreicher Jungunternehmer an. „Gründungswillige Ingenieure und Naturwissenschaftler kommen dann häufig allein auf uns zu. Die betriebswirtschaftliche Forschung sagt allerdings, dass heterogene Teams, bestehend aus verschiedenen Disziplinen, erfolgreicher sind als Einzelgründungen. Darum werden wir diejenigen, die gründen wollen, dabei unterstützen, funktionierende Teams zu bilden.“
Dafür machen die TOGA-Akteure mit allen Gründerinnen oder Gründern zuerst einen Persönlichkeitstest. Danach versuchen sie in Gesprächen herauszufinden, wo sie ihre Schwachstellen haben und ihnen schmackhaft zu machen, sich mit einem passenden Partner zusammenzutun. „Dann gehen wir auf die Suche nach einem potenziellen Teampartner.“

Netzwerk knüpfen

Partner für Beratung und Unterstützung soll zudem ein Experten-Netzwerk liefern, das die Aachener rund um die RWTH knüpfen und erweitern: z. B. mit Branchen kennern, die wissen, wie bestimmte Technologien am Markt funktionieren. Und Technologiefachleuten, die in

„Hier schlummert ein enormes Potenzial, allein wenn man sich die Zahl von 16.000 Studierenden und 1.000 wissenschaftlichen Mitarbeitern und Mitarbeiterinnen in diesen Disziplinen vor Augen führt.“

„ Univ.-Prof. Dr. rer. nat. Burkhard Rauhut, Rektor

Sachen Technik mit Rat und Tat zur Seite stehen. Und nicht zuletzt mit Steuerberatern, Rechts- oder Patentanwälten. „Es ist allerdings nicht leicht, die wissenschaftlichen Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter für die Idee ‚Selbstständigkeit‘ zu gewinnen. Sie sind lange geprägt von dieser Großenrichtung RWTH. Haben natürlich Angst vor Risiko und Insolvenz; wollen lieber promovieren und an der Hochschule bleiben. Entscheidend ist, dass wir ihnen klar machen, dass wir den Gründungsprozess von A bis Z betreuen. Und dass man mit einer guten Idee Geld verdienen kann.“

Kurz und knapp

Rheinisch-Westfälische Technische Hochschule Aachen

- ▶ Mobilisierung von Technologie-Ideen
- ▶ Aufbau von funktionierenden Gründerteams
- ▶ Weiterentwicklung des Netzwerks

Kontakt:

Gründerkolleg der
RWTH Aachen
Prof. Dr. Malte Brettel

Augustinerbach 4
52062 Aachen
Tel.: 0241 80-99363
Fax: 0241 80-99523
info@gruenderkolleg.de
www.gruenderkolleg.de



PROJEKT Bremen

Bremer Hochschulen: BRIDGE

Lücken füllen – Output erhöhen

„Guten Tag. Mein Name ist Nils Bartels von der Universität Bremen. Wir hatten Ihnen geschrieben, dass wir uns mit Ihnen unterhalten möchten.“ So ähnlich klingt das, wenn das Call-Center der Bremer BRIDGE-Initiative anruft, um Akteure für EXIST III zu gewinnen.

Zielgruppe Alumni also: „Die hatten wir in der vorhergehenden Förderphase eher stiefmütterlich behandelt“, sagt Holger Ruge von der Bremer Hochschulinitiative zur Förderung von Unternehmerischem Denken, Gründungen und Entrepreneurship (BRIDGE). „Als wir den Abschlussbericht für EXIST-Transfer geschrieben hatten, haben wir gesehen, dass es noch weiße Flecken auf der Karte unserer Gründungsförderung gibt. Die wollen wir jetzt beseitigen. Zielgruppe sind außerdem – neben den Absolventinnen und Absolventen – die außeruniversitären Forschungsinstitute in Bremen: Fraunhofer-Institut, Max-Planck-Institut und Alfred Wegener-Institut. Dazu kommt als Drittes das Thema „Unternehmensübernahme“.

Friend-Raising statt Fund-Raising

Um Alumni anzusprechen, haben sich die BRIDGE-Akteure von der Universität Bremen, Hochschule Bremen und Bremer Investitions-Gesellschaft etwas Besonderes ausgedacht. Holger Ruge: „Wir wollen kein Geld sammeln, sondern diejenigen identifizieren, die uns unterstützen können: Friend-Raising statt Fund-Raising. Wir haben dafür eine englische Agentur engagiert, die damit Erfahrung hat. Die hat zuerst Studenten geschult. Die wiederum haben dann über 1.000 Absolventen angerufen, um herauszufinden, wie viele davon Gründerinnen oder Gründer und wie viele an einer Gründung interessiert sind.“ Immerhin, so Holger Ruge, gebe es viele, die seit einigen Jahren in einem Unternehmen aktiv seien und im mittleren Management „karrieremäßig“ feststeckten. Darüber hinaus habe man versucht, praxiserfahrene Wirtschaftsfachleute wie z. B. Steuerberater, Rechtsanwälte oder Branchenfachleute zu gewinnen. „Auf diese Weise haben wir 108 Berater gefunden, die bereit sind, uns zu unterstützen.

Und 60 Personen, die mit Hilfe von BRIDGE den Schritt in die Selbstständigkeit wagen wollen.“

Kontakt zu innovativen Keimzellen

Um außerdem mehr wissenschaftliche Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter der außeruniversitären Forschungsinstitute zum Schritt in die Selbstständigkeit zu bewegen, haben die Bremer BRIDGE-Akteure eine eigene Transferstelle eingerichtet: „Unser Betreuungscenter“, erklärt Holger Ruge. „Mit einer Mitarbeiterin, die persönlich und direkt Kontakt zu den innovativen Keimzellen an den Instituten sucht. Und die deutlich macht, welche Hilfen BRIDGE bei einer Gründung anbietet, dass die Universität oder die Fachhochschule dafür einen Testraum bieten und sich vielleicht sogar an einem neuen Unternehmen beteiligen würden.“ Auch um dafür zu sorgen, dass möglichst viele zur Übernahme anstehende Unternehmen einen Nachfolger finden, geht man in Bremen bevorzugt auf Alumni zu. Holger Ruge: „Die haben Berufserfahrung und eventuell auch schon Kapital beisammen, um sich in ein attraktives Unternehmen einzukaufen.“

Kurz und knapp

Universität Bremen
Hochschule Bremen
Bremer Investitions-Gesellschaft

- ▶ Alumni als Ratgeber und Gründer gewinnen
- ▶ Betreuungscenter für Außeruniversitäre Forschungseinrichtungen
- ▶ Unternehmensübernahme

Kontakt:
 BRIDGE
 Geschäftsführer
 Helmut Passe-Tietjen

c/o Universität Bremen
 28334 Bremen
 Tel.: 0421 218 - 8635
 Fax: 0421 218 - 8670
 kontakt@bridge-online.de
 www.bridge-online.de



Biogasanlage

Biogasanlage nach Maß

Die Entwicklung des Bioenergiemarktes haben Dr. Matthias Klauß und seine beiden Mitgründer genau im Blick. Deshalb setzen sie nicht nur auf die passgenaue Installation von Biogasanlagen, sondern haben auch weitere Geschäftsfelder im Auge.

exist-news: Sie haben im Jahr 2004 BIOVAG gegründet. Was bieten Sie an? Und wer sind Ihre Mitstreiter?

Dr. Klauß: Wir haben BIOVAG im Team gegründet: Jörg Matthes, Antje Vorreiter und ich. Unsere Idee war zunächst, Biogasanlagen für landwirtschaftliche Betriebe zu planen und zu installieren. Mittlerweile übernehmen wir aber auch Forschungsaufträge, beispielsweise Abfallgutachten, nehmen an internationalen Forschungsvorhaben teil und bieten darüber hinaus Fortbildungen im Bereich nachwachsende Rohstoffe und Abfallwirtschaft an.

exist-news: Der Markt für Biogasanlagen ist unter den Herstellern aufgeteilt. War der Einstieg nicht schwierig?

Dr. Klauß: Der Markt für Standardanlagen ist aufgeteilt. Das ist richtig. Selbstverständlich haben wir nicht die finanziellen Kapazitäten, um 20 Anlagen gleichzeitig zu bauen, so wie die „Großen“ in der Branche. Wir setzen eher auf individuelle Lösungen und beraten zum Beispiel Landwirte, die eine Anlage in ein bestehendes Gebäude einbauen oder an ein vorhandenes technisches System koppeln möchten. Der Landwirt bestellt dann die einzelnen Komponenten, nachdem wir die Verdingungsunterlagen erstellt und mit ihm gemeinsam die Angebote der Hersteller geprüft haben. Anschließend bauen wir die Anlage zusammen,

angepasst an die baulichen Gegebenheiten oder technischen Systeme. Wir müssen also nichts vorfinanzieren, so dass wir nicht auf Kredite angewiesen sind. Wir sind wesentlich flexibler als große Unternehmen und können somit zeitnah auf Änderungswünsche der Kunden reagieren, da wir keine Standardanlagen anbieten. Zudem haben wir auf Grund unserer Größe einen gewissen Preisvorteil, da unsere Overheadkosten relativ gering sind.

exist-news: Wie sind Sie bei der Vorbereitung vorgegangen?

Dr. Klauß: Wir haben etwa elf Monate für die Vorbereitung gebraucht: In dieser Phase haben Jörg Matthes und ich EXIST-SEED (Anm. d. Red. jetzt: EXIST-Gründerstipendium) erhalten, was hervorragend war, weil wir damit in aller Ruhe unser Büro an der Bauhaus-Universität Weimar bzw. in Weimar aufbauen konnten. Die Gründungsberater von der Gründerwerkstatt neudeli haben uns dabei tatkräftig unterstützt. Unser unternehmerisches Know-how haben wir uns vor allem durch Gespräche mit Unternehmern aus der Branche angeeignet. Wir haben einfach gefragt, was man machen muss und wie man es macht: Wie gründet man eine GbR? Wie kommt man an Kunden? Was muss man bei Verträgen beachten? Welche Versicherungen sind

Guter Start mit dem **eXIST** – Gründerstipendium

Gründerinnen und Gründern in der erneuerbaren Energienbranche bietet das EXIST-Gründerstipendium gute Startchancen. Ob neue Geschäftsmodelle, originelle Nischenlösungen oder attraktive Dienstleistungen für regionale oder internationale Märkte: Jedes Vorhaben braucht eine konzentrierte und professionelle Vorbereitung. Das EXIST-Gründerstipendium bietet dafür die richtige Basis.

► **Weitere Informationen:** www.exist.de



Dr. Matthias Klauß



Antje Vorreiter



Jörg Matthes

wichtig? Wie die Buchhaltung funktioniert, habe ich mir von unserem Steuerberater erklären lassen. Tja, und nach elf Monaten hatten wir schon den ersten Auftrag.

exist-news: Wie kam das? Als Neueinsteiger Kunden zu gewinnen, war doch sicher nicht einfach?

Dr. Klauß: Nein, sicher nicht. Wenn man bedenkt, dass eine Biogasanlage mit 500 kW elektrischer Leistung ca. 1,5 Mio. Euro kostet, kann man sich vorstellen, dass sich die Kunden natürlich Unternehmen wünschen, die bereits Erfahrung haben und Referenzen vorlegen können. Das traf auf uns nicht zu. Und dann ist es natürlich schwer, vor allem wenn man nicht der geborene Verkäufer ist. Ich habe zwar festgestellt, dass eventuelle Kunden eigentlich immer positiv reagieren, wenn man einfach sagt, wie es ist: Wir kommen von der Hochschule, haben uns gerade selbstständig gemacht, sind hoch motiviert und wollen zeigen, was wir können. Aber der Durchbruch, sprich: der erste Auftrag, kam erst, als wir uns mit einem etablierten Unternehmen zusammengetan haben, das organische Rohstoffe verkauft. Mit einem etablierten Unternehmen zu kooperieren, kann ich jedem Neueinsteiger empfehlen. Man muss dabei allerdings ganz deutlich machen, was man will und was man zu bieten hat. Der Sinn einer Kooperation liegt ja darin, dass beide etwas davon haben. Bei uns passt das ganz gut. Der Partner verkauft die Rohstoffe und wir die passende Biogasanlage. Wir haben also eine Kooperation vereinbart und wurden in den Kundenstamm des Unternehmens eingeführt. Ja, und dann hat es auch geklappt mit dem ersten Auftrag. Wobei ich dazusagen muss, dass der Preis letztlich entscheidet.

Mittlerweile haben wir Kunden in Bayern und sogar in England.

exist-news: Wie geht es weiter bei Ihnen?

Dr. Klauß: Uns ist bewusst, dass der Markt für Biogasanlagen in Deutschland nur noch ein paar Jahre auf dem derzeit hohen Niveau laufen wird. Es gibt eine große Anzahl von Anbietern, und die Fläche, die für den Anbau von nachwachsenden Rohstoffen genutzt werden kann, ist limitiert. Dazu kommt die Gesetzeslage zu den erneuerbaren Energien. Dadurch reduziert sich eventuell die Grundvergütung für Strom aus Biogasanlagen, der ins Netz eingespeist wird. Also wird es sich für die Betreiber von Biogasanlagen in Zukunft kaum noch lohnen, ausschließlich Strom zu produzieren. Um wirtschaftlich zu sein, müssen die mit innovativen Techniken und mit Kraft-Wärme-Kopplung arbeiten, d. h. sie müssen die Abwärme nutzen. Eine andere Möglichkeit ist die Einspeisung von Biogas in das Erdgasnetz. Das heißt für uns: Der Bedarf an konventionellen Biogasanlagen wird in den nächsten Jahren zurückgehen. Darum forschen wir derzeit beispielsweise an einem Verfahren zur Trockenvergärung. Man muss als Unternehmen eben einfach flexibel sein und auf Veränderungen reagieren.

Kontakt

BioVAG Biomasse-Verwertungsagentur
Teichgasse 18
99423 Weimar
Tel.: 03643 77 20 - 11
klauss@biovag.de
www.biovag.de



Von Österreich lernen

Seit 2002 läuft in Österreich die AplusB-Initiative. **Frau Dr. Marianne Kulicke** vom Fraunhofer-Institut für System- und Innovationsforschung war an der Zwischenevaluation des Programms beteiligt.

Frau Dr. Kulicke, erklären Sie doch bitte, worum es bei der AplusB-Initiative genau geht.

Dr. Kulicke: Das österreichische AplusB, eine Initiative des Bundesministeriums für Verkehr, Innovation und Technologie (BMVIT), zielt auf die Stimulierung und Unterstützung von Gründungen aus dem akademischen Sektor. Dazu wurden ab 2002 österreichweit neun AplusB-Zentren eingerichtet, die junge WissenschaftlerInnen oder Hochschulabsolventen von der Konkretisierung einer Gründungs-idee bis zur Unternehmensgründung professionell begleiten und qualifizieren sollen. Die AplusB-Zentren werden getragen durch akademische und nicht-akademische Einrichtungen.

Was zählt zu den größten Erfolgen des österreichischen AplusB-Programms?

Dr. Kulicke: Einige dieser Zentren für GründerInnen aus dem akademischen Sektor haben bereits eine nennenswerte Anzahl schnell wachsender Neugründungen hervorgebracht, auch wenn die große Mehrheit Unternehmensstrategien verfolgt, die zunächst nur ein begrenztes Wachstum erwarten lassen.

Gibt es auch Schwächen?

Dr. Kulicke: Anders als im deutschen EXIST-Programm bildet die Entrepreneurship Education, d. h. die Verankerung der gründungsbezogenen Qualifizierung in den Studienplänen der beteiligten Hochschulen, keinen Schwerpunkt im AplusB-Programm. Entsprechend spielen Professoren und andere Hochschulmitarbeiter keine so große Rolle als Promotoren bei der Stimulierung von Ausgründungen. Dafür ist aber die systematische Beratung und Betreuung im Zentrum der Gründer intensiver ausgeprägt.

Wie sieht die Zukunft des Programms aus?

Dr. Kulicke: Eine Stärke des AplusB-Programms liegt

sicherlich darin, dass die AplusB-Zentren zehn Jahre lang durch den Bund und die Länder gefördert werden können. Zu bestimmten Meilensteinen wie den Zwischenevaluationen nach drei und nach fünf Jahren wird überprüft, ob die angestrebten Ziele mit den implementierten Maßnahmen erreicht werden. Die ersten AplusB-Zentren befinden sich nun am Beginn dieses Fünf-Jahres-Zeitraums.

Welche thematischen Schwerpunkte gibt es bei den Gründungen?

Dr. Kulicke: Neben einer Reihe technologieorientierter Gründungen werden auch zahlreiche wissensbasierte Dienstleistungsgründungen unterstützt. AplusB-Zentren in wirtschaftlich starken Regionen haben eine größere Anzahl ambitionierter Gründungsvorhaben betreut, in wirtschaftlich schwächeren Regionen spiegeln sich naturgemäß stärker die Strukturen der dortigen Wirtschaft wider.

Wo sehen Sie die Parallelen zum EXIST-Programm?

Dr. Kulicke: Ziele und ein großer Teil der geförderten Einzelaktivitäten sind weitgehend identisch, auch die Ausgangssituation in beiden Ländern war sehr ähnlich: Eine Kultur der unternehmerischen Selbstständigkeit war in den Hochschulen nur rudimentär vorhanden. Die verschiedenen Maßnahmen in beiden Programmen decken den gesamten Gründungsprozess von der Sensibilisierung über die Qualifizierung potenzieller GründerInnen und prinzipiell Gründungsinteressierter bis zu GründerInnen, die den Aufbau eines neuen Unternehmens realisieren.

Kontakt

Fraunhofer-Institut System- und Innovationsforschung
Dr. rer. oec. Marianne Kulicke
Breslauer Straße 48
76139 Karlsruhe
Tel.: 0721 6809-137
m.kulicke@isi.fraunhofer.de
www.isi.fraunhofer.de
www.ffg.at/aplusb



Gründungsfähigkeiten stärken

Frau Prof. Dr. Friederike Welter ist Lehrstuhlinhaberin für Allgemeine Betriebswirtschaftslehre, insbesondere Management kleiner und mittlerer Unternehmen (KMU) an der Universität Siegen. Sie gehört darüber hinaus dem Sachverständigenbeirat von EXIST an.

Der deutsche Konjunkturmotor läuft, die Wirtschaft freut sich über volle Auftragsbücher, dennoch ist die Zahl der Existenzneugründungen nicht nachgezogen. Einen Grund sieht Prof. Dr. Friederike Welter in den geänderten Förderungen bei Gründungen aus Arbeitslosigkeit. Außerdem würden viele, die vor Jahren sich noch selbstständig gemacht hätten, sich derzeit eher für einen sicheren, festen Arbeitsvertrag entscheiden. Der generelle Aufschwung habe sich noch nicht auf das Gründungsklima niedergeschlagen. Um diesem Trend entgegenzuwirken, beschäftigt sich die Wirtschaftswissenschaftlerin schon seit ihrer Promotion im Jahre 1992 mit kleinen und mittleren Unternehmen und Möglichkeiten, wie diese gefördert werden können.



Power für Gründerinnen

Neben ihrer Tätigkeit als Professorin für KMU-Management an der Universität Siegen arbeitet Welter derzeit am Projekt „Gewusst wie“ im Rahmen des Forschungsprogramms des Bundesministeriums für Bildung und Forschung „Power für Gründerinnen“. Dabei wird untersucht, wo Frauen ihr Wissen für eine berufliche Selbstständigkeit erwerben und wie das ihre Erfolgsaussichten beeinflusst.

Was muss sich also tun, damit wieder mehr Menschen den Schritt in die Selbstständigkeit wagen, damit wieder mehr Studenten, anstatt von Angestelltenverträgen in Unternehmen zu träumen, Eigeninitiative ergreifen und selbst eine Firma gründen? Die Antwort von Welter lässt sich kurz gesagt auf diesen Nenner bringen: „Für Gründungen und unternehmerische Tätigkeit muss es mehr Wertschätzung und Bestätigung geben, obwohl sich da in den vergangenen Jahren schon einiges getan hat.“ Ein weiterer Ansatz von ihr heißt: Gründungsfähigkeiten ausbauen und stärken, Förderprogramme müssen dahingehend auf den Prüfstand gestellt werden, ob sie ungewollte Diskriminierung beinhalten. Offen bleibt dabei die Frage, ob es für Gründerinnen eine extra Förderung geben sollte, oder besser einen Gender-Mainstreaming Ansatz.

20 internationale Forschungsprojekte

Prof. Dr. Friederike Welter kann schon jetzt auf außergewöhnliche und vielseitige berufliche Erfahrungen zurückblicken, so war sie stellvertretende Leiterin des Kompetenzbereiches „Existenzgründungen und Unternehmensentwicklung“ am Rheinisch-Westfälischen Institut für Wirtschaftsforschung (RWI Essen), sie arbeitete in 20 internationalen Forschungsprojekten und leitete etliche nationale und internationale Forschungsprojekte, unter anderem für das BMWi und BMBF. Darüber hinaus weilte sie zu Forschungs- und Beratungsaufenthalten in West- und Osteuropa, Zentralasien, Iran und Mexiko.

Kontakt

Universität Siegen
 Fachbereich Wirtschaftswissenschaften
 Prof. Dr. Friederike Welter
 Hölderlinstr. 3
 57076 Siegen
 Tel.: 0271 740 - 2844
 welter@uni-siegen.de
 www.prokmu.de



Zweite Chance für unternehmerische Selbstständigkeit?

In Deutschland geben jeden Tag mehr als Tausend Menschen ihre Selbstständigkeit auf. Häufig ist dies mit persönlichen Vermögensverlusten oder privater Überschuldung verbunden. In einer Studie hat sich das Institut für Mittelstandsforschung Bonn den so genannten Restartern zugewandt, den gescheiterten Unternehmern, die erneut den Schritt in die Selbstständigkeit wagen. Ziel der Untersuchung war es, zu klären, welche empirische Relevanz dieser Gruppe von Gründern zukommt und welche Bedeutung sie für eine Volkswirtschaft haben.

Aus unterschiedlichen Befragungen ergab sich, dass zwischen 20 und 30 Prozent aller Gründer schon einmal selbstständig waren, und dass zwischen 11 und 18 Prozent aller Gründer bereits einmal mit ihrem Unternehmen gescheitert sind. Damit der Gründungsprozess erneut in Gang gesetzt werden kann, sollte das alte Unternehmen nach den Regeln der Insolvenzverordnung abgewickelt werden.

Ansonsten drohen Finanzierungsprobleme. Die Fremdkapitalbeschaffung wird erschwert und negative Einträge bei Kreditauskunfteien oder in Schuldnerlisten machen sie nahezu unmöglich. Das führt dazu, dass Restarter über eine geringere Kapitalausstattung verfügen. Sie gründen somit im Durchschnitt mit rund einem Drittel weniger Startkapital als Erstgründer und bekommen das Gründungskapital eher aus privaten Darlehen von Freunden und Familienangehörigen als von Banken.



So erschweren die Nachwirkungen einer vorangegangenen Finanzkrise nicht nur den Gründungsprozess, sie bremsen auch zukünftiges Wachstum.

Und Vorbehalte der Finanzbranche schaffen Hürden in der Abwicklung des Zahlungsverkehrs und der Finanzierung von Investitionen. Zudem bleibt der Zugang zur öffentlichen Gründungsförderung meist versperrt. Vormals gescheiterte Unternehmer leisten einen beachtlichen Beitrag zum Gründungsgeschehen und ihr Erfolgspotenzial entspricht dem von Erstgründern. Die aus dem Scheitern erwachsenden Nachteile können Restarter teilweise durch Erfahrungswissen ausgleichen.

BMWi-Finanzierungsplaner

Mit dem neuen Finanzierungsplaner des Bundesministeriums für Wirtschaft und Technologie (BMWi) können Sie feststellen, welche Fördermittel des Bundes zu Ihrem Vorhaben passen könnten. Dabei kann es sich zum Beispiel um die Finanzierung einer Existenzgründung oder einer Unternehmensübernahme handeln. Bestehende Unternehmen finden die passende Finanzierung für betriebsnotwendige Investitionen sowie für Forschung und Entwicklung. Nach Eingabe Ihrer Unternehmensdaten und Ihres Kapitalbedarfs erhalten Sie eine Trefferliste aller für Ihr Vorhaben in Frage kommenden Fördermittel des Bundes. Außerdem erstellt das Programm mehrere Finanzierungsvorschläge. Im anschließenden Vergleich finden Sie alle Finanzierungsmöglichkeiten im Überblick.

► www.existenzgruender.de/finanzierungsplaner

Aktualisierter Leitfaden für Restarter ist online

Worauf Selbstständige nach einer Pleite achten müssen, damit sie ihre Chance für den unternehmerischen Neuanfang nutzen können – darüber informiert der Leitfaden „Die 2. Chance“, den die Gesellschaft für innovative Beschäftigungsförderung (G.I.B.) NRW veröffentlicht hat.

Nachdem in diesem Jahr mehrere gesetzliche Änderungen in Kraft getreten sind, steht nun die PDF-Version des Leitfadens kostenfrei auf den Internetseiten der G.I.B. bereit. Neben detaillierten Informationen zu den Schritten auf dem Weg zum schuldenfreien Neustart enthält die Veröffentlichung „Die 2. Chance - Leitfaden für Restarter“ auch einen umfangreichen Serviceteil mit Checklisten, Linkempfehlungen und Hinweisen, wo Restarter weiterführende Informationen erhalten können.

► www.gib.nrw.de

EXIST im BMWi-Expertenforum

Wer spezielle Fragen zum neuen Gründerstipendium oder zu den EXIST-Projekten und -Netzwerken hat, kann diese im BMWi-Expertenforum direkt an die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter des Projektträgers Jülich stellen. Die Fragen werden innerhalb weniger Tage per E-Mail beantwortet.

► www.existenzgruender.de

News & Termine

BMWi schreibt Effizienzwettbewerb aus

Das Bundesministerium für Wirtschaft und Technologie (BMWi) hat den Technologiewettbewerb „Energy: IKT-basiertes Energiesystem der Zukunft“ gestartet. Mit dem Wettbewerb soll die effiziente Erzeugung, Verteilung und Nutzung von Elektrizität durch innovative IKT-Lösungen unterstützt werden. Drei bis fünf der besten Projektideen sollen dann auf etwa vier Jahre mit insgesamt rund 40 Millionen Euro gefördert werden.

Einsendeschluss: 6. Oktober 2007

Internet: www.E-Energy.info

Ferienakademie zum Gründungsmanagement

Die Friedrich-Schiller-Universität Jena und die Bauhaus-Universität Weimar bieten im Rahmen des Gründer- und Innovationscampus Jena-Weimar eine überregionale, einwöchige „Ferienakademie zum Gründungsmanagement“ vom 24. bis 27. September mit Referenten aus der Hochschule sowie der Unternehmens- und Beratungspraxis an. Im Vordergrund der Veranstaltung stehen Praktikervorträge und Gründungsbeispiele. Das Ziel der Ferienakademie besteht in der Vermittlung von Basis- und Spezialkenntnissen zur Vorbereitung und Durchführung von Unternehmensgründungen. Adressaten sind Studierende und Wissenschaftler; die Veranstaltung ist für alle Interessierten offen.

Wann: 24. bis 27. September 2007

Wo: Friedrich-Schiller-Universität Jena, Fürstengraben 1, 07743 Jena

Internet: www.gruenderservice.uni-jena.de
www.innocampus.de

bizeps-Seminarreihe Herbst/Winter 2007/2008

In der Auftaktveranstaltung werden Förderprogramme des Landes und des Bundes zur Unterstützung von innovativen Firmengründungen von Studenten, Wissenschaftlern und Absolventen vorgestellt. Angehende Gründer präsentieren aktuelle Gründungsprojekte an der Bergischen Universität Wuppertal und Mentoren berichten von ihrer Arbeit.

Wann: 26. Oktober 2007

Wo: Bergische Universität Wuppertal, Gaußstraße 20, 42119 Wuppertal

Internet: www.uni-wuppertal.de

Fachhochschule Hannover auf IdeenExpo in Hannover

Die niedersächsische Landesregierung veranstaltet vom 6. bis 14. Oktober 2007 eine IdeenExpo. Sie soll nach Vorbild des Ideen-Parks von ThyssenKrupp Schüler und Jugendliche für Technik und Innovationen begeistern. Die IdeenExpo soll nach der Premiere im Oktober 2007 dann zweijährlich wiederholt werden. Sie richtet sich besonders an die Mitarbeiter und Studierenden der Fachbereiche Elektro- und Energietechnik, Wirtschaft und Ökologie.

Wann: 6. bis 14. Oktober 2007

Wo: Fachhochschule Hannover, Expo-Plaza, 30539 Hannover

Internet: www.fh-hannover.de

Ein Programm des Bundesministeriums für Wirtschaft und Technologie

Sie können exist-news kostenfrei abonnieren (siehe Bestellungen). Nutzen Sie die Erfahrung und das Know-how engagierter Professoren, Wissenschaftler, Unternehmensgründer und Berater. Informieren Sie sich über die EXIST-Angebote und lassen Sie sich zu mehr unternehmerischer Selbstständigkeit an unseren Hochschulen und Forschungseinrichtungen inspirieren. Die exist-News erscheinen viermal jährlich.

Impressum

Herausgeber
Bundesministerium für Wirtschaft und Technologie (BMWi), Referat Öffentlichkeitsarbeit
10115 Berlin, www.bmwi.de

Bestellungen
E-Mail: info@exist.de

Ihre Ansprechpartner
Projekträger PTJ, Forschungszentrum Jülich GmbH
Außenstelle Berlin
Zimmerstraße 26–27, 10969 Berlin
Marion Glowik, Liane Hryca
E-Mail: m.glowik@fz-juelich.de, l.hryca@fz-juelich.de
Internet: www.exist.de

Konzeption und Redaktion
FLASKAMP AG
Klosterstraße 64, 10179 Berlin
E-Mail: pr@flaskamp.de
Internet: www.flaskamp.de

Redaktionelle Mitarbeit
PID Arbeiten für Wissenschaft und Öffentlichkeit GbR
Regine Hebestreit
Bernd Geisen

Druckerei
DMP – Digital- u. Offsetdruck GmbH, Berlin

Bildnachweis:
Businessplan Nordwest (S. 3), pixelio (S. 4), ZEW (S. 4), Dr. Bert Männig (S. 5), Mauritius-Images (S. 5), Gerald Riedel (S. 6), pixelio (S. 7), Dr. Martha Ch. Lux-Steiner (S. 8), pixelio (S. 9), Günter Steinhagen (S. 9), Fachhochschule Bremen (S. 11), Technische Universität Dresden (S. 12/13), Martin-Luther-Universität Halle-Wittenberg (S. 14), Ludwig-Maximilians-Universität München (S. 15), Rheinisch-Westfälische Technische Hochschule Aachen (S. 16), BRIDGE - Hochschulen Bremen (S. 17), Biovag (S. 18/19), Dr. Marianne Kulicic (S. 20), Prof. Dr. Friederike Welter (S. 21), BMWi-Datenbank (S. 21), pixelio (S. 22)

Guide

Die Landkarte von EXIST III

