



Start-ups

Entrepreneurship

Gründungsnetzwerke

Gründerinnen

Unternehmer

German Accelerator

Teams

Gründungslehre

Life Sciences

Das ist

INVEST

Hightech

EXIST 2015

Beratung

Unternehmerinnen

Finanzierung

Wissenschaft

Innovationen

Gründer

Gründungsnetzwerke

Information und Kommunikation

High-Tech Gründerfonds

Hochschulen

Gründungskultur

Business Angels





## 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

September 2015

### Druck

Bonifatius GmbH, Paderborn

### Bildnachweis

SSilver – Fotolia (Titel), Presse- und Informationsamt der Bundesregierung/Bergmann (S. 4), Coloures-pic – Fotolia (S. 8), B. Knuth, Projektträger Jülich (S. 13), Renate Bock, Projektträger Jülich (S. 14 oben), Alexander Damaschun, Projektträger Jülich (S. 14 unten), Hochschule Esslingen (S. 15 oben), Nicole Majewski, Projektträger Jülich (S. 15 unten), Vjom – Fotolia (S. 16/17, 18/19, 20/21, 22/23), Karlsruher Institut für Technologie (KIT) (S. 16 unten), Dirk Kanngiesser (S. 18), Bernhard Sauer (S. 19 oben), Sabine Gassner (S. 19 unten), Freie Universität (S. 20, 28), HTGF, Alfred Krauss (S. 21), Business Angels Netzwerk Deutschland e. V. (S. 22), Wolfram Groß (S. 23), Westend61 – Fotolia (S. 24/25), drubig-photo – Fotolia (S. 26/27), Entrepreneurship Center, Ostfalia Hochschule für angewandte Wissenschaften (S. 29), Karlsruher Institut für Technologie (KIT) (S. 30 oben), Karlsruher Institut für Technologie (KIT) (S. 30 unten), Leuphana Universität Lüneburg (S. 31), Marcus Gerards (S. 32), TU Berlin/PR/David Ausserhofer (S. 33 oben), Hoffotografen GmbH, Berlin (S. 33 unten), TU Dortmund/Jürgen Huhn (S. 34 oben), TU Dortmund (S. 34 unten), PaintTheTown – Pham und Ouadahi GbR (S. 35 oben), Heinrich-Heine-Universität Düsseldorf, Ivo Mayr (S. 35 unten), Jin Gerlach (S. 36, 53, 55), Ecosystem Gründerstall (S. 37 oben), Hochschule Esslingen (S. 37 unten), Anne Gaertner (Startup Dock) (S. 38 oben), Johannes Arlt (S. 38 unten), Marcus Ebener/UnternehmerTUM/TUM (S. 39), Dominik Probst (S. 40), Martin-Luther-Universität Halle-Wittenberg/Markus Scholz (S. 41 oben), Martin-Luther-Universität Halle-Wittenberg/Jule Schlegel (S. 41 unten), Fotoarchiv Friedrich-Schiller-Universität Jena (S. 42), Peter Schubart, Photoplan, Kassel (S. 43 oben), Eibe Sönnecken (S. 43 unten), Prof. Dr. Harald von Kortzfleisch (S. 44 oben), Universität Koblenz-Landau (S. 44 unten), florian\_hammerich/Hochschule München (S. 45 links), SCE (S. 45 rechts), Christian W. Scheiner, Universität zu Lübeck (S. 46), GIZ/Markus Hibbeler (S. 47 oben), Bildarchiv Universität Oldenburg (S. 47 unten), Tilo Bergemann (Uni – Potsdam Transfer) (S. 48 oben), Karla Fritze (Uni Potsdam – AVZ) (S. 48 unten, 52 oben, 55 unten), Beate Wehrle, KWT (S. 49), Dina Belenko Photography – gettyimages (S. 50/51), Tilo Bergemann (Uni – Potsdam Transfer) (S. 52 unten, S. 54 oben), Matthias Wahl (S. 55 oben), Andrew Rich – gettyimages (S. 57), Westend61/Sigrid Gombert – gettyimages (S. 58), TU Berlin (S. 59 links), Innovationszentrum für Mobilität und gesellschaftlichen Wandel (InnoZ) GmbH, Sebastian



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.



Knoth (S. 59 Mitte), Monika Schnitzer Foto Sexauer (S. 59 rechts), Heliatek GmbH, André Wirsig, Dresden (S. 60), Heliatek GmbH, Tim Deussen (S. 61), Michal Krakowiak – gettyimages (S. 62/63), Bildpool Universität Heidelberg (S. 64), INVENOX GmbH (S. 65), Katharina Hille, Hannah Braun, Dr. Julia Rosendahl (S. 66), Sebastian Rau (Multimediazentrum der BTU Cottbus-Senftenberg) (S. 67), Vazoo GmbH; Christina Kuhaupt Fotografie (S. 68), Melanie Taylor, Michael Kluge, Daniel Marx (S. 69), Christian Brinkmann (S. 70), Benjamin Fredrich (S. 71), SINN Power GmbH (S. 72), Volterion GmbH (S. 73), Stephan Liell, Fotoservice-KL (S. 74), Qivalon GmbH (S. 75), Biconex GmbH (S. 76), Dr. Jana Heise (S. 77), li – Light Instruments GmbH (S. 78), Dirk Bannert/Evonik (S. 79), Krasimira Nevenova – Fotolia (S. 80/81), innosabi GmbH (S. 82), vgajic – istockphoto (S. 84/85), Dirk Kanngiesser (S. 86), Samuel Hollenshead/NYU Photo Bureau (S. 87 oben), rabbit75\_fot – Fotolia (S. 87 unten), JFL Photography – Fotolia (S. 88), Noppasinw – Fotolia (S. 89), zokara – gettyimages (S. 90/91), Sablono GmbH (S. 92), SAP TV (S. 93)

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.



**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: 1998–2015

EXIST fördert und informiert:  
Rückenwind für Start-ups

6

## EXIST VERNETZT

Das sagen unsere Partner

16

## GRÜNDUNGS- KULTUR AN HOCHSCHULEN

EXIST-Gründerhochschulen  
im Porträt

24

## EXIST FÖRDERT INNOVATIONEN

EXIST-Gründerhochschulen  
Experimentierstätten und  
Vorbilder

50

## BASIS FÜR INNOVATIONEN

Aussteiger, Experimente,  
Netzwerke

56

## EXIST-START-UP IM INTERVIEW

„Ohne ständiges Weiterfor-  
schen und Entwickeln wird –  
und bleibt – man nicht  
Technologieführer.“

Interview mit Dr. Martin Pfeiffer,  
Heliatek GmbH

60

## EXIST-START-UPS

Wie aus guten Ideen erfolg-  
versprechende Unternehmen  
werden

62

## EXIST-START-UP IM INTERVIEW

„Die Idee, Kunden in die  
Produktentwicklung einzu-  
binden, war damals absolut  
neu und revolutionär.“

Interview mit Jan Fischer,  
innosabi GmbH

80

## EXIST INTERNATIONAL

German Accelerator:  
Türöffner für EXIST-  
Start-ups zum US-Markt

Interview mit Dirk Kanngiesser,  
German Accelerator

84

## EXIST INTERNATIONAL

EXIST Start-up Germany:  
Israelische Gründerinnen  
und Gründer in der  
Start-up-Region Berlin

88

## EXIST-START-UP IM INTERVIEW

„Unsere Software wird  
derzeit erfolgreich in Groß-  
bauprojekten eingesetzt.“

Interview mit Lukas Olbrich,  
Sablono GmbH

90

# GRUSSWORT

## Sigmar Gabriel, Bundesminister für Wirtschaft und Energie



*Innovative Start-ups sind die Wegbereiter des modernen Deutschlands. Sie spielen eine immer wichtigere Rolle nicht nur für die ökonomische, sondern auch für die gesellschaftliche Entwicklung in unserem Land. Junge Unternehmen in Berlin, München, Hamburg, Köln, Dresden, Mainz oder Stuttgart entwickeln neue Geschäftsmodelle, technologische Innovationen und intelligente Dienstleistungen. Sie helfen uns, die Chancen der Digitalisierung zu nutzen und die großen Herausforderungen der Gegenwart wie die Energiewende oder die Modernisierung unseres Industriestandortes erfolgreich zu gestalten.*

*Mit der kürzlich gestarteten Initiative „Die Neue Gründerzeit“ werden wir den Gründergeist in Deutschland weiter stärken und den vielfältigen Maßnahmen zur Unterstützung unserer jungen Unternehmerinnen und Unternehmer größere Aufmerksamkeit verschaffen. Das Programm EXIST – „Existenzgründungen aus der Wissenschaft“ wird dabei auch weiterhin eine tragende Säule der Gründungsförderung im Technologiebereich sein. Wir haben die Leistungsfähigkeit dieses Programms weiter gestärkt.*

*Im Frühjahr 2014 konnten wir mit dem großen Gründerkongress in Berlin auf fünfzehn erfolgreiche Jahre EXIST zurückblicken. Und zu Beginn dieses Jahres haben wir die beiden Förderrichtlinien EXIST-Gründerstipendium und EXIST-Forschungstransfer mit erheblich besseren Konditionen für innovative Hightech-Gründungen neu aufgelegt und bis 2020 verlängert. Neben einer Erhöhung des Gründerstipendiums um 25 Prozent sind vor allem die um rund 50 Prozent gestiegenen Sachmittel beim Gründerstipendium und die verdreifachten Investitionsmittel beim Forschungstransfer ein wichtiger Erfolg. Die stark gestiegenen Antrags- und Bewilligungszahlen in diesem Jahr zeigen, dass wir damit das richtige Signal gesetzt haben.*

*Darüber hinaus haben Bund und Länder in den vergangenen Jahren erhebliche Mittel für Hochschulen, Universitäten und Forschungseinrichtungen bereitgestellt, um die Exzellenz der deutschen Forschungslandschaft im globalen Wettbewerb zu stärken. Doch Gründungen aus der Wissenschaft sind längst kein Selbstläufer. Dafür braucht es eine lebendige Gründungskultur an den Hochschulen und Forschungseinrichtungen und geeignete Angebote und Netzwerke, die Absolventen und Wissenschaftlern den Weg in die unternehmerische Selbständigkeit ebnen. Die Förderung von EXIST hat hier einen entscheidenden Beitrag geleistet, wie die Beispiele der 22 exzellenten Gründerhochschulen in diesem Heft eindrucksvoll belegen.*

*In Sachen Gründungen und Start-ups werden wir fortan auch stärker über den nationalen Tellerrand hinausschauen. Dafür haben wir Ende Juni 2015 mit dem „EXIST Start-up Germany“ ein neues Modellprojekt auf den Weg gebracht, das im ersten Schritt den deutsch-israelischen Austausch und insbesondere die Zusammenarbeit der Universitäten in Berlin und Potsdam mit der israelischen Start-up-Metropole Tel Aviv stärkt.*

*Ich bin sehr zuversichtlich, dass wir auch in den kommenden Jahren erfolgreiche innovative Existenzgründungen aus der Wissenschaft sehen werden, die sich mit Unterstützung von EXIST auf ihren Weg machen.*

*Ihr*

A handwritten signature in blue ink, reading "Jürgen Federl". The signature is written in a cursive, slightly stylized font.

# DAS IST EXIST: 1998–2015

**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 wissenschaftsbasierter Unternehmensgründungen erhöht werden.

Hierzu unterstützt das BMWi Hochschulabsolventinnen, -absolventen, Wissenschaftlerinnen und Wissenschaftler sowie Studierende bei der Vorbereitung ihrer technologieorientierten und wissenschaftsbasierten 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.

### EXIST umfasst drei Förderprogrammlinien:

- **EXIST-Gründungskultur** unterstützt Hochschulen dabei, eine ganzheitliche hochschulweite Strategie zu Gründungskultur und Unternehmergeist zu formulieren und nachhaltig und 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.

**2007 EXIST-Gründerstipendium: individuelle Gründer/-innenförderung**  
Als Nachfolgemaßnahme von EXIST-SEED erhalten Studierende, wissenschaftliche Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter sowie Absolventinnen und Absolventen für die Dauer eines Jahres ein EXIST-Gründerstipendium zur Vorbereitung ihrer Unternehmensgründung. Das personenbezogene Stipendium finanziert die Personalkosten. Ein gesondertes Budget für Sachmittel und Coaching wird an die geförderten Gründungsteams vergeben.

**2015 EXIST-Gründerstipendium und EXIST-Forschungstransfer: neue Konditionen**  
Das Jahr beginnt mit verbesserten Konditionen für EXIST-Gründerstipendium und EXIST-Forschungstransfer. Die Stipendien werden um ca. 25 Prozent angehoben; die Sachmittel in beiden Programmlinien deutlich erhöht.

**2014 Gründerkongress 15 Jahre EXIST**  
Mit einem großen Gründerkongress in Berlin feiert EXIST seinen fünfzehnten Geburtstag.

**2007 EXIST-Forschungstransfer: individuelle Gründer/-innenförderung**  
EXIST-Forschungstransfer unterstützt herausragende forschungsbasierte Gründungsvorhaben, die mit aufwendigen und risikoreichen Entwicklungsarbeiten verbunden sind. EXIST-Forschungstransfer besteht aus zwei Förderphasen.

**2010 EXIST IV: „Wettbewerb ‚EXIST-Gründungskultur – Die Gründerhochschule‘“**  
Gefördert werden 22 Hochschulen zur Entwicklung und Umsetzung einer hochschulweiten Strategie zur Gründungsprofilierung. Die teilnehmenden Hochschulen arbeiten mit ihren Projekten daran, ihr Gründungsmanagement zu verbessern und sich als gründungsprofilierter Hochschule zu positionieren.







## EXIST FÖRDERT UND INFORMIERT: RÜCKENWIND FÜR START-UPS

### 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, 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:



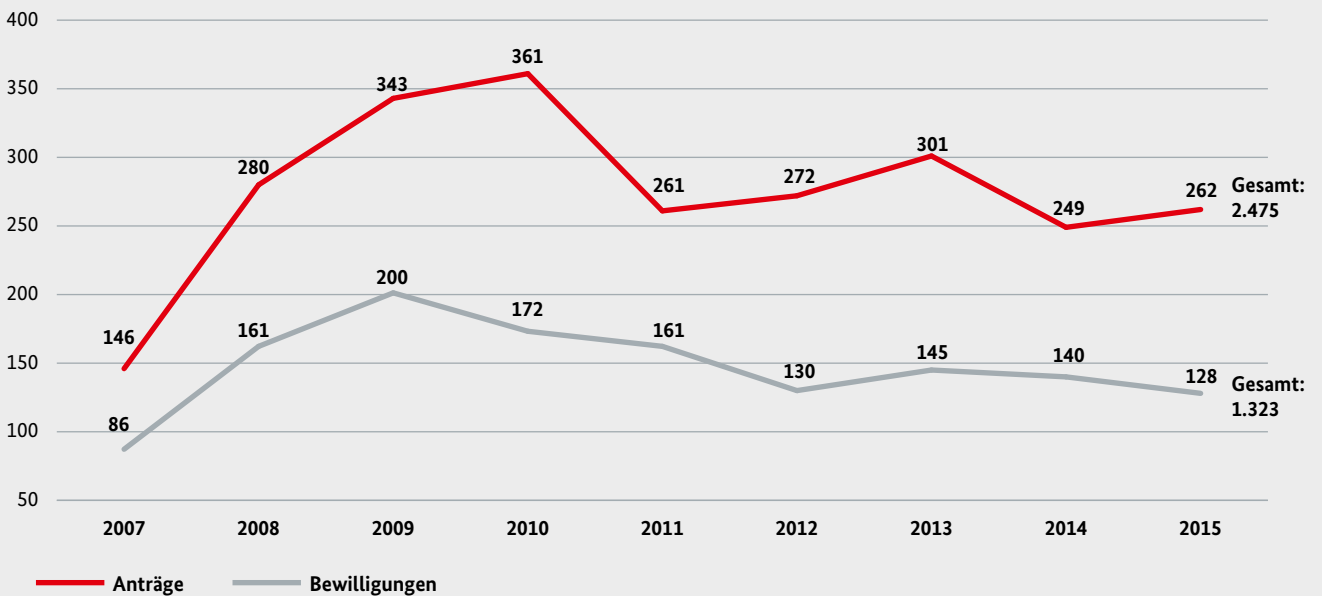
- Promotion: 3.000 Euro/Monat
- Hochschulabschluss: 2.500 Euro/Monat
- Teammitglieder mit anerkanntem Berufsabschluss:
  - 2.000 Euro/Monat
  - Studierende: 1.000 Euro/Monat
- Kinderzuschlag: 100 Euro/Monat pro Kind
- Sachausgaben: bis zu 10.000 Euro für Einzelgründungen (bei Teams maximal 30.000 Euro)
- Gründungsbezogenes Coaching: 5.000 Euro

**Was ist zu tun?**

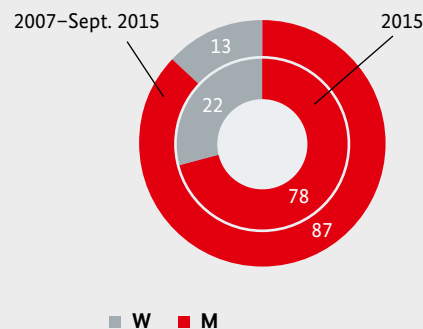
- Antragsteller für die Förderung ist die Hochschule oder die Forschungseinrichtung. Die Hochschule bzw. Forschungseinrichtung leitet den Antrag an den Projektträger Jülich PTJ weiter.
- Die angehenden Gründerinnen und Gründer entwickeln ein Ideenpapier, in dem sie ihre innovative Geschäftsidee beschreiben.
- 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.

**EXIST-Gründerstipendium: Anträge und Bewilligungen nach Jahren**

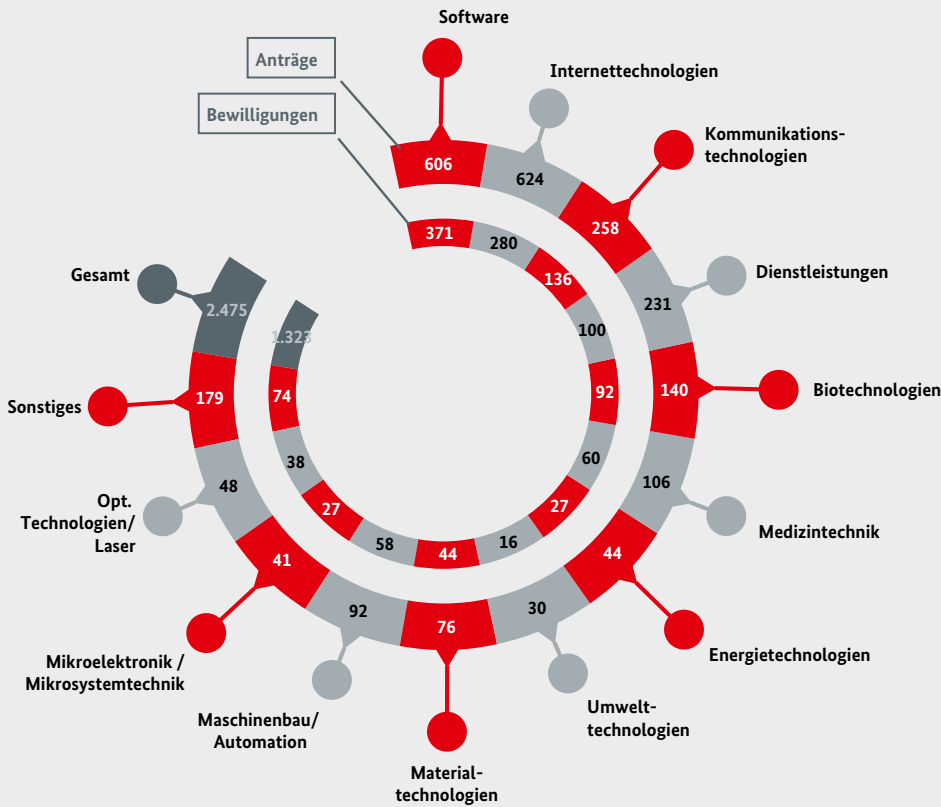
(Stand: 30.8.2015)



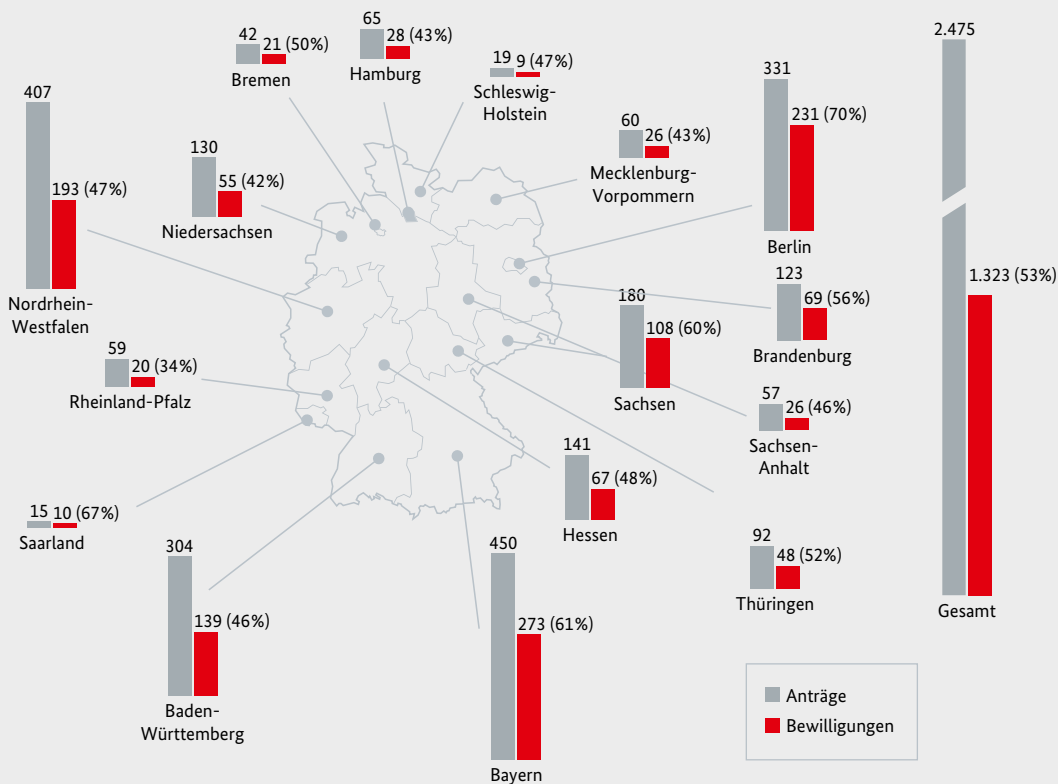
**Geschlechterverteilung in Prozent**



### EXIST-Gründerstipendium: Anträge und Bewilligungen nach Technologiefeldern (1/2010–8/2015)



### EXIST-Gründerstipendium: Anträge und Bewilligungen nach Bundesländern 2010–8/2015



## 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.

### Was wird gefördert?

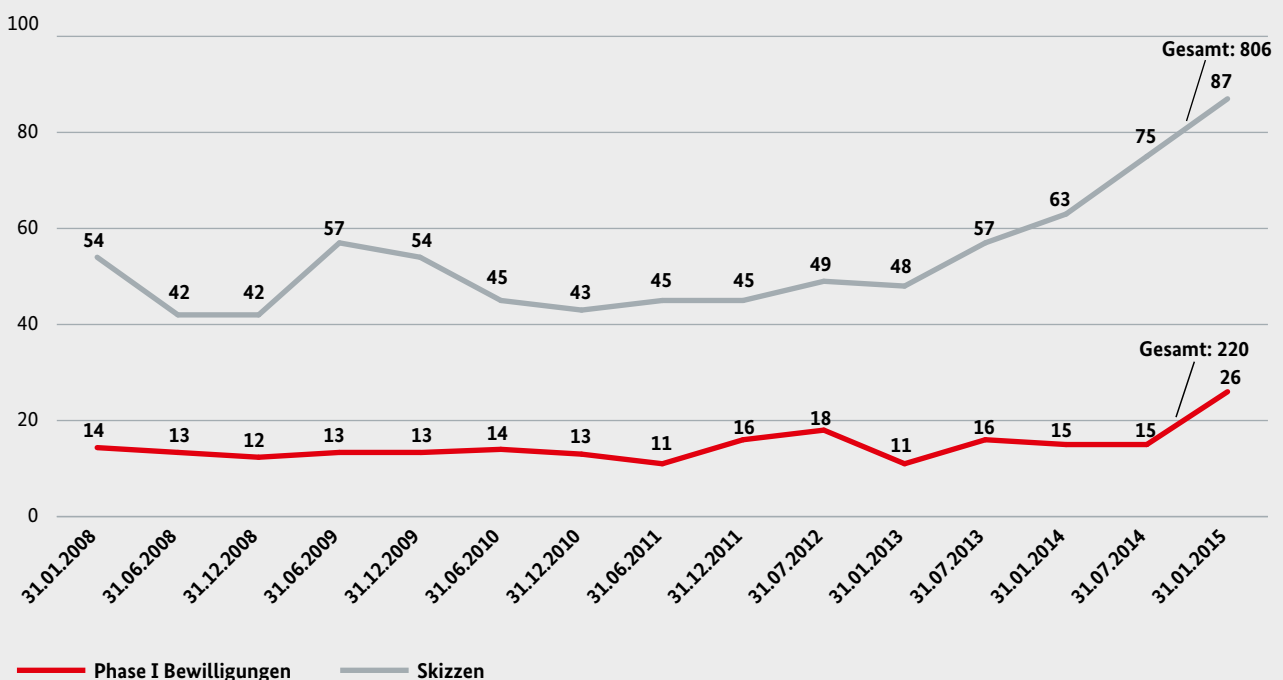
#### Förderphase I

- 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



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

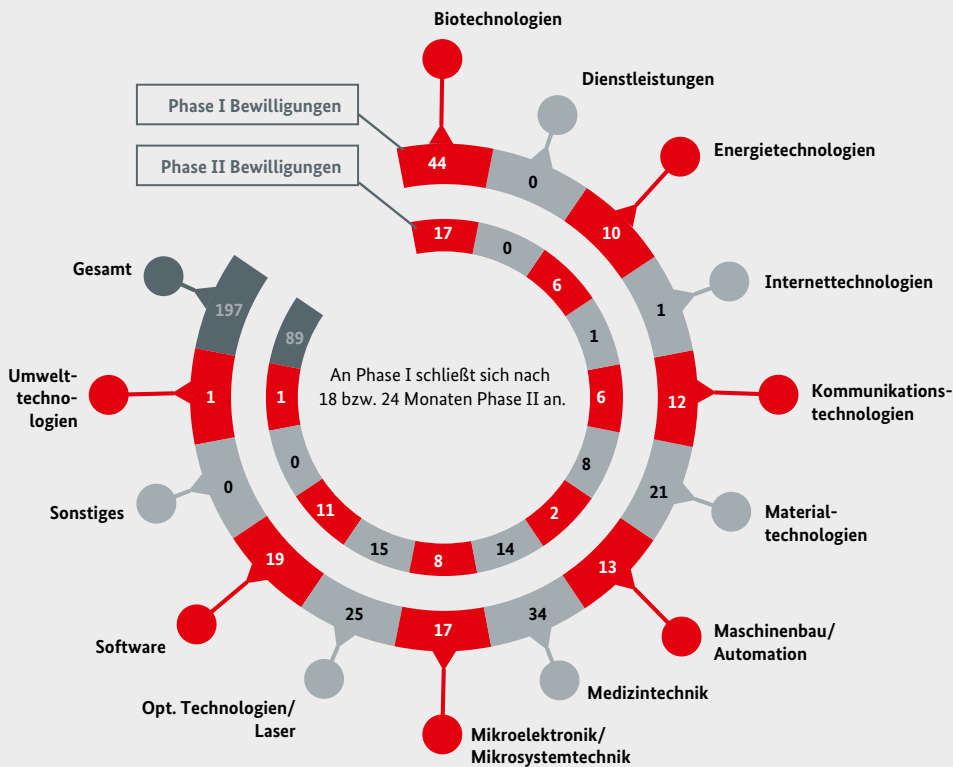
Was ist zu tun?

- 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 ein/-e Mentor/-in aus der Hochschule bzw. Forschungseinrichtung benannt werden, der bzw. die die Betreuung übernimmt.
- Die Betreuung über ein Gründungsnetzwerk muss nachgewiesen werden.

Wann kann die Förderung beantragt werden?

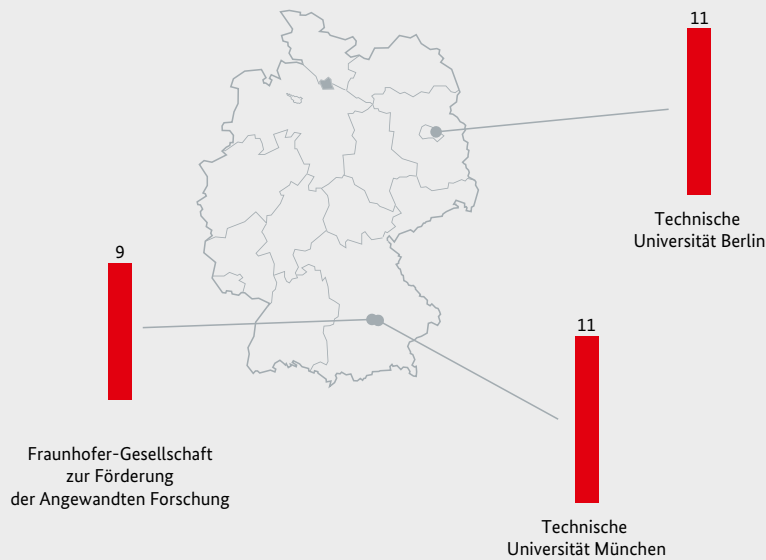
Projektskizzen können jeweils im Zeitraum vom 1. bis 31. Januar und vom 1. bis 31. Juli eines Kalenderjahres bei dem vom Bundesministerium für Wirtschaft und Energie beauftragten Projektträger Jülich (PtJ) eingereicht werden.

EXIST-Forschungstransfer: Phase I und II nach Technologiefeldern (1/2008–1/2015)





## EXIST-Forschungstransfer Phase I – Top 3 der Bewilligungen



### 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.



Das EXIST-Team beim Projektträger Jülich

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](http://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 rund 40 Jahren Erfahrung und 870 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.



Dr. Johannes Velling, BMWi, beim EXIST-Verwaltungsworkshop 2015

## EXIST-Veranstaltungen

Im Rahmen von EXIST finden jedes Jahr Veranstaltungen für Hochschulvertreter, Gründungsberater und EXIST-geförderte Start-ups statt.

### 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. 2015 fanden die Workshops an der Hochschule Esslingen und der Technischen Universität Hamburg-Harburg statt.

### Investmentforum

Innovationen brauchen Kapital. Daher veranstaltet der Projektträger Jülich im Auftrag der Bundesministerien für Bildung und Forschung sowie für Wirtschaft und Energie das Investmentforum. Gründerinnen und Gründer, die über EXIST und/oder das Förderprogramm „GO-Bio“ gefördert werden, haben hier die Möglichkeit, ihr Vorhaben vor Investoren und Business Angels zu präsentieren. Am 24. März 2015 fand das 4. Investmentforum mit 220 angemeldeten Teilnehmern im Humboldt-Carré in Berlin-Mitte statt.



Teilnehmer beim Investmentforum 2015 in Berlin



Prof. Dr. Maercker, Rektor der Hochschule Esslingen

### 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 2015 fanden Ende April und Anfang November in der Berlin-Brandenburgischen Akademie der Wissenschaften statt.

### Verwaltungsworkshop

Für Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter der Hochschulen und Forschungseinrichtungen, die mit administrativen Aufgaben betraut sind, veranstaltet der Projektträger Jülich regelmäßig einen Verwaltungsworkshop. Dabei dreht sich alles um Förderdetails der EXIST-Programmlinien. Im Juli 2015 fand der Verwaltungsworkshop in der Aula des Bundeswirtschaftsministeriums in Berlin statt.



Ulrich Mahr, Max-Planck-Innovation GmbH, und Patentanwalt Dr. Claas Junghans beim Gründergespräch



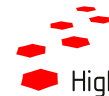
# EXIST VERNETZT

*EXIST vernetzt Gründerinnen, Gründer und alle weiteren Gründungsakteure, die sich in der innovativen Start-up-Szene bewegen. Darüber hinaus ist es selbst Bestandteil eines bundesweiten und internationalen Netzwerks.*

## High-Tech Gründerfonds

Der High-Tech Gründerfonds investiert in die Frühphase von Tech-Start-ups, um Forschungs- und Entwicklungsvorhaben bis zur Bereitstellung eines Prototyps bzw. eines „proof of concept“ zu finanzieren. Neben dem Startkapital werden die Start-ups durch das Management des HTGF betreut und erhalten Zugang zu den umfangreichen Netzwerken des Fonds. Neben dem BMWi sind die KfW und 18 Industrieunternehmen am HTGF beteiligt. Im Zeitraum 09/2005 bis 5/2015 hat sich der HTGF an insgesamt 400 Unternehmen beteiligt, davon 56 EXIST-geförderte Start-ups, u. a. aus den Branchen Cleantech, Maschinenbau und Medizintechnik.

<http://high-tech-gruenderfonds.de>



High-Tech Gründerfonds

## INVEST – Zuschuss für Wagniskapital

INVEST hat zwei Funktionen: Zum einen unterstützt es junge innovative Unternehmen bei der Suche nach Kapitalgebern. Zum anderen motiviert es private Investoren, sich an Start-ups zu beteiligen. Das Bundesamt für Wirtschaft und Ausfuhrkontrolle (BAFA) betreut im Auftrag des Bundeswirtschaftsministeriums die Abwicklung des Förderzuschusses. Vom 15. Mai 2013 bis 1. September 2015 wurde INVEST in 1.636 Fällen bewilligt.

[www.bafa.de](http://www.bafa.de)

**INVEST**  
Zuschuss für Wagniskapital

**ex**

Existenz  
aus der V

## Gründungsnetzwerke der Hochschulen

Jede Hochschule oder außeruniversitäre Forschungseinrichtung, die über EXIST gefördert wird, bietet eine Anlaufstelle für Gründerinnen und Gründer an oder ist in ein regionales Gründungsnetzwerk eingebunden.

[www.exist.de](http://www.exist.de)





### German Accelerator

Mit dem German Accelerator ermöglicht das Bundeswirtschaftsministerium innovativen Start-ups aus dem Bereich der Innovations- und Kommunikationstechnologien und zukünftig auch den Life Sciences Zugang zum US-Markt. Ein Team von Serial Entrepreneurs, Experten und Kapitalgebern begleitet die jungen Unternehmerinnen und Unternehmer in Palo Alto/San Francisco bzw. New York City über einen Zeitraum von drei bis sechs Monaten. Start-ups in den Life Sciences werden in Cambridge bei Boston für den US-Markt fit gemacht. EXIST-Start-ups aus dem IKT-Bereich haben einen Anteil von 16,4 Prozent an den bisher insgesamt 55 Teilnehmern.

[germanaccelerator.com](http://germanaccelerator.com), [germanaccelerator.com/life-sciences](http://germanaccelerator.com/life-sciences)



# EXIST

## gründungen Wissenschaft

### Business Angels Netzwerk Deutschland e.V. (BAND)

BAND engagiert sich für die Stärkung der Business-Angels-Kultur in Deutschland, organisiert den Erfahrungsaustausch und fördert Kooperationen. BAND ist Sprecher der Business Angels und ihrer Netzwerke gegenüber Politik und Öffentlichkeit. Business Angels haben einen maßgeblichen Anteil an der Frühfinanzierung EXIST-geförderter Start-ups.

[www.business-angels.de](http://www.business-angels.de)



### Gründerwettbewerb – IKT Innovativ

Der Wettbewerb des Bundesministeriums für Wirtschaft und Energie richtet sich an Gründerinnen und Gründer aus dem Bereich der Informations- und Kommunikationstechnologien (IKT). Als Gewinn winken professionelle Coachings für die Umsetzung der Unternehmensidee sowie Geldpreise. Darüber hinaus erhält jeder Teilnehmer ein Feedback zu seiner eingereichten Ideenskizze. In den zehn Wettbewerbsrunden wurden über 2.600 Ideenskizzen eingereicht und rund 670 Unternehmen gegründet. Dabei ist der Anteil EXIST-geförderter Start-ups überdurchschnittlich hoch. Der Wettbewerb wird ab 2016 als „Gründerwettbewerb – Digitale Innovationen“ fortgeführt.

[www.gruenderwettbewerb.de](http://www.gruenderwettbewerb.de)



## DAS SAGEN UNSERE NETZWERKPARTNER

*Wir haben Netzwerkpartner von EXIST gefragt, was wir gemeinsam tun können, um innovative Gründerinnen und Gründer noch besser auf ihre Karriere als Unternehmerin bzw. Unternehmer vorzubereiten.*

*Dirk Kanngiesser, Projektleiter beim German Accelerator*



*„Die meisten globalen Marktführer in den neuen Technologiebereichen kommen aus den USA. Umso wichtiger ist es, dass EXIST-Mentoren frühzeitig auf die Möglichkeiten einer Internationalisierung hinweisen und zeigen, wie die ersten Schritte auf dem amerikanischen Markt aussehen. Ich glaube, dass dabei zum Beispiel die Experimentierfreudigkeit ein wesentlicher Erfolgsfaktor ist.*

*Experimentieren heißt Experimentieren am Markt, Experimentieren am Kunden. Wir haben zum Beispiel beim German Accelerator das Lean Launchpad eingeführt, eine Methode, mit der innovative Gründerinnen und Gründer ihre Produktidee optimal an den Markt anpassen und frühzeitig gemeinsam mit potenziellen Kunden testen können. Das Lean Launchpad hat sich nicht nur bei Spin-offs aus Universitäten wie Stanford oder Berkeley bewährt, sondern wird seit drei Jahren auch bei forschungsbasierten Gründungsprojekten angewandt, die von der National Science Foundation gefördert werden. Einzelne Elemente dieses Lean Launchpad lassen sich sicherlich auch in die Frühphase des EXIST-Programms integrieren.*

*Ein ganz anderer Punkt, den wir meines Erachtens angehen sollten, ist die Frage, wie wir den Anteil der Gründerinnen in Tech-Start-ups erhöhen können. Ich könnte mir zum Beispiel eine Initiative vorstellen, die Matching-Veranstaltungen für u. a. gründungsinteressierte Ingenieure, Informatiker und Absolventinnen von betriebswirtschaftlichen Fakultäten, Business Schools u. a. anbietet. Bis wir einen 50:50-Anteil von Männern und Frauen in der Ingenieur- und Informatikausbildung haben, wird es sicher noch eine Weile dauern. Aber zum jetzigen Zeitpunkt ist es durchaus vorstellbar, beim Teambuilding für den notwendigen kaufmännischen Input zu sorgen, indem wir Betriebswirtinnen oder MBA-Absolventinnen einbeziehen.“*



*Bernhard Sauer, Referatsleiter beim Bundesamt für Wirtschaft und Ausfuhrkontrolle (BAFA) und zuständig für INVEST – Zuschuss für Wagniskapital*

*„Die Resonanz auf den Förderzuschuss INVEST ist sowohl seitens der Investoren als auch seitens der Unternehmen durchweg positiv. Das unbürokratische und schnelle Antragsverfahren überzeugt nahezu alle Antragsteller. Ein weiterer Pluspunkt ist, dass der Zuschuss steuerfrei ist. Kein Wunder, dass die Nachfrage stetig steigt. Dennoch müssen wir feststellen, dass INVEST vielerorts – bei Investoren und Start-ups – noch unbekannt ist.*

*Dabei gibt es heutzutage eine ganze Reihe potenzieller privater Kapitalgeber, die nach geeigneten Investments Ausschau halten. Eine Beteiligung an jungen erfolversprechenden innovativen Unternehmen würde sich daher anbieten. Um die Frühphasen- und Wachstumsfinanzierung für Start-ups weiter zu verbessern, sollten wir daher gemeinsam im EXIST-Netzwerk daran arbeiten, INVEST als integrales Element der Start-up-Finanzierung hervorzuheben.“*



*Christoph Zinser, Leiter des Spin-off-Service an der Ludwig-Maximilians-Universität München und Ansprechpartner für EXIST-Förderprogramme beim Gründungsnetzwerk GründerRegio M*

*„Wir erleben fast jeden Tag, dass gründungsinteressierte Absolventen oder Wissenschaftler mit Ideenskizzen und Businessplänen unter dem Arm zu uns kommen. Öfter fehlt dabei aber etwas ganz Entscheidendes: Die schon in ausreichendem Maße entwickelte Gründer- oder Unternehmerpersönlichkeit. In diesem Sinne plädiere ich für eine verstärkte Identifizierung und Förderung junger begabter Unternehmertalente: Wer über das notwendige intellektuelle, handwerkliche und soziale Potenzial verfügt und in der Lage ist, Geschäftschancen am Markt zu erkennen, und dafür auch bereit ist, sich von ungeeigneten Ideen, Visionen und Konzepten zu lösen, wird es – das notwendige Quäntchen Glück vorausgesetzt – auch schaffen. Insofern sollten wir die Förderung persönlicher Kompetenzen, die für den unternehmerischen Erfolg maßgeblich sind, deutlich intensivieren.“*



## DAS SAGEN UNSERE NETZWERKPARTNER



*Steffen Terberl, Teamleiter bei Profund Innovation an der Freien Universität Berlin und Koordinator von B!GRÜNDET, dem Gründungsnetzwerk der Berliner Hochschulen*

*„Die Hochschulen und Gründungsnetzwerke haben in den letzten Jahren Kontakte zu einer Vielzahl von Unternehmerinnen, Unternehmern, Gründungsexperten und Institutionen aufgebaut. Die Synergien, die sich aus diesen vielfältigen Kompetenzen ergeben, sollten wir verstärkt gemeinsam nutzen. Zum Beispiel in Form von regionalen oder überregionalen Veranstaltungen zu ausgewählten Themen. Ähnliches gilt auch für das Gründungs-Know-how der Beraterinnen und Berater an den Hochschulen. Hier sollten wir den Austausch weiter intensivieren und das spezielle Erfahrungswissen von einzelnen Beraterinnen und Beratern im Netzwerk zugänglich machen.*

*Der intensive Erfahrungsaustausch im Rahmen der EXIST-Workshops bietet hierzu erste Ansätze in die richtige Richtung. Für die Zukunft wäre es denkbar, mit Hilfe externer Referenten Detailthemen aufzugreifen und zu vertiefen. Auch Weiterbildungsveranstaltungen zur Methodik in der Gründungsberatung wären ein gutes Instrument im Sinne der Qualitätssicherung bzw. -steigerung. Der unterschiedliche Informationsbedarf der jungen, noch weitgehend unerfahrenen Beraterinnen und Berater einerseits und der langjährigen Beraterinnen und Berater andererseits würde durch ein differenziertes zielgruppengerechtes Angebot abgedeckt.“*





*Dr. Michael Brandkamp, Geschäftsführer des High-Tech Gründerfonds*

*„EXIST ist ein sehr gutes Förderinstrument, weil es die Nahtstelle zwischen angewandter Forschung und kommerzieller Verwertung schließt. Es setzt sozusagen bereits im Labor an und sorgt dafür, dass die Teams frühzeitig ein fundiertes Business-Coaching erhalten. Nicht zuletzt schafft EXIST die notwendigen Voraussetzungen dafür, dass die angehenden Unternehmerinnen und Unternehmer die erforderlichen Prototypen ihrer Produkte entwickeln können, um damit auf einem guten Niveau in die unternehmerische Selbständigkeit zu starten.*

*Insgesamt bin ich überzeugt, dass EXIST gemeinsam mit seinen Netzwerkpartnern in den letzten Jahren viel erreicht hat und gute Voraussetzungen für technologieorientierte Start-ups geschaffen wurden. Dennoch bleibt noch viel zu tun. Ich denke, wir sollten noch enger als bisher zusammenarbeiten und uns gegenseitig in unseren Kompetenzen ergänzen. Der High-Tech Gründerfonds verfügt beispielsweise über umfangreiche internationale und nationale Netzwerke in der Finanzierungslandschaft. Wir konnten in den vergangenen Jahren viele Erfahrungen zur Finanzierung und zum Aufbau von Unternehmen sammeln. Business Angels wiederum sind bekannt für ihre guten und weit verzweigten Branchenkontakte. Insofern würde sich hier eine engere Kooperation anbieten.*

*Ein anderes Beispiel: Wir wissen alle, dass es in Deutschland bei der Wachstumsfinanzierung junger Unternehmen noch viel Potenzial gibt. Das Geld ist da, steht aber offensichtlich nicht zur Verfügung. Denn der Beteiligungsmarkt ist unübersichtlicher geworden. Es gibt heutzutage viele private Kapitalgeber, die aber nicht leicht zu finden sind. Der High-Tech Gründerfonds kennt viele Business Angels aus vielen Transaktionen und kann den Unternehmern den Zugang erleichtern. Hinzu kommt, dass die Wachstumsfinanzierung größtenteils international aufgestellt ist. Hier braucht es die Netzwerke und Erfahrungen eines German Accelerator und weiterer Partner, um das Interesse ausländischer Investorenkonsortien an unseren Start-ups mehr noch als bisher zu wecken. In dem Zusammenhang spielen auch institutionelle Venture-Capital-Fonds eine wichtige Rolle. Der Bund ist da bereits sehr aktiv und hat beispielsweise erst vor wenigen Monaten über die KfW das Förderinstrument „ERP-Venture Capital-Fondsinvestments“ aufgelegt. Meines Erachtens können wir mit solchen Instrumenten den deutschen Beteiligungsmarkt beleben und mit internationalen VC-Gebern vernetzen.“*

## DAS SAGEN UNSERE NETZWERKPARTNER

*Dr. Ute Günther, Vorstand des Business Angels Netzwerk Deutschland*



*„Business Angels sind große Fans von EXIST. Nicht zuletzt schätzen sie zum Beispiel sehr, dass bei allen EXIST-Teams in der Regel mindestens ein Mitglied betriebswirtschaftliche Kompetenzen nachweisen muss. Dadurch haben wir bereits eine enge Verzahnung zwischen EXIST-Start-ups und dem Angels-Markt. Ich denke aber, dass wir alle zusammen bei den marktführenden Instrumenten, EXIST, High-Tech Gründerfonds, INVEST, Seedfonds und den Business Angels selbst, noch enger zusammenarbeiten sollten. Anhand von Fallbeispielen ließe sich zudem zeigen, wie das erfolgreiche Zusammenspiel der Finanzierungsinstrumente für Start-ups aussehen könnte: Crowd, Business Angels und VCs als Partner in der Finanzierungskette. Oder wie kann man sich als junges Unternehmen trotz vieler Investoren schlank aufstellen?“*

*Darüber hinaus sollten wir verstärkt an der Investment Readiness von Start-ups arbeiten. Meines Erachtens sollten wir hier wesentlich praxisbezogener vorgehen, indem wir Learning-by-doing-Einheiten anbieten: Assessment-Center-Trainings vor Kapitalgebern. Gründerinnen und Gründer wissen vielfach nicht, und können es nicht wissen, worauf es Business Angels wirklich ankommt. Wir sollten ihnen daher genauer vermitteln, welche Fragen Business Angels stellen, wie sie vorgehen, um ein neues Unternehmen kennenzulernen, welche Referenzen sie erwarten und welche Unterlagen sie haben möchten. Durch die Simulation realer Investment-pitches könnten wir die Start-ups noch besser vorbereiten und ihre Finanzierungschancen verbessern.“*



Wolfram Groß, Projektleiter „Gründerwettbewerb – IKT Innovativ“

*„Der Gründerwettbewerb – IKT Innovativ<sup>1</sup> und das Programm EXIST, beides sind Angebote des BMWi, verfolgen ein gemeinsames Ziel, allerdings mit unterschiedlichen Mitteln. Potenziellen Gründerinnen und Gründern mit technisch innovativen Konzepten wird eine Plattform geboten, die die Chancen einer Umsetzung in ein erfolgreiches Unternehmen substantiell erhöht. Der Gründerwettbewerb, der erfolgversprechende Konzepte durch Preise auszeichnet, Coaching- und Qualifizierungsangebote macht und die Sichtbarkeit der jungen Unternehmen in der Öffentlichkeit verbessert, und EXIST ergänzen sich daher in der Praxis wirkungsvoll.*

*Gründerinnen und Gründer aus dem breiten Feld der Informations- und Kommunikationstechnologien gehen deshalb in vielen Fällen den Weg, diese beiden Angebote zu kombinieren. Beide Wege sind sinnvoll: Auch nach einem Erfolg beim Gründerwettbewerb ist noch sehr viel Arbeit zu leisten, um ein erfolgreiches Unternehmen auf einer stabilen technologischen Basis aufzubauen. EXIST ist dann ein hervorragendes Mittel, um sich diesen Anforderungen mit dem notwendigen Engagement widmen zu können. Andererseits hat ein junges Unternehmen, nach einer durch EXIST finanzierten Entwicklungsphase gut vorbereitet auf dem Markt, die attraktive Gelegenheit, mit einem gut qualifizierten Konzept den Gründerwettbewerb – IKT Innovativ zu nutzen, die erreichte Sichtbarkeit und das aus der Auszeichnung erwachsende Prestige in Markterfolge umzumünzen. Gemeinsam gelingt es so, jungen Technologieunternehmen eine solide Grundlage für wirtschaftlichen Erfolg und nachhaltiges Wachstum zu bieten, gleichzeitig Deutschland auch in Zukunft eine führende Position im internationalen Wettbewerb zu sichern.“*

1 Der Wettbewerb wird ab 2016 als „Gründerwettbewerb – Digitale Innovationen“ fortgeführt.









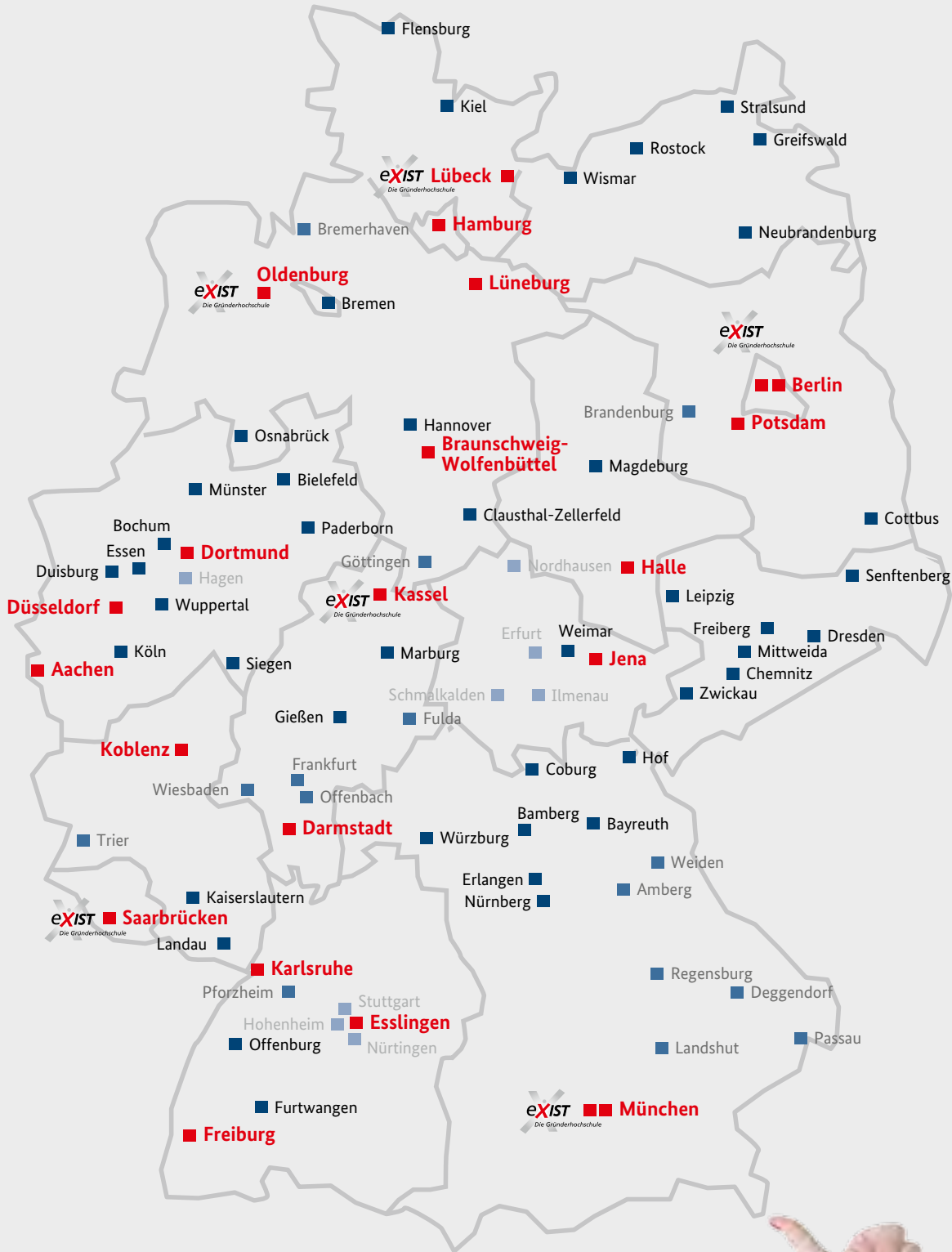
## GRÜNDUNGS- KULTUR AN HOCHSCHULEN: EXIST-GRÜNDER- HOCHSCHULEN IM PORTRÄT

Seit dem Jahr 2010 fördert das Bundesministerium für Wirtschaft und Energie (BMWi) im Programm „EXIST-Gründungskultur – Die Gründerhochschule“ (EXIST IV) insgesamt 22 Hochschulen. Ziel ist es, eine ganzheitliche hochschulweite Strategie zu Gründungskultur und Unternehmergeist herauszubilden und mit Hilfe geeigneter Maßnahmen umzusetzen.

Welches Selbstverständnis von Gründungskultur an den Hochschulen herrscht und welche Erfolge bisher im Rahmen der EXIST-Projekte erreicht wurden, erfahren Sie in den folgenden Kurzprofilen.



# EXIST. WER? WAS? WIE?



**I EXIST-Gründerhochschule**

- I EXIST III
- I EXIST II
- I EXIST I



## Seit 1998

---

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

**284.000** Personen in gründungsbezogenen Veranstaltungen

**17.200** betreute Gründungsvorhaben an EXIST-geförderten Hochschulen.  
Ergebnis: **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 **5.500** individuell geförderte Gründerinnen und Gründer

Über **1.500** Gründungsteams gefördert durch EXIST-Gründerstipendium oder EXIST-Forschungstransfer in unterschiedlichen Technologiefeldern



## 01

FREIE UNIVERSITÄT BERLIN UND CHARITÉ –  
UNIVERSITÄTSMEDIZIN BERLIN

**PROFUND  
INNOVATION**  
Freie Universität Berlin

### Profund Innovation

EXIST-Projekt: Entrepreneurial Network University (ENU)

Beginn der Förderung: April 2013

[www.fu-berlin.de](http://www.fu-berlin.de), [www.profund.fu-berlin.de](http://www.profund.fu-berlin.de),

[www.fu-berlin.de/sites/enu](http://www.fu-berlin.de/sites/enu)

*„Neben Forschung und Lehre halten wir den Wissens- und Technologietransfer in Richtung Gesellschaft und Wirtschaft für eine wichtige Aufgabe. Gründungskultur bedeutet für uns, dass Forschende, Studierende und Alumni aller Fachbereiche eine Unternehmensgründung als attraktive Perspektive wahrnehmen. Wer sich dafür entscheidet, Innovationen über eine Ausgründung auf den Markt zu bringen, wird von uns in jeder Phase mit passenden Angeboten unterstützt.“*



Steffen Terberl, Profund Innovation, Freie Universität Berlin

### Elemente einer hochschulweiten Gründungskultur

- Einbeziehung aller Hochschulakteure entsprechend ihren Bedürfnissen

### Bisherige Highlights

- Skalierung des Lehrangebots durch elektronische Entrepreneurship-Lehr- und Austauschplattform (E-LAP), d. h. mehr Veranstaltungen an verschiedenen Fachbereichen
- praxisorientiertes Seminar „DRS ProGründung – von der Gründungsidee zum tragfähigen Geschäftskonzept“ für Doktoranden und Post-Docs mit Anbindung an den Wettbewerb „Research to Market Challenge“ für forschungsbasierte Geschäftsideen
- Durchführung von Workshops, um Verwaltungsangestellte für den Aufbau einer Gründungskultur zu motivieren und qualifizieren, sowie Dokumentation gemeinsam erarbeiteter Lösungen im Leitfaden 2015/16
- Ergänzung in Berufungs- und Bleibvereinbarungen, wonach das Engagement von Professorinnen und Professoren für die Förderung von Ausgründungen monetär honoriert wird
- Austausch zwischen Entrepreneurial Network University und Unternehmern, Unternehmerinnen bzw. Wirtschaftspartnern wie der Berliner Sparkasse, im Rahmen des Alumni-Vereins „Netzwerk Unternehmertum der Freien Universität Berlin“ (Träger des Mentoring-Programms)

02

# OSTFALIA HOCHSCHULE FÜR ANGEWANDTE WISSENSCHAFTEN/TECHNISCHE UNIVERSITÄT BRAUNSCHWEIG



**Entrepreneurship Center**  
 EXIST-Projekt: Campus Entrepreneurship  
**Beginn der Förderung:** Januar 2012  
[www.ostfalia.de](http://www.ostfalia.de), [www.tu-braunschweig.de](http://www.tu-braunschweig.de),  
[www.entrepreneurship-center.de](http://www.entrepreneurship-center.de)

*„Entrepreneurship ist der Prozess der schöpferischen Zerstörung. Die Gründungskultur, die diesen Prozess erst ermöglicht, ist geprägt durch ein hohes Maß an Kreativität, Leidenschaft, Umsetzungsstärke und die Fähigkeit, eigenständig kreative Problemlösungen zu entwickeln und diese am Markt durchzusetzen. Die Gründungskultur bestimmt das entrepreneuriale Mindset und entscheidet grundlegend über den*



*Erfolg eines Gründungsvorhabens. Wer sich vom Scheitern nicht einschüchtern lässt und dessen Seele von der Gründungskultur durchdrungen ist, wird diesen Weg erfolgreich bis zum*

*Ende bestreiten.“*

**Prof. Dr. Reza Asghari, Lehrstuhl für Entrepreneurship an der Ostfalia Hochschule für angewandte Wissenschaften und der Technischen Universität Braunschweig**

## Elemente einer hochschulweiten Gründungskultur

- Aktivierung des Gründungspotenzials bei Studierenden durch geeignete Vorbilder
- Vermittlung entrepreneurialer Fähigkeiten durch experimentelle Pädagogik
- Entrepreneurship-Werte, die durch Anerkennung und Würdigung der gründungsaktiven Studenten und Professoren entstehen
- Unterstützung durch Professoren-Kollegium und Hochschul-Präsidium, um den „Gründer-Spirit“ auf die Studierenden zu übertragen
- nachhaltige Herausbildung des „Gründergeists“ und Entwicklung eines positiven Mindsets in Bezug auf Gründungskultur durch Entrepreneurship-Lehre
- organisatorisch verlässlicher Rahmen für alle Akteure durch Leitbilder und Regelwerke

## Bisherige Highlights

- Exkursionen wie bspw. ins Silicon Valley
- jährlich stattfindende „Entrepreneurship Lounge“ mit jeweils mehreren Hundert Teilnehmern
- Schaffung von Werten durch die Vergabe eines „Entrepreneurship Student Award“ und „Entrepreneurship Professor Award“
- Gründung der Ostfalia Academic Ventures GmbH & Co. KG zur Start-up-Finanzierung
- Masterprogramm „Entrepreneurship und Innovation Management“



## 03

# KARLSRUHER INSTITUT FÜR TECHNOLOGIE (KIT)



## Gründerschmiede KIT

EXIST-Projekt: s. o.

Beginn der Förderung: April 2013

[www.kit.edu](http://www.kit.edu), [www.kit-gruenderschmiede.de](http://www.kit-gruenderschmiede.de)



*„Kennzeichen einer gelungenen Gründungskultur sind gemeinsame Werte, Plattformen und Services für Studierende, Professoren und Mitarbeiter, die Innovation und Entrepreneurship als integralen Teil der Universität verankern. Auf dieser Grundlage kann sich ein Ökosystem rund um die Gründer-Community entfalten, in dem Lehre, außercurriculare Angebote, Beratung und Business Development, der Kontakt zu Mentoren und Investoren sowie der Austausch unter den Gründerinnen und Gründern entscheidend sind.“*

**Prof. Dr. Orestis Terzidis, Lehrstuhl für Entrepreneurship und Technologie-Management, Karlsruher Institut für Technologie (KIT)**

### Elemente einer hochschulweiten Gründungskultur

- Aufbau einer Corporate Identity sorgt für Sichtbarkeit der Gründungskultur auf dem Campus und weckt Interesse
- präzises Verständnis von Inhalten und Methoden praxisorientierter Lernprozesse
- Übernahme unternehmerischer Vorbilder durch Promotoren und Weiterentwicklung der Gründungskultur auf dem Campus

### Bisherige Highlights

- Enge strategische Allianz zwischen Entrepreneurship-Lehrstuhl, Technologietransfer und Gründer-Community-Management
- Entwicklung von Lehr- und Coachingformaten zur professionellen Initiierung und Begleitung von Gründungsprojekten, z. B. Startup Catalyst (upCAT)
- Etablierung eines KIT Venture Festes sowie eines Crowdfunding-Portals [www.kitcrowd.de](http://www.kitcrowd.de) in Kooperation mit der Plattform Startnext
- Platz 3 im Ranking des Gründungsradar 2014 des Stifterverbandes für die Deutsche Wissenschaft in der Rubrik „große Hochschulen“
- Start-up (Beispiel):
  - EXIST-gefördertes Start-up „Restube“: Gewinner des Deutschen Gründerpreis 2015



## 04

## LEUPHANA UNIVERSITÄT LÜNEBURG



**LEUPHANA**  
UNIVERSITÄT LÜNEBURG

**Leuphana Entrepreneurship Hub**

EXIST-Projekt: Leuphana 2020 – Humboldt plus Schumpeter

Beginn der Förderung: April 2013

[www.leuphana.de](http://www.leuphana.de), [www.entrepreneurship-hub.de](http://www.entrepreneurship-hub.de)

**Elemente einer hochschulweiten Gründungskultur**

- Thematische Verankerung von Gründung/Entrepreneurship an mehreren Lehrstühlen in Forschung und Lehre
- extra-curriculare Sensibilisierungs- und Qualifizierungsformate
- hochschulweite Verankerung des Themas „Entrepreneurship“
- Verankerung von Entrepreneurship als eine von drei profilgebenden Säulen im Leitbild

**Bisherige Highlights**

- Ergänzung von Entrepreneurship-Themen in bestehenden Lehrinhalten aller Fakultäten
- jährliche Startwoche mit Entrepreneurship-Bezug für rund 1.700 Erstsemester-Studierende aller Fakultäten sowie zahlreiche Unterstützungsangebote
- Vizepräsident der Hochschule verantwortet Entrepreneurship-Hub als Arbeitseinheit von Gründungs-, Transfer- und Career-Service
- Platz 1 im Ranking des Gründungsradars 2012 und 2013 des Stifterverbands für die Deutsche Wissenschaft in der Rubrik „mittlere Hochschulen“

*„Gründungskultur bedeutet für uns, das Thema Entrepreneurship als Querschnittsthema über alle Fakultäten hinweg zu verankern. Unternehmerisches Denken und Handeln – Entrepreneurship – heißt, die eigenen Möglichkeiten zu analysieren, sich darauf aufbauend Ziele zu setzen bzw. Ideen zu generieren und in Interaktion mit anderen einen möglichst effizienten Weg zu deren Realisierung einzuschlagen.“*

PD Dr. Mark Euler, Entrepreneurship Hub, Leuphana Universität Lüneburg



05

# RHEINISCH-WESTFÄLISCHE TECHNISCHE HOCHSCHULE AACHEN

**RWTH**AACHEN  
UNIVERSITY

AACHEN  
ENTREPRENEURSHIP  
GRÜNDERZENTRUM

## Gründerzentrum der RWTH Aachen

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

Beginn der Förderung: April 2013

[www.rwth-aachen.de](http://www.rwth-aachen.de),

[www.gruenderzentrum.rwth-aachen.de](http://www.gruenderzentrum.rwth-aachen.de)



*„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

## 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
- Erweiterung des Fördernetzwerks des Gründerzentrums der RWTH Aachen: Industrie und Hochschule arbeiten nun noch stärker Hand in Hand bei der regionalen Gründungsförderung
- Eröffnung des RWTH Startlab: erster universitärer IT-Inkubator Deutschlands

06

## TECHNISCHE UNIVERSITÄT BERLIN



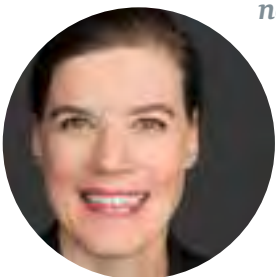
**Centre for Entrepreneurship (CfE)**  
 EXIST-Projekt: GründerUNiversum Berlin  
 Beginn der Förderung: November 2011  
[www.tu-berlin.de](http://www.tu-berlin.de),  
[www.entrepreneurship.tu-berlin.de](http://www.entrepreneurship.tu-berlin.de)



Queen's Lecture 2015 an der  
 Technischen Universität Berlin

*„Stellen Sie sich vor, Sie laufen in der Mittagszeit durch die quirlige Hauptmensa der TU Berlin in der Berliner Hardenbergstraße. An einem Tisch sitzen vier Studenten, unbewusst nehmen Sie ein paar der Gesprächsfetzen wahr: ‚Idee umsetzen... Betaphase Eintritt... Investoren?‘ Sie schlendern weiter, kommen an einem weiteren Tisch vorbei. Auch hier wird fleißig diskutiert: über eine*

*neue App und diverse Einsatzmöglichkeiten. Wenn in den Köpfen der Studierenden eine Gründung erreichbar und machbar erscheint, dann lebt auf dem Campus die Gründungskultur.“*



Agnes von Matuschka, Centre for Entrepreneurship,  
 Technische Universität Berlin

### Elemente einer hochschulweiten Gründungskultur

- Unterstützung durch Hochschulleitung als entscheidende Weichenstellerin für Gründungskultur auf dem Campus
- Communitybuilding über niedrigschwellige Formate für Studierende
- Innovationsgespräche, Informationsveranstaltungen und Workshops mit Wissenschaftlerinnen und Wissenschaftlern, um Forschungsarbeiten aus Sicht des Marktes zu betrachten. Lebendige nationale und internationale Netzwerke zu Business Angels, Industrie und Investoren

### 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
- stetig steigende Nachfrage nach Entrepreneurship-Angeboten, u. a.: StarTUp School mit Workshops für Gründungsinteressierte, Gründerinnen und Gründer, Dual Master des Lehrstuhls für Entrepreneurship and Innovation Management, Großveranstaltungen mit facebook oder Microsoft
- Engagement von Alumni als Mentoren, Interimsmanager sowie als Investoren und Business Angels
- wiederholte Auszeichnung als „Ideenschmiede“ beim Businessplan-Wettbewerb Berlin-Brandenburg; Platz 4 im Ranking des Gründungsradars 2013 des Stifterverbands für die Deutsche Wissenschaft in der Rubrik „große Hochschulen“



## 07

## TECHNISCHE UNIVERSITÄT DORTMUND



**tu>startup**

**EXIST-Projekt:** s.o.

**Beginn der Förderung:** Januar 2012

[www.tu-dortmund.de](http://www.tu-dortmund.de), [www.tu-startup.de](http://www.tu-startup.de)

*„Gründungskultur zeichnet sich dadurch aus, dass Absolventinnen und Absolventen eine Unternehmensgründung als gleichwertige berufliche Option zu einer Angestelltentätigkeit in Betracht ziehen. Voraussetzung dafür ist die Vermittlung von unternehmerischem Denken und Handeln. Es befähigt dazu, sowohl in einer angestellten als auch unternehmerisch selbständigen Tätigkeit einen eigenständigen Mehrwert zu schaffen.“*

*Prof. Dr. Andreas Liening, Lehrstuhl Entrepreneurship und Ökonomische Bildung, Technische Universität Dortmund*



### Elemente einer hochschulweiten Gründungskultur

- ausgewogene Mischung aus theoretischem Wissen und praxisbezogenen Beiträgen, die Unternehmertum in den angebotenen Veranstaltungen erlebbar macht
- nachhaltige Verankerung des Gründungsinteresses in der Region durch enge Zusammenarbeit mit regionalen Partnern wie der Wirtschaftsförderung Dortmund und dem TechnologieZentrumDortmund

### Bisherige Highlights

- Etablierung von tu>startup als Anlaufstelle für Gründungsinteressierte aus der TU Dortmund und der Region
- Vermittlung von heterogenem, fächerübergreifendem unternehmerischen Denken und Handeln. Die Veranstaltungen werden von den Angehörigen aller 16 Fakultäten der TU Dortmund angenommen.
- Zunahme der Gründungsbereitschaft bei Angehörigen der TU Dortmund
- Gründung der tu>startup STIFTUNG unter dem Dach der Dortmund Stiftung gemeinsam mit regionalen Förderern, um zukunftsweisende Forschungs-, Lehr- und Transferprojekte zu finanzieren



Seminarraumgebäude 1 der TU Dortmund

08

# HEINRICH-HEINE-UNIVERSITÄT DÜSSELDORF



**CEDUS – Center for Entrepreneurship Düsseldorf**

DIWA – Düsseldorfer Innovations- und Wissenschaftsagentur

**EXIST-Projekt:** HHU – Die Gründeruniversität

**Beginn der Förderung:** November 2011

[www.hhu.de](http://www.hhu.de), [www.cedus.hhu.de](http://www.cedus.hhu.de)

## Elemente einer hochschulweiten Gründungskultur

- Unterstützung durch die Hochschulleitung
- Etablierung einer eigenständigen Entrepreneurship-Professur
- Begleitung der Gründungsteams durch ein umfassendes Betreuungs- und Coaching-Angebot
- konstante Sichtbarkeit und Sensibilisierung des Entrepreneurship-Themas durch intensive Öffentlichkeitsarbeit und direkte Ansprache gründungsinteressierter Zielgruppen über Gründer-Scouting

## Bisherige Highlights

- Eröffnung des Entrepreneurship Zentrums CEDUS
- Einrichtung der Riesner-Stiftungsprofessur für Entrepreneurship
- Gründung der universitätseigenen Beteiligungsgesellschaft TTHU

*„Eine lebendige Gründungskultur macht in allen Fakultäten und Fachbereichen auf dem Campus neugierig auf spannende Herausforderungen, die eine Unternehmensgründung eröffnen. Gründungsinteressierte werden ermutigt, aus ihren Ideen und Träumen die Unternehmen von morgen zu realisieren. Die angehenden Gründerinnen und Gründer werden dabei durch praxisbezogene Lehr- und Beratungsangebote tatkräftig unterstützt.“*

**Prof. Dr. Eva Lutz, Riesner-Stiftungsprofessur für Entrepreneurship, insb. Gründungs- und Wachstumsfinanzierung, Heinrich-Heine-Universität Düsseldorf**



HHU-Fahnen vor dem Gebäude des Studierenden Service Center



## 09

## TECHNISCHE UNIVERSITÄT DARMSTADT



TECHNISCHE  
UNIVERSITÄT  
DARMSTADT

**HIGHEST**  
Where science goes to market

### Gründungszentrum HIGHEST

EXIST-Projekt: Home of Innovation, Growth, Entrepreneurship and Technology Management (HIGHEST)

Beginn der Förderung: April 2013

[www.tu-darmstadt.de](http://www.tu-darmstadt.de), [www.highest.tu-darmstadt.de](http://www.highest.tu-darmstadt.de)

#### Elemente einer hochschulweiten Gründungskultur

- flächendeckende Implementierung der Gründungslehre an der Universität
- interdisziplinäre Forschung an der Schnittstelle zwischen Rechts- und Wirtschaftswissenschaften sowie Informatik, Ingenieurwesen und Naturwissenschaften
- hervorragende Serviceangebote für potenzielle Gründerinnen und Gründer
- Vernetzung und Zusammenarbeit mit Unternehmen und regionalen Akteuren

#### Bisherige Highlights

- Unterstützung von Gründerinnen und Gründern mit Schwerpunkt auf den Bereichen Hightech und Digitalisierung
- Vernetzung von Serviceangeboten mit Lehre und Forschung im Bereich Gründung und Innovation
- zielgruppenorientiertes Veranstaltungs- und Dienstleistungsangebot: Gründerstammtische, Sprechstunden, Workshops, Bootcamps, Experten-Sprechtage, Unterstützung bei Patenten, Intellectual Property, Förderanträgen
- TU-Ideenwettbewerb für Geschäftsideen
- regionale und internationale Kooperationen mit Unternehmen, Hochschulen sowie weiteren Institutionen

*„Gründungskultur bedeutet für die TU Darmstadt den Aufbau besonders gründungsfreundlicher Bedingungen – nicht nur an der eigenen Hochschule, sondern in der gesamten Rhein-Main-Neckar-Region. Ein wichtiger Beitrag besteht in einer umfassenden Implementierung des Gründungsthemas in der Lehre: Um Studierende für das Thema Gründung stärker zu sensibilisieren, wurde am Fachbereich Rechts- und Wirtschaftswissenschaften der TU Darmstadt ein attraktives Lehrprogramm zu den Themen Gründung, Innovation und Entrepreneurship aufgebaut. Hier liegt ein entscheidender Hebel, um die Anzahl und Qualität der Gründungen zu erhöhen. Studien belegen einen positiven Zusammenhang zwischen der Lehre in diesen Bereichen und der Gründungsaktivität von Studierenden. Zukünftig soll jeder Studierende an der TU Darmstadt – unabhängig vom Studienfach – die Chance erhalten, Vorlesungen, Seminare sowie Übungen zu Gründungsthemen zumindest als Wahlfach zu belegen.“*



10

# HOCHSCHULE ESSLINGEN – UNIVERSITY OF APPLIED SCIENCES



## Ecosystem Gründerstall

EXIST-Projekt: s.o.

Beginn der Förderung: April 2013

[www.hs-esslingen.de](http://www.hs-esslingen.de), [www.gruenderstall.de](http://www.gruenderstall.de)

### Elemente einer hochschulweiten Gründungskultur

- frühzeitige und kontinuierliche Sensibilisierung aller Studierenden und Hochschulangehörigen zu den Themen Gründung und Unternehmensnachfolge
- Veranstaltungen und Aktionen für Absolventinnen und Absolventen mit dem Ziel, die Verbindung zwischen Hochschule und Alumni auch bezüglich Gründung und Unternehmensnachfolge zu forcieren
- jede Idee wird geprüft und bei entsprechendem Potenzial weiterverfolgt

### Bisherige Highlights

- Etablierung von „Ecosystem Gründerstall“ als Marke an der Hochschule Esslingen
- Vermittlung von Grundlagen und Vertiefung der Ideenentwicklung durch die Ideenwerkstatt und das UnternehmerAusbildungsprogramm als Wahlpflicht- oder Zusatzfach
- Verankerung der Unternehmensnachfolge als Karrierepfad im Unternehmertum
- Start-ups (Beispiele):
  - EXIST-gefördertes Team „Bionic Light“: Gewinner des ersten PUSH! Campus Challenge
  - EXIST-gefördertes Team „Talentcube“: Aussteller auf Nationalem IT-Gipfel

„Gründungskultur ist ein kontinuierlicher, ganzheitlicher Prozess, der durch vielfältige Maßnahmen den Unternehmegerist in allen Bereichen der Hochschule engagiert initiiert und aktiv begleitet.“



Prof. Dr. Michael Flad, Gründerstall,  
Hochschule Esslingen



Hochschule Esslingen



## 11

## TECHNISCHE UNIVERSITÄT HAMBURG

TUHH

Technische Universität Hamburg-Harburg


**STARTUPDOCK.DE**  
 Gründen an Hamburger Hochschulen
**Startup Dock**

EXIST-Projekt: Startup Dock

Beginn der Förderung: April 2013

[www.tuhh.de](http://www.tuhh.de), [www.startupdock.de](http://www.startupdock.de)

*„Eine lebendige Gründungskultur entsteht dann, wenn Studierende, Wissenschaftlerinnen und Wissenschaftler eine Unternehmensgründung als attraktive Karriereoption*

*betrachten – wenn ein Umfeld*

*unterstützt, notwendige Ressourcen bereitstellt und wichtige Kontakte herstellt. Aus unserer Sicht handelt es sich um ein Zusammenspiel aus motivierten Personen, guten Rahmenbedingungen an der Hochschule und einem gründungsfreundlichen Klima unter den Professoren.“*

Sebastian Tempel, Startup Dock, Technische Universität Hamburg



Das Startup Dock auf dem Campus der Technischen Universität Hamburg

**Elemente einer hochschulweiten Gründungskultur**

- Aufmerksamkeit für das Thema Entrepreneurship auf dem Campus
- Verankerung von unternehmerischer Selbständigkeit als Karriereoption in den Köpfen der Studierenden, Professorinnen und Professoren mit Hilfe von Multiplikatoren
- Schaffung von Freiräumen für Studierende, um bspw. Geschäftsideen innerhalb von Lehrveranstaltungen bzw. Bachelor- und Masterarbeiten weiterzuentwickeln

**Bisherige Highlights**

- projektorientierter Entrepreneurship-Pflichtkurs „Startup Spirit“ für alle Bachelor-Studierenden
- interaktives Qualifizierungsprogramm Hamburg Startup Challenge für Studierende aller Hamburger Hochschulen; vergleichbares Format Breaking Through für Wissenschaftlerinnen und Wissenschaftler aller Hamburger Hochschulen und Forschungseinrichtungen
- Prüfung des Verwertungspotenzials von Forschungsprojekten und Informationen für Ingenieurinnen und Ingenieure über deren Gründungs-Chancen und -Risiken über Online-Plattformen StartersMonitor und StartersGuide
- Suche von Mitstreitern für Ideen über Plattform StartersHub
- Organisation des jährlichen Hamburg Innovation Summit, um Innovationen und Zukunftstechnologien vorzustellen; Verleihung der Hamburg Innovation Awards und des Gründerpreises „Nachhaltigkeit“

# TUM TUMentreprenurship

## TUMentreprenurship

**EXIST-Projekt:** TUMentreprenurship, in Zusammenarbeit mit UnternehmerTUM GmbH

**Beginn der Förderung:** November 2011

[www.tum.de](http://www.tum.de), [www.tum.de/wirtschaft/entreprenurship/](http://www.tum.de/wirtschaft/entreprenurship/)

### Elemente einer hochschulweiten Gründungskultur

- Gründungsberatung
- Schaffung eines optimalen und effizienten Spin-off-Prozesses
- Aufbau, Pflege und Etablierung eines Gründungsnetzwerks
- Bereitstellung einer optimalen Infrastruktur
- Angebot vielfältiger Qualifizierungsmaßnahmen
- Entrepreneurship-Forschung und deren Ergebnistransfer in die Praxis
- Angebot fakultätsübergreifender und interdisziplinärer Kommunikationsplattformen zur Information und zum internen sowie externen Erfahrungsaustausch

### Bisherige Highlights

- Eröffnung des Inkubator im Entrepreneurship Center im Mai 2015
- Übernahme des Entrepreneurship-Lehrangebots ins Curriculum
- Eröffnung des Entrepreneurship Research Institute im Juli 2012
- Start-ups (Beispiele):
  - EXIST-gefördertes Start-up Magazino: Gewinner beim Münchener Businessplan Wettbewerb 2014 und Dritter bei start2grow (Dortmund)
  - EXIST-gefördertes Start-up Navvis: Auszeichnung mit dem vde-Award 2013
  - EXIST-gefördertes Start-up Invenox: Gewinner bei BayStartup 2015

*„Für die Technische Universität München bedeutet ‚Gründungskultur‘ die Förderung von unternehmerischem Denken und Handeln in allen Bereichen der Universität. Ein vielfältiges Angebot wie beispielsweise Gründungsberatung, ein etabliertes Gründungsnetzwerk, Qualifizierungsmaßnahmen und Finanzierungsoptionen spielen ebenso eine Rolle wie die Etablierung des umfassenden Entrepreneurship-Gedankens in Forschung und Lehre.“*

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



Entrepreneurship Center

## 13

## ALBERT-LUDWIGS-UNIVERSITÄT FREIBURG

**Gründerbüro der Universität Freiburg**

EXIST-Projekt: Windows for Entrepreneurship

Beginn der Förderung: April 2013

[www.uni-freiburg.de](http://www.uni-freiburg.de), [www.gruenden.uni-freiburg.de](http://www.gruenden.uni-freiburg.de)**Elemente einer hochschulweiten Gründungskultur**

- Das Freiburger Gründungs-ABC: Ausbildung – Beratung – Coaching
- Aufbau eines breiten zielgruppenspezifischen Lehr- und Weiterbildungsangebots
- Aufbau von Netzwerken, um Gründungen zu professionalisieren und ihre Wachstumschancen zu erhöhen: Ein regionales Business-Angels-Netzwerk erleichtert den Zugang zu Kapital; Expertinnen und Experten verschaffen Branchen- und Marktzugang
- Einrichtung eines Transfer-Coachings, um frühzeitig gemeinsam mit Wissenschaftlerinnen und Wissenschaftlern die Verwertungsperspektiven der Forschungsergebnisse auszuloten
- Sensibilisierung von Studierenden und Angehörigen der Universität für die Berufsoption „unternehmerische Selbständigkeit“ durch professionelles Marketing

**Bisherige Highlights**

- Businessplanwettbewerb Startinsland läuft in 2015 zum zweiten Mal erfolgreich
- von Fakultät zu Fakultät wandernde Ringvorlesung „Entrepreneurship“
- Schaffung einer Gründungs-Akademie, die innovations- und gründungsorientierte Qualifizierungsmaßnahmen anbietet
- Gründung (Beispiele) eines regionalen Business-Angels-Netzwerks
- Start-ups (Beispiele):
  - EXIST-gefördertes Start-up Cytena GmbH: 3. Platz beim Businessplan-Wettbewerb Science4Life
  - Averbis GmbH: Nominierung für den Deutschen Gründerpreis 2013

*„Gründungskultur bedeutet, dass alle Angehörigen der Universität Freiräume für Innovationen und Gründungsinitiativen haben: ‚Windows for Entrepreneurship‘. Selbständigkeit sollte für alle eine Option sein. Ziel ist, die Thematik von Entrepreneurship breit in der Universität zu verankern, und zwar vom Studium bis zur Beantragung von Forschungsprojekten. So kann das vorhandene Innovationspotenzial voll ausgeschöpft werden. Die Universität unterstützt dabei, Ideen von einer eigenen Firma erfolgreich in die Tat umzusetzen, und trägt somit dazu bei, den Unternehmergeist der Zukunft mitzugestalten.“*

**Dorothea Bergmann, Gründerbüro, Albert-Ludwigs-Universität Freiburg**



14

# MARTIN-LUTHER-UNIVERSITÄT HALLE-WITTENBERG

MARTIN-LUTHER-UNIVERSITÄT  
HALLE-WITTENBERG



## Univations Gründerservice

EXIST-Projekt: MLU-Gründungskultur

Beginn der Förderung: November 2011

[www.uni-halle.de](http://www.uni-halle.de), [www.gruendung.uni-halle.de](http://www.gruendung.uni-halle.de),  
[transfer.uni-halle.de](http://transfer.uni-halle.de)

### Elemente einer hochschulweiten Gründungskultur

- Verankerung von interdisziplinären Lehrangeboten zum unternehmerischen Denken und Handeln sowie Einbindung von Praxisexpertise in die Lehre
- Aufbau von nachhaltigen Serviceangeboten für verwertungs- und gründungsaffine Wissenschaftlerinnen und Wissenschaftler
- Aufbau gründungsbezogener Infrastrukturen und Gründungsbegleitung
- Verankerung des Innovations- und Gründerservice in den Hochschulstrukturen
- Ausbau der Unterstützung in der Nachgründungsphase durch das An-Institut Univations GmbH

### Bisherige Highlights

- Etablierung von Gründungsbotschaftern in den Fakultäten als Multiplikatoren und Unterstützer der Gründungskultur in der Professorenschaft
- Stärkung der Ideenkultur mit dem landesweiten Ausbau des Ideenwettbewerbs Scidea
- Etablierung eines Transferpreises sowie der transHAL, einer Kooperationsplattform für Wissenschaftlerinnen und Wissenschaftler sowie regionale Unternehmerinnen und Unternehmer
- Aufbau des Investors Club zur frühzeitigen Kapitalakquise für innovative Start-ups
- Etablierung der Lernplattform Univations Academy sowie des Studienschwerpunktes „Innovations- und Gründungsmanagement“ für Masterstudierende

„Unternehmerisches Denken und Handeln kann nur in einer offenen Ideen- und Verwertungskultur gedeihen. Mit unserem breiten Spektrum an geistes-, sozial-, natur- und agrarwissenschaftlicher sowie medizinischer Forschung stellt sich die MLU als Gründerhochschule ganz besonderen Herausforderungen. Angehörige werden bei der Entwicklung sowohl sozialer und wissenschaftlicher Innovationsprojekte als auch technologieorientierter, naturwissenschaftlicher Verwertungsprojekte unterstützt. Unternehmensgründung wird von der ersten Minute an als Verwertungsoption in Betracht gezogen.“

Prof. Dr. Michael Bron, Prorektor für Forschung und wissenschaftlichen Nachwuchs, Martin-Luther-Universität Halle-Wittenberg



Gründer/-innen-Workshop



## 15

# FRIEDRICH-SCHILLER-UNIVERSITÄT JENA IN KOOPERATION MIT BAUHAUS-UNIVERSITÄT WEIMAR



Friedrich-Schiller-Universität Jena



DER  
GRÜNDER  
SERVICE

Bauhaus-Universität Weimar



**K1 – Der Gründerservice (FSU), Gründerwerkstatt neudeli (BUW)**

**EXIST-Projekt:** Gründer- und Innovationscampus Jena-Weimar

**Beginn der Förderung:** November 2011

[www.uni-jena.de](http://www.uni-jena.de), [www.uni-weimar.de](http://www.uni-weimar.de),

[www.innocampus.uni-jena.de](http://www.innocampus.uni-jena.de)

## Elemente einer hochschulweiten Gründungskultur

- Bündelung der Betreuung von der Forschungsförderung über den Transfer bis zur Gründungsunterstützung
- Sensibilisierung von Studierenden, Promotionsstudierenden, Alumni, Mitarbeitern und Professoren mit verschiedenen Maßnahmen und Veranstaltungsformaten
- engagierte Beraterinnen und Berater, die die Gründungsinteressierten von der Idee über die Gründung bis zum Unternehmenswachstum begleiten
- vielfältige interdisziplinäre und curricular verankerte Lehrformate zu diversen Themen rund um Unternehmertum, Innovation, Transfer und Gründung
- Nutzung der Ergebnisse aus der Gründungsforschung in der operativen Beratung

## Bisherige Highlights

- Erweiterung des K1-Gründerzentrums für Gründerinnen und Gründer in der Vorgründungsphase und für EXIST-Teams

- curriculare Verankerung von fakultätsübergreifenden Lehrveranstaltungen sowie der Ferienakademie zum Gründungsmanagement
- Etablierung des regionalen Ideenwettbewerbs Jena-Weimar
- Etablierung von Gründungsbotschaftern und regelmäßigen, universitätsweiten Sensibilisierungsmaßnahmen
- Start-ups (Beispiele):
  - EXIST-gefördertes Start-up JeNaCell GmbH: 1. Preis beim Thüringer Strategiewettbewerb 2012, 2. Preis beim Science4Life 2012 sowie Forschungstransferpreis des Landes Thüringen 2013
  - EXIST-gefördertes Start-up Oncgnostics GmbH: 1. Platz beim Thüringer Gründerpreis 2011, 6.-10. Platz bei Science4Life 2012
  - EXIST-gefördertes Start-up EnShape GmbH: 1. Platz beim Thüringer Gründerpreis 2014, Sonderpreis für innovative Gründungen der STIFT 2014
  - JenaBatteries GmbH: IQ Innovationspreis Mitteldeutschland 2015



*„Eine optimale Gründungskultur ist eine lebendige, offene, fruchtbare und in allen Bereichen und Fakultäten der Universität grundlegend und langfristig verankerte Kultur des unternehmerischen Denkens und Handels, die den Transfer von wissenschaftlichen Ergebnissen in die praktische Anwendung und zu Gründungen anbahnt, fördert und optimiert. Die Bereiche Forschung, Lehre, Transfer und Gründung fördern und bereichern sich dabei gegenseitig.“*

Dr. Kerstin Rötzler, Servicezentrum Forschung und Transfer, Friedrich-Schiller-Universität Jena

## 16

## UNIVERSITÄT KASSEL

U N I K A S S E L  
V E R S I T Ä T



### UniKasselTransfer

EXIST-Projekt: UNIKAT – Unternehmerisches Denken und Handeln in Lehre, Forschung und Transfer

**Beginn der Förderung:** April 2013

[www.uni-kassel.de](http://www.uni-kassel.de), [www.uni-kassel.de/unikat](http://www.uni-kassel.de/unikat)

*„Wir verstehen uns als eine Ideen-Universität, die das Ziel hat, die Hochschulmitglieder bei der Entwicklung und Umsetzung von Ideen zu unterstützen – unabhängig davon, ob es sich dabei um eine Unternehmensgründung, die Durchführung eines sozialen/kulturellen Projektes oder die Etablierung innovativer Ansätze innerhalb einer Anstellung handelt. Gründungskultur an der Universität Kassel wird breit definiert und gelebt.“*



Jörg Froharth, UniKasselTransfer Inkubator, Universität Kassel

### Elemente einer hochschulweiten Gründungskultur

- Integration des unternehmerischen Denkens und Handelns in die Lehrpläne
- Maßnahmen zur Förderung der Ideen- und Verwertungskultur
- Ausbau der Unterstützungsangebote zur Gründungsfinanzierung

### Bisherige Highlights

- Gründung des Forschungs- und Lehrzentrums für unternehmerisches Denken und Handeln mit zwei Professuren zur Vermittlung unternehmerischer Kompetenzen
- Erweiterung des Angebotsspektrums von UniKasselTransfer: neuer Bereich Produktentwicklung, Crowdfunding-Page in Kooperation mit Startnext, Etablierung des Workshop-Programms UNIKAT Startup School
- Eröffnung des Innovations- und Gründerzentrums „Science Park Kassel“, dem Symbol für Gründungskultur auf dem Campus der Universität
- Positionierung der Universität Kassel als „Ideen- und Gründerhochschule“ durch einheitliche Kennzeichnung aller Unterstützungsangebote mit dem Label „UNIKAT mehr unternehmen“
- Start-ups:
  - EXIST-gefördertes Social Entrepreneurship-Start-up „GloW-Energy“: Gewinner beim Businessplan-Wettbewerb Promotion Nordhessen, Generation-D Wettbewerb und Gründer-Garage 2014



## 17

## UNIVERSITÄT KOBLENZ-LANDAU



UNIVERSITÄT  
KOBLENZ · LANDAU



gruendungskultur.de  
universität koblenz-landau

**gruendungskultur.de**

**EXIST-Projekt:** AccEnt Accelerating Entrepreneurship

**Beginn der Förderung:** April 2013

[www.uni-koblenz-landau.de](http://www.uni-koblenz-landau.de), [www.zifet.de](http://www.zifet.de),

[www.gruendungskultur.de](http://www.gruendungskultur.de)

### Elemente einer hochschulweiten Gründungskultur

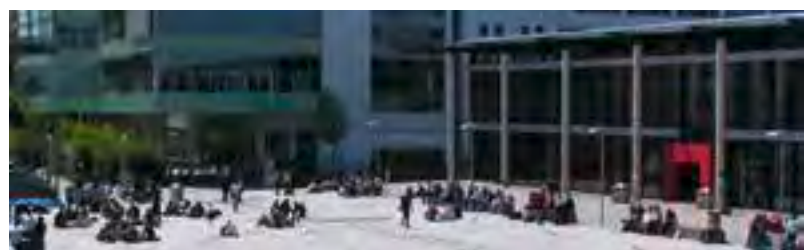
- Entwicklung einer Gesamtstrategie, an deren Umsetzung alle relevanten Hochschul-Akteure in Forschung, Lehre, Transfer und Verwaltung gleichzeitig und über alle Hierarchien hinweg arbeiten

### Bisherige Highlights

- Einrichtung des fachbereichsübergreifenden „Zentralen Instituts für Scientific Entrepreneurship & International Transfer“ (ZIFET)
- Aufbau und Betrieb von Innovationslaboren zur Förderung von technologie- und wissensbasierten Ausgründungen und zur Verbesserung des Beratungsangebots für Gründerinnen und Gründer
- Einführung unternehmerischer Ideenentwicklung mit Hilfe des Entrepreneurial Design Thinking® für Lehramtsstudierende
- Einführung neuer zusätzlich gründungsförderlicher Infrastrukturen in den Bereichen der kreativen Ideenfindung, des Innovationsprozesses, der Finanzierung und der Internationalisierung, bspw. IT-Innovationsmanagement „Ideen-Campus“, virtuelle Entrepreneurship-Akademie (Openeurship)
- Start-ups (Beispiel):
  - EXIST-gefördertes Start-up EYEVVIDEO: Preisträger des „Gründerpreis – IKT Innovativ 2014“ und des „Ideenwettbewerb RLP 2014“

*„Die gesteigerte Wahrnehmung von Studierenden und Wissenschaftlern für das Thema Entrepreneurship ist Ausdruck von strategisch verankelter und gelebter Gründungskultur. Die Bereitschaft und Motivation für Existenzgründungen werden dadurch gefördert. Gründungskultur muss dabei alle Fachbereiche durchdringen sowie Professorinnen und Professoren, Mitarbeitende und Studierende gleichermaßen erreichen. Neben der Vermittlung gründungsorientierten Denkens und Handelns bedeutet Gründungskultur auch Abbau von Gründungshemmnissen und Aufbau gründungsfreundlicher Infrastrukturen.“*

**Prof. Dr. Harald von Kortzfleisch, Zentrales Institut für Scientific Entrepreneurship & International Transfer (ZIFET), Universität Koblenz-Landau**



Campus Koblenz

18

# HOCHSCHULE FÜR ANGEWANDTE WISSENSCHAFTEN – FACHHOCHSCHULE MÜNCHEN



## Strasczeg Center for Entrepreneurship GmbH

EXIST-Projekt: AHEAD – Advanced Holistic Entrepreneurship

Attitude Development

**Beginn der Förderung:** November 2011

[www.hm.edu](http://www.hm.edu), [www.sce.de](http://www.sce.de)

### Elemente einer hochschulweiten Gründungskultur

- Vernetzung von Sensibilisierungs- und Qualifizierungsprogrammen, der Gründungsförderung und Forschungsaktivitäten mit regionalen, nationalen und internationalen Partnern und der Gesellschaft
- transdisziplinärer, kooperativer Ansatz zwischen Fakultäten, Hochschuladministration und Hochschulleitung einerseits sowie regionalen, nationalen und internationalen externen Partnern, der Politik und der Gesellschaft andererseits

### Bisherige Highlights

- Aufbau des hochschulweiten, fakultätsübergreifenden Qualifizierungskonzepts „Real Projects“: Projektarbeiten werden mit dem Ziel eines gründungsfähigen Konzepts und anschließender Gründung durchgeführt
- Gründung der Social Entrepreneurship Akademie zusammen mit den drei Münchner Universitäten
- erfolgreiche Etablierung des internationalen Teach-the-Teacher-Programms coneect für Professorinnen und Professoren mit fünf internationalen Partnern
- Start-ups (Beispiel):
  - Freeletics GmbH beschäftigt aktuell bereits über 80 Mitarbeiter



Der „Rote Würfel“, Symbol und größter Hörsaal der Hochschule München

*„Gründungskultur steht für eine hochschulweite und -übergreifende Innovationskultur, bei der Wissen, Forschungs- und Entwicklungsergebnisse die Aufgabe haben, einen Mehrwert für die Gesellschaft zu bilden. Dazu braucht es unternehmerisch denkende Persönlichkeiten mit Eigeninitiative, Verantwortungsgefühl und Führungskompetenzen, die komplexe Innovationsprozesse in interdisziplinären Teams begleiten. Gründungskultur setzt außerdem Impulse für neue Lehr- und Gründungsförderungsansätze, die u. a. für eine verantwortungsvolle Anwendung der Entrepreneurshipskills sensibilisieren, um einen Beitrag für eine lebenswerte, erfolgreiche Zukunft zu leisten.“*



*Prof. Dr. Klaus Sailer, Strasczeg Center for Entrepreneurship GmbH, Hochschule München*



## 19

## UNIVERSITÄT ZU LÜBECK



UNIVERSITÄT ZU LÜBECK



GründerCube

**GründerCube – Lübecker Gründercampus**

**EXIST-Projekt:** Weiterentwicklung des BioMedTec Wissenschaftscampus zum BioMedTec Gründercampus Lübeck

**Beginn der Förderung:** April 2013

[www.iebd.uni-luebeck.de](http://www.iebd.uni-luebeck.de), [www.bio-med-tec.de](http://www.bio-med-tec.de),  
[www.gruendercube.de](http://www.gruendercube.de)

**Elemente einer hochschulweiten Gründungskultur**

- Aufbau einer gründungsbezogenen und -qualifizierenden Lehre
- frühzeitige Identifikation des vorhandenen Gründungspotenzials an den Hochschulen und Überführung in die Kommerzialisierung
- Schaffung von Verhandlungsregeln bei der Übertragung von Rechten an komplexen Wissens- und Technologiewerten von den Hochschulen an die Ausgründungen
- zielgruppenorientierte Unterstützung und Beratung bei Gründungsvorhaben

**Bisherige Highlights**

- Besetzung der Stiftungsprofessur, finanziert durch die IHK zu Lübeck, die Possehl-Stiftung sowie das Technikzentrum Lübeck. Die Stiftungsprofessur übernimmt die Leitung des universitären Instituts für Entrepreneurship und Business Development
- Aufbau und Etablierung von Lehrmodulen und der Masterstudiengänge „Entrepreneurship in digitalen Technologien“ an der Universität zu Lübeck sowie Wirtschaftsingenieurwesen mit dem Schwerpunkt Entrepreneurship an der Fachhochschule Lübeck
- Konsolidierung der Gründungsunterstützung
- gemeinsames Auftreten der Universität zu Lübeck und der Fachhochschule Lübeck mit dem GründerCube als identitätsstiftender Marke
- systematische Analyse aller Forschungs- und Transferprojekte zur Erschließung und Verwertung ungenutzter Innovationspotenziale an der Universität zu Lübeck und der Fachhochschule Lübeck



*„Indem wir unternehmerische Theorie und Praxis miteinander verbinden, erhalten die Studierenden, Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter sowie Professorinnen und Professoren einen Einblick in die unternehmerische Welt. Sämtliche Aktivitäten dienen damit als Instrumente, um alle Personen an der Universität und Fachhochschule dabei zu unterstützen, innovative Lösungen und Ideen zu suchen, wertzuschätzen und zu realisieren.“*

*Prof. Dr. Christian W. Scheiner, Institut für Entrepreneurship und Business Development, Universität zu Lübeck*

20

# CARL VON OSSIETZKY UNIVERSITÄT OLDENBURG



## Gründungs- und Innovationszentrum (GIZ)

EXIST-Projekt: Gründerinnen- und Gründeruniversität Oldenburg

Beginn der Förderung: November 2011

[www.uni-oldenburg.de](http://www.uni-oldenburg.de), [www.uni-oldenburg.de/giz](http://www.uni-oldenburg.de/giz),

[www.uni-oldenburg.de/entrepreneurship](http://www.uni-oldenburg.de/entrepreneurship)

### Elemente einer hochschulweiten Gründungskultur

- Einbindung des Gründungs- und Innovationszentrums in das Referat Forschung und Transfer des Präsidiums
- frühzeitige Sensibilisierungsmaßnahmen durch Marketing und Best-Practice-Beispiele
- Unterstützung durch gründungsaffine Mitarbeiterinnen, Mitarbeiter sowie Professorinnen und Professoren
- Vermittlung von Gründungs-Know-how in der Vorgründungs- und Gründungsphase
- Gründungsberatung, Coaching und Mentoring durch erfahrene Gründungscoaches, Wirtschaftspartner und andere externe Expertinnen und Experten
- Vermittlung von Gründungs-Know-how in der Gründungsphase durch Entrepreneurship Schools, Sprechstunden usw.
- Beratung und Qualifizierung in der Markt- und Wachstumsphase
- Vernetzung mit Institutionen in der Region und zur Wirtschaft

### Bisherige Highlights

- Eröffnung eines Gründungs- und Innovationszentrums für Gründungsinteressierte aus allen regionalen Hochschulen
- Einrichtung einer Juniorprofessur für Female Entrepreneurship
- Verstetigung des GIZ in den Hochschulstrukturen nach Auslauf von EXIST IV
- Start-ups (Beispiele):
  - EXIST-gefördertes Start-up LOWOTEC GmbH: Hauptpreis beim „Gründerwettbewerb – IKT Innovativ“ 2015
  - EXIST-geförderte Start-ups Tandemploy UG und oldntec GmbH: Auszeichnung bei „Deutschland – Land der Ideen“

*„Gründungskultur bedeutet für uns mehr als eine praxisbezogene Gründungslehre und Gründungsfor-*  
*schung. Mit Unterstützung der regionalen*  
*Wirtschaft haben Studierende, Wissen-*  
*schaftlerinnen und Wissenschaftler*  
*sowie Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter*  
*unserer Universität sowie der Jade Hoch-*  
*schule und anderer regionalen Hoch-*  
*schulen die Chance, ihre Gründungsideen*  
*in einem gründungsfreundlichen Umfeld*  
*umzusetzen.“*



*Miriam Wiediger, Gründungs- und Innovationszentrum (GIZ), Carl von Ossietzky Universität Oldenburg*



## 21

## 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](http://www.uni-potsdam.de), [www.potsdam-transfer.de](http://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
- 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 Verhandlung der neuen Hochschulverträge zwischen Universität und Wissenschaftsministerium des Landes Brandenburg und in die Hochschulentwicklungsplanung
- budgetwirksame Verankerung transferbezogener Indikatoren im Mittelverteilungsmodell für alle Fakultäten
- Platz 5 im Ranking des Gründungsradars 2014 des Stifterverbandes für die Deutsche Wissenschaft in der Rubrik „große Hochschulen“



Gründerveranstaltung

*„Der Ausgangspunkt aller unternehmerischen Aktivitäten sind die vielfältigen Ideen, die fortwährend an der Universität entstehen. Gründungskultur ist dann spürbar, wenn sich die Hochschule als Katalysator für die Entwicklung und Förderung neuer Ideen versteht. Damit stellt sich die unternehmerische Universität ihrer gesellschaftlichen Verantwortung als Innovationsmotor und wirtschaftlicher Wachstumskern.“*



Prof. Dr. Uta Herbst, Lehrstuhl für Marketing II,  
Universität Potsdam

## 22

## UNIVERSITÄT DES SAARLANDES



UNIVERSITÄT  
DES  
SAARLANDES



Gründer-  
Campus  
Saar

**Gründer-Campus Saar**

EXIST-Projekt: s.o.

**Beginn der Förderung:** April 2013

[www.uni-saarland.de](http://www.uni-saarland.de), [www.kwt-uni-saarland.de](http://www.kwt-uni-saarland.de)

### Elemente einer hochschulweiten Gründungskultur

- Aufbau eines lebendigen Gründungsnetzwerks und einer umfänglichen Gründungsbetreuung
- Sichtbarkeit der Gründungsaktivitäten und Beratungsangebote
- feste Verankerung des Themas in Forschung und Lehre

### Bisherige Highlights

- erhebliche Steigerung des Bekanntheitsgrads der Entrepreneurship-Angebote durch Marketingkampagne auf dem Campus der Universität und im Saarland

- Einrichtung von zwei Juniorprofessuren, die die Verankerung der Entrepreneurship-Forschung und -lehre vorantreiben
- Gründung der zentralen wissenschaftlichen Einrichtung für Unternehmertum, Existenzgründung und Innovation UNEXIN in 2013 für gründungsaffine Professoren und neu berufene Juniorprofessoren. Ziel: Kreativität, Unternehmergeist, Innovationskraft und Begeisterung für Selbständigkeit fördern, in Forschung und Lehre einbinden und über Fächergrenzen hinaus initiieren
- Start-ups (Beispiel):
  - EXIST-gefördertes Start-up Senvisys: Gewinner des DB Pitch Infrastructure 4.0

*„Wenn alle Studierenden, Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter der saarländischen Hochschulen und der außeruniversitären Forschungsinstitute vor Ort sich zumindest einmal ernsthaft mit der Frage beschäftigen, ob eine Unternehmensgründung für sie eine berufliche Option sein könnte – dann können wir von Gründungskultur sprechen.“*

*Axel Koch, Kontaktstelle für Wissens- und Technologietransfer, Universität des Saarlandes*



Starterzentrum, Campus Saarbrücken





atoms

electrons

protons,  
neutrons

st



## EXIST FÖRDERT INNOVATIONEN

Mit Unterstützung von EXIST gelingt es Hochschulen, das geeignete Umfeld für Kreativität, Experimentierfreude und letztlich auch Innovationen zu schaffen. Dabei lohnt es sich, den Innovationsbegriff etwas genauer zu betrachten.



## EXIST-Gründerhochschulen

# EXPERIMENTIERSTÄTTEN UND VORBILDER



EXIST-Gründerhochschulen sind weit mehr als Experimentierstätten für den Aufbau einer erfolgreichen akademischen Gründungskultur. Mit ihren vielfältigen Maßnahmen, die sie in den letzten Jahren entwickelt haben, um dem Gründer- und Unternehmergeist auf die Sprünge zu helfen, sind sie auch wichtige Vorbilder für andere Hochschulen. Beispiel: die Universität Potsdam und die Technische Universität Darmstadt. An beiden EXIST-Gründerhochschulen hat sich inzwischen eine ganze Reihe von Informations- und Beratungsangeboten bewährt, die sich auch auf andere Hochschulen übertragen lassen.

„Wenn Sie das mit früheren Jahren vergleichen, haben wir seit der Auszeichnung als EXIST-Gründerhochschule in puncto Gründungskultur tatsächlich einen Quantensprung erlebt“, sagt Prof. Dr. Uta Herbst, Inhaberin des Lehrstuhls für Marketing an der Universität Potsdam. Hier, zwischen preußischen Schlössern und Gärten, hat sich der Gründergeist gut eingelebt. „Heute werden Ausgründungen in nahezu allen Fachbereichen als selbstverständliche Instrumente des Wissenstransfers oder auch als berufliche Optionen für Absolventen und Wissenschaftler angesehen.“ Ähnliches ist auch in Darmstadt zu beobachten, einer Stadt mit einer überdurchschnittlichen Konzentration an Forschungseinrichtungen. Mittendrin die Technische Universität Darmstadt, an der Prof. Dr. Peter Buxmann den Lehrstuhl für „Wirtschaftsinformatik, Software Business &

Information Management“ innehat: „Seitdem wir als EXIST-Gründerhochschule ausgezeichnet worden sind, ist das Thema Unternehmensgründung fest auf dem Campus verankert. Ein Indiz dafür ist zum Beispiel die kontinuierlich steigende Nachfrage nach Beratungsleistungen und gründungsrelevanten Veranstaltungen.“

Wie an den meisten EXIST-Gründerhochschulen haben sich auch in Darmstadt und Potsdam tatkräftige Gründungszentren an den Hochschulen etabliert. Sowohl die Gebäude als auch die Mitarbeiter tragen damit gleichermaßen zur Sichtbarkeit der akademischen Gründungskultur bei. Das Gründerzentrum in Potsdam nennt sich Potsdam Transfer. Es ist die „zentrale wissenschaftliche Einrichtung für Gründung, Innovation, Wissens- und Technologie-



Eingang zum Gebäude von Potsdam Transfer



transfer“. Unter ihrem Dach befinden sich die Angebote der Gründungsberatung und -lehre, der Entrepreneurship- und Innovations-Forschung und des Transferservice.

Was Potsdam Transfer für die Potsdamer, ist HIGHEST für die Technische Universität Darmstadt. Dabei hat sich das „Home of Innovation, Growth, Entrepreneurship and Technology Management“ inzwischen nicht nur inner-

halb der Hochschule als Gründungszentrum positioniert. „Wir bieten nicht nur allen Gründungsinteressierten der TU Darmstadt, sondern auch in der Region ein umfassendes Leistungsspektrum für sämtliche Phasen einer Unternehmensneugründung“, so Prof. Peter Buxmann. HIGHEST bietet Unterstützung in jeder Gründungsphase: angefangen bei Gründerstammtischen und Gründersprechstunden über Gründungsworkshops, Bootcamps, Experten-Sprechtage bis zur Unterstützung bei Patenten und Intellectual Property oder bei der Antragsstellung für Förderungen. „Zudem bietet HIGHEST englischsprachige Lehrveranstaltungen mit internationalen Partnern zum Thema Unter-

nehmensgründungen an – beispielsweise in Kooperation mit der israelischen Hochschule IDC Herzliya. „Das Ziel dieser Kooperation besteht auch hier darin, von anderen zu lernen – Israel ist bei Unternehmensgründungen weltweit die Nummer zwei“, ergänzt Prof. Peter Buxmann.

An beiden Hochschulen wurden mit Unterstützung von EXIST IV in den letzten Jahren neue Veranstaltungs- und Beratungsangebote entwickelt, die inzwischen so erfolgreich sind, dass sie als Best-Practice-Beispiele für andere Hochschulen dienen können.

**„Es ist kein Geheimnis, dass wir in Deutschland ein großes Problem mit der Finanzierung von risikoreichen Innovationsvorhaben haben. Vor allem für universitäre Ausgründungen steht kaum privates Risikokapital zur Verfügung, weil die Start-ups nicht so stark skalieren. Insofern schlägt EXIST hier eine wichtige Brücke von der Wissenschaft hin zum Markt.“**

**Prof. Dr. Uta Herbst, Universität Potsdam**

### Zentrale Koordinierung von Entrepreneurship-Veranstaltungen

Die gute Nachricht ist: An vielen Hochschulen wächst und gedeiht das Angebot an Seminaren, Workshops, Vorlesungen und anderen Veranstaltungen rund um die Gründungslehre und -beratung. Der Wermutstropfen dabei ist: Bei den Zielgruppen führt die Flut an Veranstaltungen nicht selten zur Verwirrung. Es fehlt der rote Faden und ein aufeinander abgestimmtes Angebot. In Potsdam hat man daher die Entrepreneurship Academy gegründet. „Hier lau-

fen wirklich alle Fäden der Gründungslehre zusammen“, so Prof. Uta Herbst. „Dazu gehören unsere Workshops, die Angebote der curricularen Lehre und die überfachliche Lehre in Bachelor- und Master-Programmen genauso wie die Angebote des Career Center.“ Neu hinzugekommen ist die Summer School PEEL Potsdam Entrepreneurship Experience Lab. Dort werden in Zusammenarbeit mit der Hasso Plattner School of Design Thinking neue Kreativitätsmethoden angewandt, um insbesondere Forschungsergebnisse zu Geschäftsmodellen weiterzuentwickeln. All diese Veranstaltungen werden von den Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter der Entrepreneurship Academy koordiniert, so dass Doppelangebote und zeitliche Überschneidungen vermieden werden. Prof. Uta Herbst: „Vor allem aber sorgen sie für eine übersichtliche und transparente Darstellung auf unserer Webseite und in unseren Printmedien, so dass sich alle Gründungsinteressierten schnell zurechtfinden.“

In eine ähnliche Richtung arbeitet an der TU Darmstadt das Gründungszentrum HIGHEST: Sein Erfolgsrezept ist die enge Verzahnung zwischen professioneller Beratungsleistung und der Verankerung des Gründungsthemas in Forschung und Lehre. So wurde am Fachbereich Rechts- und Wirtschaftswissenschaften der TU Darmstadt ein attraktives Lehrprogramm zu den Themen Gründung, Innovation und Entrepreneurship aufgebaut. Hier liegt ein entscheidender Hebel, um die Anzahl und Qualität der Gründungen zu erhöhen. Nicht bestätigen Studien den positiven Zusammenhang zwischen der Lehre in diesen Bereichen und den Gründungsaktivitäten von Studierenden.

„Die Vision besteht darin, dass zukünftig jeder Studierende an der TU Darmstadt – unabhängig vom Studienfach – die Chance erhält, Vorlesungen, Seminare sowie Übungen zu Gründungsthemen zumindest als Wahlfach zu belegen“, sagt Prof. Peter Buxmann.

Im Bereich Forschung werden praxisorientierte und interdisziplinäre Projekte an der Schnittstelle zwischen Ingenieurwissenschaften, Informatik und Naturwissenschaften einerseits sowie Rechts- und Wirtschaftswissenschaften andererseits vorangetrieben. Ein Beispiel ist die Einrichtung des Fablab Darmstadt. Dieser Schritt hat zu einer signifikanten Steigerung der Nachfrage nach Beratungsleistungen geführt. Studierende und andere Interessierte nutzen die im Fablab bereitgestellten Technologien, entwickeln Prototypen und kommen schließlich zu HIGHEST, um sich beraten zu lassen, ob sich auf Basis der entwickelten Ideen der Weg in die Selbständigkeit lohnt.





Speedmatching an der Universität Potsdam

### Gründungsideen, Gründerinnen und Gründer identifizieren

„Unternehmerisch gesehen betreiben wir Akquise für unsere Informations- und Beratungsangebote“, so Prof. Uta Herbst. Denn wie an allen größeren Hochschulen haben auch die Gründungsakteure in Potsdam folgendes Problem: Ihre Angebote gehen im Gesamtgeschehen der Hochschule leicht unter. „Wir gehen daher sowohl auf Studierende, Absolventinnen und Absolventen als auch auf wissenschaftliche Mitarbeiterinnen, Mitarbeiter sowie Professorinnen und Professoren direkt zu und warten nicht darauf, dass sie auf uns zukommen.“

Aus diesem Grund haben so genannte Technologie-Scouts Kontakt zu Lehrstühlen und Forschungsprojekten aufgenommen und über 150 Interviews mit Professoren und Arbeitsgruppenleitern geführt. Die Fragen bezogen sich u. a. auf den jeweiligen Forschungsgegenstand, auf verwertbare Forschungsergebnisse und auf Personen oder Projekte, die gegebenenfalls Interesse an einer Unternehmensgründung haben könnten. Letztere wurden gesondert angesprochen, um gemeinsam herauszufinden, wie eine Ausgründung vorstattengehen könnte. „Damit konnten

**„Es gibt inzwischen viele Unternehmer und Unternehmerinnen, die zu HIGHEST kommen und sagen: ‚Wir möchten mehr mit euch zusammenarbeiten und lernen, wie in Start-ups Innovationen entwickelt werden.‘ Zu dieser Entwicklung hat EXIST sehr viel beigetragen.“**

*Prof. Peter Buxmann, Technische Universität Darmstadt*

wir die Zahl der innovativen und technologieorientierten Gründungsvorhaben fast verdoppeln: von ursprünglich etwa 30 auf 55 im letzten Jahr. Damit haben sich natürlich auch unsere Anträge für EXIST-Gründerstipendium und für EXIST-Forschungstransfer erhöht“, freut sich Prof. Uta Herbst.

Eine weitere Möglichkeit, um sowohl Gründungsideen als auch Gründungsinteressierte aus der Reserve zu locken, sind Wettbewerbe. Im hessischen Darmstadt findet daher in diesem Jahr zum neunten Mal der jährliche TU Ideenwettbewerb statt.

„Allein im letzten Jahr hatten wir 75 Ideen-einreichungen – und die waren wirklich auf einem sehr hohen Niveau“, freut sich Prof. Peter Buxmann.

Bewerben dürfen sich Wissenschaftlerinnen, Wissenschaftler, Absolventen und Studierende der TU Darmstadt, die noch nicht gegründet haben und die ihre Geschäfts- bzw. Produktidee auf ihr Potenzial hin testen möchten. Das Besondere ist: Jede Bewerberin und jeder Bewerber erhält ein ausführliches Feedback. Die drei besten werden darüber hinaus – sehr öffentlichkeitswirksam – im Rahmen des Start-up & Innovation Day ausgezeichnet.

## Zu Gründungen motivieren

Gründungsinteressierte identifizieren – sensibilisieren – motivieren: Diese dreigliedrige Vorgehensweise kennt man aus vielen EXIST-Gründerhochschulen. In Darmstadt möchte man dabei eine besonders in Deutschland weit verbreitete Hemmschwelle überwinden. Prof. Peter Buxmann: „Es ist immer noch so, dass viele potenziellen Gründerinnen und Gründer von der Angst vor dem unternehmerischen Scheitern abgeschreckt werden. Wir möchten diese Angst nehmen: mit unseren Informationen, indem wir die lokale Gründerszene sichtbar machen und mit starken Partnern zusammenarbeiten. Und nicht zuletzt auch durch Forschungsarbeiten auf dem Gebiet Entrepreneurship. Wer sich ein reales Bild über die Chancen und Risiken einer unternehmerischen Selbständigkeit machen kann und weiß, dass es Ansprechpartner gibt, die einem zur Seite stehen, kann weitgehend rational einschätzen, ob er für ein Gründungsvorhaben geeignet ist oder nicht. In diesem Zusammenhang wollen wir auch dazu beitragen, von dem negativen Stigma des Scheiterns wegzukommen. Eine lebendige Gründungskultur zeichnet sich dadurch aus, dass man seine Idee am Markt ausprobiert, dass man experimentiert. Und wenn es keinen Markt dafür gibt, beendet man das Ganze eben wieder und startet vielleicht zu einem späteren Zeitpunkt mit einer neuen Idee.“



Campus der Technischen Universität Darmstadt

suchen wir geeignete Partner über unsere Datenbank für Gründungsinteressierte, für die wir in Vorlesungen, bei Veranstaltungen und über Kampagnen kontinuierlich Gründertalente werben. Der Kontakt zwischen allen Beteiligten findet dann bei unseren Speed-Matchings statt. Dort treffen sechs Teams auf zwölf Einzelpersonen. Die Teilnehmerinnen und Teilnehmer gehen dabei nach einem strikten Zeitplan vor und müssen alle fünf Minuten den Gesprächspartner wechseln. Jeder und jede muss also schnell auf den Punkt kommen und seine Qualitäten bzw. seine Geschäftsidee kurz und prägnant vorstellen.“

## Kompetente Gründungsteams bilden

Teamgründungen haben den Vorteil, dass sie die wichtigsten unternehmerischen Kompetenzen abdecken: das unternehmerisch-kaufmännische Know-how genauso wie den technisch-fachlichen Input. Nicht selten aber fehlt der Kontakt zum passenden Pendant. In Darmstadt profitieren Gründerinnen und Gründer daher von dem weit verzweigten regionalen Netzwerk. „Gerade technischen Universitäten fehlt nicht selten der interdisziplinäre Ansatz. Wenn wir unsere Ingenieure und Informatiker daher durch unser Netzwerk sowie zukünftig durch unsere Plattform startHI mit Unternehmern oder Gründungsinteressierten aus der Region zusammenbringen, die einen ganz anderen fachlichen und beruflichen Hintergrund haben, kann das eine sehr fruchtbare Ergänzung für Innovationen und Gründungen sein“, so Prof. Peter Buxmann.

Was in Potsdam zum Thema Teambuilding zunächst nur ein Versuch sein sollte, hat sich auf Anhieb bewährt: Speed-Matchings für Gründer. „Erst fragen wir die Gründer oder Teams, welche Kompetenzen ihnen noch fehlen. Dann



**Prof. Dr. Uta Herbst**  
Universität Potsdam  
Potsdam Transfer  
August-Bebel-Straße 89, Haus 7  
14482 Potsdam  
kontakt@potsdam-transfer.de  
www.potsdam-transfer.de



**Prof. Dr. Peter Buxmann**  
Technische Universität Darmstadt  
Dezernat VI – Forschung – HIGHEST  
Schleiermacherstr. 10 (S 4|25)  
64283 Darmstadt  
gruendung@tu-darmstadt.de  
www.highest.tu-darmstadt.de

# AUSSTEIGER, EXPERIMENTE, NETZWERKE

„Wenn ich die Menschen gefragt hätte, was sie wollen, hätten sie gesagt: schnellere Pferde“, soll der Autohersteller und Erfinder Henry Ford geäußert haben. „Und wenn uns in den Neunzigerjahren jemand erzählt hätte, was ein Smartphone alles kann, hätten die meisten Leute gesagt: Nein, so etwas brauche ich nicht“, ist Prof. Andreas Knie überzeugt. Will sagen: Keiner vermisst Innovationen, solange es sie nicht gibt. Aber sobald sie in der Welt sind, sind sie unverzichtbar.

Vom Allradantrieb übers Frühstücksmüsli bis zum Start-up: Das Adjektiv „innovativ“ darf heutzutage nirgends mehr fehlen. Der Begriff ist zum Buzzword des Marketings geworden mit einer guten Portion Beliebtheit als Dreingabe. „Der Hype fing vor etwa zehn Jahren an“, stellt Dr. Werner Rammert, Professor für Techniksoziologie an der Technischen Universität Berlin, fest. „Damals tauchte in jeder Uni-Broschüre das Wort ‚innovativ‘ immer häufiger auf. Und inzwischen wird gar nicht mehr zwischen Erfindungen, also Inventionen, kurzlebigen Trends oder Moden und tatsächlichen Innovationen unterschieden. Meist meint man eigentlich nur Neuerungen, von denen man hofft, dass sie einmal zu Innovationen werden.“

### Wovon ist die Rede?

Die Liste der Definitionen und Näherungen an den Begriff der Innovation ist lang. Dabei gilt Joseph A. Schumpeter als der Vater aller Definitionen, auch wenn er in seiner „Theorie der wirtschaftlichen Entwicklung“ von 1911 den Begriff der Innovation noch gar nicht verwendet. Dennoch trifft er ihren Kern, wenn er über die Neu-Kombinationen vorhandener Produktionsmittel schreibt, die sich auf unterschiedliche Weise auf dem Markt durchsetzen.

Über 100 Jahre sind seit Schumpeters Ausführungen vergangen. Inzwischen hat sich die internationale Wissenschaftsgemeinde unter dem Dach der OECD im so genannten Oslo-Manual von 2005 auf eine neue Definition geeinigt. Denn, so Dr. Monika Schnitzer, Professorin für komparative Wirtschaftsforschung an der Ludwig-Maximilians-Universität München und Mitglied der Expertenkommission Forschung und Innovation, „wenn wir zum Beispiel Unternehmen miteinander vergleichen und wissen möchten, wie innovativ das eine oder das andere Unternehmen ist, muss man eine Definition zugrunde legen, die auf alle gleichermaßen anwendbar ist. Dafür ist die Definition im Oslo-Manual eine gute Grundlage.“ Demnach

ist eine Innovation im Wesentlichen die Einführung eines neuen oder deutlich verbesserten Produkts oder Prozesses.

### Nichts fällt vom Himmel

Wobei „neu“ in den seltensten Fällen tatsächlich neu im Sinne von „nie dagewesen“ meint, sondern an Schumpeters Idee der Neu-Kombination vorhandener Dinge anknüpft. Prof. Dr. Andreas Knie, Geschäftsführer des Innovationszentrums für Mobilität und gesellschaftlichen Wandel, an dem unter anderem das Wissenschaftszentrum Berlin für Sozialforschung beteiligt ist: „Nichts fällt vom Himmel. Alle Dinge sind eng miteinander vernetzt. Anstatt des vielzitierten disruptiven Geschäftsmodells haben wir überall den Keim des Neuen schon angelegt. Innovationen knüpfen in der Regel an bestehende Technologien, Produkte oder Dienstleistungen an. Dennoch verändern sie unser Leben beziehungsweise bestimmte Bereiche davon grundlegend.“ Wie zum Beispiel das Fernsehen und das Internet. Prof. Monika Schnitzer: „Mit der Einführung und Verbreitung des Fernsehens haben die Menschen angefangen, einen großen Teil ihrer Freizeit zu Hause vor dem Fernseher zu verbringen. Dieser Fernsehkonsum hat sich auch auf ihr Sozialleben ausgewirkt. Das konnten Wissenschaftler in einer Studie in Indonesien sehr gut nachverfolgen. Je nachdem wie gut oder schlecht der Empfang in einer Region war, haben die Familien einen größeren Teil ihrer Freizeit zu Hause vor dem Fernseher verbracht oder aber sich häufiger mit Freunden oder Familienangehörigen getroffen. Ganz anders hat sich die Einführung des Internets ausgewirkt. Man sollte meinen, jeder surft alleine vor seinem Bildschirm. Tatsächlich aber findet mehr soziale Interaktion über Foren, digitale Netzwerke, gemeinsame Spiele usw. statt. Insofern haben wir es mit zwei auf den ersten Blick ähnlichen Innovationen zu tun, die sich ganz unterschiedlich auf das Kommunikations- und Sozialverhalten auswirken.“





Sowohl das Fernsehen als auch das Internet haben darüber hinaus zu so genannten Innovationsschwärmen geführt, so Prof. Werner Rammert: „Innovationsschwärme bilden sich um eine Innovation herum. Erst mit dem Internet-Protokoll, einer Software-Innovation, wurde das Datenversendungsnetzwerk zu dem öffentlich und vielseitig genutzten Medium Internet, wie wir es kennen. Es sorgte dafür, dass jeder Nutzer eine Adresse hat. Eine Voraussetzung dafür, um per E-Mail zu kommunizieren. Weitere Innovationen der Anwendungssoftware, der Dienste, der Übertragungskapazitäten bis hin zu heutigen Applikationen, den Apps, folgten wie ein Schwarm darauf.“

### Kulturelle, soziale, politische Innovationen

Dass technische Innovationen immer wieder zu Änderungen im gesellschaftlichen oder individuellen Verhalten geführt haben, ist nicht neu. Darüber hinaus setzt sich zunehmend die Erkenntnis durch, dass die Innovationen selbst nicht nur technischer Natur sein müssen. Auch in der Kultur, im Sozialen und in der Politik entstehen Innovationen, ist Prof. Werner Rammert, Initiator des interdisziplinären Kollegs „Innovationsgesellschaft heute“ der Deutschen Forschungsgemeinschaft, überzeugt: „Die Bismarcksche Sozialgesetzgebung, der deutsche Kindergarten oder auch der Emissionshandel für CO<sub>2</sub>-Zertifikate und das Erneuerbare-Energien-Gesetz zählen zweifellos zu den sozialen und politischen Innovationen.“ Sie alle haben das wichtigste Kriterium einer Innovation erfüllt, sich trotz aller Widerstände und Konflikte dauerhaft und mit sichtbaren Folgen, die jeweils als nachhaltige Verbesserung gelten, in ihrem jeweiligen Umfeld national oder international gegenüber älteren Modellen durchgesetzt zu haben – bis sie wieder von der nächsten Innovation abgelöst werden. Was Prof. Monika Schnitzer bei sozialen Innovationen bisher allerdings vermisst, ist eine allgemein verbindliche Definition. „Da gibt es noch einen langen Diskussionsprozess. Wir beschäftigen uns auch in der Expertenkommission mit dem Thema soziale Innovation und kämpfen damit, dass es

noch keine akzeptierte allgemein gängige Definition dafür gibt.“

Erschwerend kommt hinzu, dass – genauso wie im technischen und naturwissenschaftlichen Bereich – soziale Innovationen sich nicht nur positiv, sondern auch negativ oder sich im moralischen Sinn auch als schlecht erweisen können. Das Ergebnis zeigt sich meist erst im Verlauf ihrer Anwendung. Dann zum

Beispiel, wenn die Wechselwirkungen mit dem System, in das sie eingebettet sind, erkannt und die daraus resultierenden gesellschaftlichen Veränderungsprozesse deutlich werden. Prof. Andreas Knie: „Eine Innovation bedroht immer das schon Bestehende, weil sie immer etwas grundlegend Neues ist. Entweder indem sie es verdrängt oder durch eine Neukombination verändert. Wenn wir zum Beispiel in Zukunft kaum noch stationäre Warenhäuser haben werden und sich ganze Wertschöpfungsketten, Lieferketten, Produktionsketten verändern, werden damit natürlich gewaltige Veränderungen in der Arbeitswelt und damit in unserer Gesellschaft verbunden sein. Ob das als durchweg positiv empfunden werden wird, kann man heute nicht sagen.“ Andere Innovationswirkungen sind demgegenüber deutlich zu spüren, so Prof. Werner Rammert: „Denken Sie beispielsweise an den Guerillakampf als innovative Formen der effektiven Organisierung. Oder nehmen Sie die Finanzderivate. Die waren in den 80er Jahren eine ganz große Innovation. Entwickelt wurden sie von Mathematikern, die in die Ökonomie abgewandert waren. Aber welche Konsequenzen diese Finanzpapiere haben würden, haben die Banker damals nicht verstanden, geschweige denn ihre Kunden. Gehandelt wurden sie trotzdem, weil sie gut fürs Geschäft waren. Der Beitrag zur weltweiten Finanzkrise ist bekannt.“

### Wie kommen Innovationen „in die Welt“?

Als Garant für technischen Fortschritt, Chancen für neue Geschäftsmodelle und Arbeitsplatzbeschaffer stehen Innovationen ganz oben auf der politischen Agenda.

Dabei sollte sich die staatliche Innovationsförderung nicht auf Hochschulen, Forschungseinrichtungen oder Unternehmen beschränken, sagt Prof. Monika Schnitzer: „Schon die Lehrpläne an Schulen und die Ausbildung der Lehrkräfte sollten so ausgerichtet sein, dass sie junge Menschen dazu ermuntern, zu experimentieren und Neugierde für Natur- und Ingenieurwissenschaften zu entwickeln. Darüber hinaus ist es wichtig, gut ausgebildete Nachwuchsforscher



im Land zu halten bzw. ins Land zu holen. Die talentiertesten Forscher werden aber nur dann in Deutschland bleiben oder zu uns kommen, wenn sie gute Forschungsbedingungen vorfinden und der Standort eine hervorragende internationale Reputation genießt.“

Dafür brauche es attraktive Rahmenbedingungen und Planungssicherheit, um langfristig angelegte Forschungsprojekte umsetzen zu können. Und nicht zu vergessen: die Finanzierung. „Wenn wir uns internationale Rankings anschauen, gehört Deutschland durchaus zur Gruppe der Innovation-Leader. Aber wir sind nicht an der Spitze, was die Ausgaben für Forschung und Entwicklung angeht. Wir haben zwar inzwischen das in Lissabon vereinbarte Ziel erreicht, drei Prozent des Bruttoinlandsprodukts für Forschung und Entwicklung auszugeben. Nur: Länder wie Südkorea, Finnland oder Japan liegen bei 3,5 bis 4 Prozent. Deswegen müssen wir uns ehrgeizigere Ziele setzen, um nicht zurückzufallen.“

### Experimentierräume schaffen

Darüber hinaus wünscht sich Prof. Andreas Knie etwas weniger Besitzstandswahrung und dafür mehr Mut und Gestaltungswillen von staatlicher Seite. „In den Branchen, wo wir Exportweltmeister sind, waren wir schon vor 100 Jahren Exportweltmeister. Neue Unternehmen von Weltgeltung sind hier in den letzten 30 Jahren nicht entstanden. Die großen Megatrends sind an uns vorbeigegangen. Obwohl der Staat wie zum Beispiel mit dem Erneuerbare-Energien-Gesetz durchaus Optionen für Innovationen eröffnet hat. Aber um den neuen Ideen und daraus resultierenden Produkten und Verfahren tatsächlich den Weg zu ebnen und ihnen die Chance zu geben, sich als Innovationen auf dem Markt durchzusetzen, reicht das nicht aus. Da sollte zumindest überlegt und geprüft werden, ob nicht zum Beispiel mehr Experimentierräume geschaffen werden können. Innovationen basieren nun einmal auf Grenz- und Regelüberschreitungen. Und vor dem Hintergrund ist Deutschland zu starr. Im Vergleich dazu sind die Voraussetzungen in Kalifornien, in New York und interessanterweise auch in Florida besser. Dort wird das Experimentelle mehr genutzt und gesucht.“ Davon könnten wir hier mehr gebrauchen, ergänzt Prof. Werner Rammert: eine Kultur, die es erlaubt, Fehler zu machen, neu zu starten und etwas anderes zu versuchen – eben zu experimentieren. Damit die nächste große Herausforderung, die vor der Tür steht, bewältigt werden kann. Stichwort: Mobilität. „Wir können alle beobachten, dass in Großstädten und insbesondere bei Jugendlichen das eigene Auto immer mehr an Stellenwert verliert. Dagegen gewinnen Konzepte für eine verteilte Mobilität oder auch für Sharingangebote zunehmend an Interesse. Das bedeutet: In Zukunft wird womöglich die ganze Automobilindustrie auf den Kopf gestellt. Vergleichbar mit der Digitalisierung in der Medienbranche, die heute

schon gezwungen ist, nach ganz neuen Wertschöpfungsmodellen zu suchen.“

### Innovationstreiber Start-ups

„Natürlich“, knüpft Prof. Monika Schnitzer hier an, „wird in den deutschen Hochschulen viel Grundlagenforschung zu diesem Thema betrieben. Innovationen entstehen aber erst dann, wenn die Forschungsergebnisse zum anwendungsreifen Produkt weiterentwickelt werden. Und das tun



vor allem junge Unternehmen, die beispielsweise durch Ausgründungen aus Hochschulen entstehen.“ An dieser Nahtstelle, so Prof. Andreas Knie, profitierten die Hochschulen von ihren Studierenden, Absolventen und Wissenschaftlern, die nicht zuletzt durch EXIST dazu motiviert werden, Ideen zu entwickeln und über eine Unternehmensgründung als Innovationen auf den Markt zu bringen. Ob nun Start-ups, Spin-offs oder Kleinunternehmen, letztlich sei es aber doch so, sagt Prof. Andreas Knie „dass der eigentliche Impuls für neue Ideen von Menschen kommt, die sich zusammentun, um ein Projekt voranzutreiben. Das kann in eine kommerzielle Verwertung münden, muss es aber zunächst nicht“.

### Innovationstreiber soziale Bewegungen

Eine kommerzielle Verwertung ihrer Ideen haben zum Beispiel soziale Bewegungen in der Regel nicht im Sinn. Dennoch gehören sie zu den wichtigen Innovationstreibern. Beispiel: regenerative Energien. Heutzutage gilt der Bereich der regenerativen Energien und der Energieeffizienz als eine der innovativsten und vielversprechendsten Branchen in Deutschland. Eine Entwicklung, die vor über 30 Jahren mit den ersten „Atomkraft? – Nein Danke!“-Aufklebern nicht abzusehen war. Prof. Monika Schnitzer: „Soziale Bewegungen geben wichtige Impulse. Warum gibt es denn heute die Energiewende? Weil ein großer Teil der Gesellschaft das so eingefordert und die Politik darauf reagiert hat. Das gilt auch in anderen Bereichen. Nehmen

Sie zum Beispiel die medizinische Forschung. Hier gibt es immer wieder Patientengruppen, die Druck ausüben, damit Therapien für bestimmte Erkrankungen entwickelt werden. Sie bilden Netzwerke und tauschen über das Internet Informationen aus, beispielsweise über Symptome ihrer Krankheit. Der Druck, der durch gesellschaftliche Gruppen ausgeübt wird, spielt also bei der Entwicklung von Innovationen durchaus eine wichtige Rolle.“

Zu beobachten ist dies im Übrigen auch immer wieder in experimentierfreudigen Kommunen, die – nicht selten von ihren Bürgerinnen und Bürgern dazu angeregt – ganz unterschiedliche zukunftsorientierte Konzepte umsetzen und auf Tauglichkeit testen. Ob die fahrradfreundliche Innenstadt, die ökologisch orientierte Neubausiedlung oder das kommunal geförderte Mehr-Generationen-Wohnen: Technische und soziale Innovationen sind dabei immer eng miteinander verknüpft. Woran es dagegen in der Regel hakt, ist die Übertragung erfolgreicher Beispiele im großen Stil.

### Innovationstreiber gesellschaftliche Utopien

Naturwissenschaftlich-technische Innovationen und gesellschaftliche Utopien gehen dabei nicht selten Hand in Hand. Als die Pioniere der Ökobewegung vor 30 Jahren damit begannen, kleine schwarze Schläuche auf ihre Dächer zu montieren und erste Experimente mit Erdwärmepumpen machten, wurden sie noch belächelt. Das war natürlich alles sehr primitiv – ungefähr so wie das Gefährt, mit dem Bertha Benz 1888 unterwegs war. Prof. Werner Rammert: „Aber es hat sich gezeigt, dass daraus Techniken entwickelt wurden, mit denen Deutschland heute international glänzen kann. Der Impuls kam also nicht aus der Wirtschaft oder aus Forschungseinrichtungen, sondern letztlich von ‚Aussteigern‘, von Leuten, die eine Utopie hatten und etwas verändern wollten. Im Übrigen ist auch die ganze Computerentwicklung so entstanden. Das waren Leute, die zum Teil gute Jobs bei IBM hatten und dort gekündigt haben, dann an die Westküste gegangen sind. Das waren die Nerds, die von den Möglichkeiten der digi-

talten Technologien begeistert waren und deren Möglichkeiten erkannt und in ihren Garagen oder wo auch immer herumgetüftelt haben.“

### Innovationstreiber Vernetzung

Dass sich Apple, Microsoft oder Google dann so schnell und so erfolgreich international durchgesetzt haben, führt Prof. Werner Rammert vor allem darauf zurück, dass „in den USA der Austausch mit unterschiedlichen Playern eine wichtige Rolle spielt. Der Kontakt zu anderen Tüftlern, zu Start-ups und Unternehmen, zu Beratern und anderen Akteuren macht die besondere Mischung, die aus Ideen Innovationen macht. Ein ganz wichtiger Punkt ist dabei, dass die Kommunikation nicht hierarchisch strukturiert ist. Man begegnet sich idealerweise auf Augenhöhe. Hinzu kommen Kapitalgeber, die gerade in der Wachstumsphase von jungen Unternehmen für die notwendige Finanzierung sorgen, um die Tür zum internationalen Markt zu öffnen.“

Solche Innovationsnetzwerke vermisst der Berliner Innovationssoziologe immer noch in Deutschland: „Wir haben zwar eine ganze Reihe solcher Verbünde, die diesen Namen tragen. Es gibt auch gute Ansätze zum Beispiel in München, Jena oder auch im Krebsforschungszentrum Heidelberg. Aber der Austausch zwischen Großunternehmen, Start-ups, wissenschaftlichen Instituten und politischen Gremien oder Ministerien könnte noch viel enger sein, damit aus einem genialen Funken ein innovatives Feuerwerk wird.“

Zudem müsse man sich viel mehr mit der Situation und dem Innovationsbedarf in anderen Ländern auseinandersetzen. „Warum laden wir nicht Sozialwissenschaftler, Informatiker, Ingenieure und Vertreter von sozialen Bewegungen aus afrikanischen oder asiatischen Ländern ein? Anstatt dort über unsere Entwicklungshilfe 100 Traktoren oder Wasseraufbereitungsanlagen hinzustellen, wäre es viel sinnvoller, weit mehr als bisher gemeinsam regional und kulturell angepasste soziale oder technische Innovationen zu entwickeln.“



**Prof. Dr. Werner Rammert**  
Technische Universität Berlin  
Institut für Soziologie,  
FG „Techniksoziologie“,  
DFG-Kolleg „Innovationsgesellschaft heute“



**Prof. Dr. Andreas Knie**  
Geschäftsführer des Innovationszentrums für Mobilität und gesellschaftlichen Wandel (InnoZ)



**Prof. Dr. Monika Schnitzer**  
Inhaberin des Lehrstuhls für comparative Wirtschaftsforschung an der Ludwig-Maximilians-Universität München, Mitglied der Expertenkommission Forschung und Innovation

# „Ohne ständiges Weiterforschen und Entwickeln wird – und bleibt – man nicht Technologieführer.“

Interview mit Dr. Martin Pfeiffer, Technischer Geschäftsführer (CTO), Heliatek GmbH



*Ultraleicht, hauchdünn und durchsichtig: Die organische Solarfolie der Heliatek GmbH ist flexibel und mit unterschiedlichen Materialien kombinierbar. Die biegsame Folie kommt unter anderem an Hochhausfassaden, auf Autodächern oder in Stadtmöbeln zum Einsatz. Die Ausgründung aus der Technischen Universität Dresden und der Universität Ulm startete im Jahr 2006 mit Unterstützung von EXIST. Heute ist das Unternehmen weltweit die Nummer 1 in der organischen Photovoltaik.*

**Herr Dr. Pfeiffer, Ihr Unternehmen hat es in relativ kurzer Zeit vom Start-up zum Weltmarktführer geschafft. Was waren aus Ihrer Sicht die Voraussetzungen dafür?**

**Dr. Pfeiffer:** Elementar war für uns ein starkes und enges Kooperationsnetzwerk. Wir haben bereits im Stadium der Grundlagenforschung intensiv Kontakte zur anwendungsorientierten Solarforschung außerhalb der Universität geknüpft – beispielsweise zu den Fraunhofer Instituten. Später kam dann die Zusammenarbeit mit Industrieunternehmen hinzu. Darüber hinaus haben wir potenzielle Kunden früh mit einbezogen. Nach und nach haben wir dieses Netzwerk dann auch global immer weiter ausgebaut, so dass wir heute unsere Forschungsergebnisse schnell und effizient in unsere Produktion überführen können.

**Wer so schnell wächst, braucht in der Regel auch viel Geld. Welche Rolle spielte bei Ihnen das Thema Finanzierung?**

**Dr. Pfeiffer:** Eine entscheidende. Unsere Geldgeber haben glücklicherweise das Weltmarktpotenzial unserer Idee frühzeitig erkannt, noch bevor unser erstes Produkt auf dem Markt war. Mittlerweile beläuft sich die eingeworbene Summe auf 46 Millionen Euro. Allerdings hält keiner der Investoren mehr als 25 Prozent an der Firma.

**Und Sie sind trotzdem noch der „Herr im eigenen Haus“?**

**Dr. Pfeiffer:** Streng genommen natürlich nicht. Bei derartigen Summen gibt es im Prinzip keine Möglichkeit, dass ein Gründungsteam noch die Mehrheit hält. Die Mehrheit im Beirat haben denn auch ganz klar unsere Investoren. Eine Mitsprache in der Geschäftsführung kann aber auch Vorteile mit sich bringen. Und die Abhängigkeit zwischen Gründern und Investoren ist ohnehin eine wechselseitige: Wenn das Gründerteam nicht mehr mitspielt, geht auch die Expertise verloren – und dann ist auch das Geld der Investoren in den Wind geschrieben.

**Sie sind innovativ, Sie erhalten massive finanzielle Unterstützung. Dennoch: Wie haben Sie es geschafft, auf dem Auslandsmarkt Fuß zu fassen?**

**Dr. Pfeiffer:** Wir schmunzeln hier immer etwas über das Wort „Internationalisierung“. Denn es impliziert, dass man zunächst im Heimatland erfolgreich ist und dann irgendwann den Sprung ins Ausland wagt. Aber so lief es bei uns nicht. Wir haben unser Unternehmen vielmehr von vornherein auf den Weltmarkt ausgerichtet. Unsere ersten Referenzobjekte haben wir nicht in Deutschland realisiert – sondern in Shanghai und Singapur.

**Was waren die Gründe dafür?**

**Dr. Pfeiffer:** Die schnell wachsenden Märkte in Asien haben uns ideale Startbedingungen geboten. China ist schon aufgrund seiner Größe ein riesiger Absatzmarkt. Der Ausbau der erneuerbaren Energien – insbesondere der Solarenergie – ist dort in vollem Gange. Und Singapur ist mit seinem tropischen Klima und der Hochhausarchitektur sehr attraktiv für unser Produkt, denn die sogenannte gebäudeintegrierte Photovoltaik ist besonders reizvoll für Regionen, die nur wenig Fläche zur Verfügung haben: wo also gar keine Möglichkeit besteht, ein großes Solarkraftwerk auf der „grünen Wiese“ zu bauen. In Asien hat Singapur zudem eine Vorbildrolle im ökologischen Städtebau. Entsprechend ist dort ein Gesetz in Arbeit, das energetisch optimierte Gebäude vorschreibt – und das spielt uns natürlich enorm in die Hände.

**In welchen Ländern sind sie sonst noch aktiv?**

**Dr. Pfeiffer:** Wir unterhalten enge Geschäftsbeziehungen mit Japan und wir sind in Südkorea aktiv, dort allerdings eher als Zulieferer. Und in den USA haben wir im Umfeld von Silicon Valley sehr spannende Projekte in der Pipeline – die zum jetzigen Zeitpunkt aber leider noch nicht spruchreif sind.



**Unbekannte Märkte erfordern Spezialwissen und möglichst internationale Erfahrung. Inwieweit werden diese Kompetenzen in Ihrer Firma abgedeckt?**

**Dr. Pfeiffer:** Um uns für den Weltmarkt fit zu machen, haben wir uns vom Team her entsprechend aufgestellt. Wir legen bei unseren Mitarbeitern besonderen Wert auf interkulturelle Kompetenz. Und mit Thibaud Le Séguillon – seit einigen Jahren unser neuer Geschäftsführer – konnten wir einen echten Global Player gewinnen: in Frankreich studiert, 15 Jahre Berufserfahrung in den USA und anschließend sechs Jahre in China. Er ist mit den kaufmännischen und kulturellen Gepflogenheiten in zahlreichen Ländern weltweit bestens vertraut.

**Wurden Sie bei Ihrem Auslandsengagement auch von öffentlichen Institutionen unterstützt?**

**Dr. Pfeiffer:** Die Wirtschaftsförderung Sachsen WFS hat uns sehr kompetent beraten und mit verschiedenen Angeboten unter die Arme gegriffen. Unter anderem konnten wir als junges Start-up unsere Solarfolie auf Messgemeinschaftsständen einem internationalen Publikum präsentieren. Die Mitarbeiter der WFS sind zudem gut mit Japan vernetzt und veranstalten regelmäßig Unternehmerreisen in das Land. Einmal sind wir sogar mit einer Wirtschaftsdelegation dorthin gereist, zu der auch der sächsische Ministerpräsident gehörte.

**Wie kommt man als Start-up in eine so hochrangige Delegation?**

**Dr. Pfeiffer:** Kurz gesagt: Indem man ein Produkt hat, das Aufmerksamkeit erregt. Wichtig ist daher, sich immer wieder positiv ins Gespräch zu bringen – beispielsweise durch die Präsenz auf Messen und Konferenzen oder die Teilnahme an Wettbewerben. Andererseits geht es darum, sich in der Fach-Community auf lange Sicht Vertrauen und Glaubwürdigkeit zu erarbeiten: nicht hochzustapeln, Pläne und Vereinbarungen einzuhalten und keine kurzatmigen Ziele zu verfolgen. Wer hier einen seriösen Ruf erwirbt, wird in der Regel auch von Akteuren der Politik wahrgenommen.

**Dieser Ruf hat Ihnen auch geholfen, renommierte Unternehmen als Kooperationspartner zu finden ...**

**Dr. Pfeiffer:** Er war die Voraussetzung dafür – und damit letztlich für unseren internationalen Erfolg. Denn über unsere Partner erschließen wir uns den Zugang zu den globalen Märkten. Wir arbeiten beispielsweise mit dem weltgrößten Hersteller von Flachglas zusammen. Der Konzern hat unseren Solarfilm in seine Glaselemente integriert und tritt nun mit diesem Produkt – ein Gebäudeglas zur Stromerzeugung – an den internationalen Gebäudemarkt heran. Derartige Kooperationen ermöglichen es uns, unsere Solarfolie auf dem Weltmarkt einzuführen, bekannt zu machen und zu verkaufen. Folglich müssen wir keine globalen Vertriebsstrukturen aufbauen und haben bislang auch noch keine Zweigniederlassung eröffnet.



Die hauchdünnen Solarfolien aus der Produktionsanlage wiegen nur 500 g/m<sup>2</sup> und sind weniger als 1 mm dünn.

**Als Weltmarktführer ist einem die Konkurrenz ständig auf den Fersen. Wie schaffen Sie es, Ihren Vorsprung dauerhaft zu halten?**

**Dr. Pfeiffer:** Bei uns ist das ein wenig anders. In den ersten vier Jahren sind wir schrittweise zur weltweiten Nummer zwei der organischen Photovoltaik aufgestiegen. Bei einem langen Kopf-an-Kopf-Rennen haben wir unseren Hauptkonkurrenten aus den USA irgendwann überholt – und 2012 ist diese Firma dann in die Insolvenz gegangen. Seitdem stehen wir ziemlich einsam an der Weltspitze. Denn unsere Solarfolie ist kein Me-too-Produkt und unsere Technologie nicht so leicht kopierbar. Dennoch gibt es natürlich Unternehmen, die andere innovative Photovoltaik-Lösungen erproben – und die sind im weiteren Sinn auch unsere Konkurrenten. Dem begegnen wir, indem wir uns nicht einseitig auf die Themen Effizienz und Lebensdauer konzentrieren, sondern stattdessen unsere Alleinstellungsmerkmale immer weiter ausbauen: zum Beispiel für die Gebäudeintegration.

**Was empfehlen Sie Start-ups, die ebenfalls frühzeitig die internationale Bühne erschließen wollen?**

**Dr. Pfeiffer:** Mein Rat ist, sich dafür einen starken und erfahrenen Partner an Bord zu holen: ein etabliertes Unternehmen, das bereits im Zielland aktiv ist. Die Chancen hierfür stehen nicht schlecht, denn viele große Unternehmen strecken ihrerseits die Fühler nach innovativen Start-ups aus. Die Schwierigkeit besteht oft vielmehr darin, die Verträge angemessen zu gestalten: Einerseits sollte man sich nicht in zu starke Abhängigkeitsverhältnisse begeben – andererseits darf die Motivation beim Partner nicht leiden. Uns hat es geholfen, potenzielle Kooperationen zunächst rein wirtschaftlich-technisch zu betrachten – und dann erst im zweiten Schritt juristisch abzuklopfen. Denn wenn man den Anwalt zu früh einschaltet, besteht die Gefahr, dass man zu strikt nur sein „eigenes Ding durchzieht“. Und sich damit möglicherweise eine große Chance verbaut.





## EXIST- START-UPS: WIE AUS GUTEN IDEEN ERFOLGVER- SPRECHENDE UNTER- NEHMEN WERDEN

EXIST ist ein bundesweites Förderprogramm, das vielfältige technologieorientierte Start-ups auf den Weg bringt.

Das zeigen nicht zuletzt die 16 Beispiele, die wir Ihnen hier vorstellen.

Aus jedem Bundesland haben wir ein EXIST-gefördertes Start-up ausgewählt, das entweder über EXIST-Gründerstipendium oder EXIST-Forschungstransfer gefördert wird bzw. wurde.

## 01

## BADEN-WÜRTTEMBERG

# TOLEROGENIXX

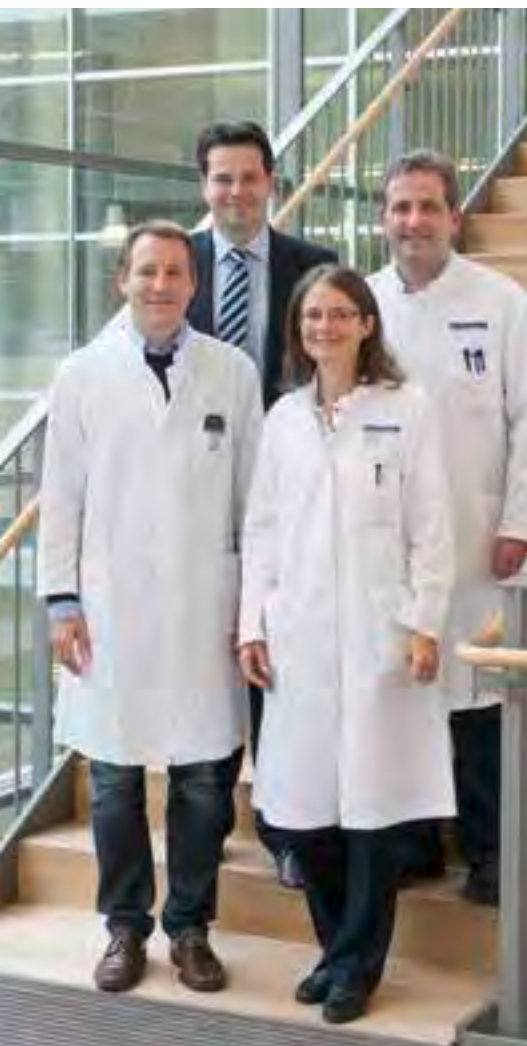
**Gründer/-innen:** Dr. Christian Morath, Dr. Matthias Schaier, PD Dr. Anita Schmitt  
**noch nicht gegründet**

Projekt der Universität Heidelberg

**Gründungsnetzwerk:** Heidelberg Startup Partners e.V.

**EXIST-Forschungstransfer I und II:** 10/2013–09/2015

[www.toleroenixX.com](http://www.toleroenixX.com)



v.l.n.r.: PD Dr. Christian Morath, Dr. Matthias Schaier MBA, PD Dr. Anita Schmitt, Dr. Christian Kleist

### Geschäftsidee?

„ToleroenixX verfügt über eine patentierte Technologie, mit der das menschliche Immunsystem erstmals gezielt – ‚individualisiert‘ – beeinflusst werden kann. Autoimmunerkrankungen können ursächlich behandelt werden, transplantierte Patienten werden tolerant gegenüber dem ‚fremden‘ Spenderorgan. Eine breite nebenwirkungsreiche medikamentöse Immunsuppression ist nicht mehr notwendig.“

### Erfolge?

„Mit EXIST-Forschungstransfer ist es uns in weniger als zwei Jahren gelungen, das ToleroenixX-Verfahren aus einem reinen Forschungslabor in ein Reinraumlabor zu überführen. In diesem Zeitraum konnten wir alle notwendigen Genehmigungen einholen und schließlich vor kurzem den ersten Patienten im Rahmen einer Phase-I-Studie mit diesem neuartigen Therapieverfahren behandeln.“

### Auszeichnungen?

- Science4Life Venture Cup 2015, Gewinner Konzeptphase
- Science4Life Venture Cup 2015, Gewinner Businessplanphase

### Ziele?

„Unser Ziel ist es, über verschiedene zu entwickelnde Therapie-Kits die Behandlung für die Indikationen Transplantation und Autoimmunerkrankungen in einem überschaubaren Zeitraum zu revolutionieren und die Therapie-Kits zur Marktreife und Zulassung zu bringen.“





v.l.n.r.: Richard Eckl, Moritz Steffan, Georg Walder, Mathias Wipfler, Martin R. Hammer

## 02

BAYERN

## INVENOX GMBH

**Gründer:** Richard Eckl, Georg Walder, Martin R. Hammer, Moritz Steffan, Mathias Wipfler

**Gründungsdatum:** 16.06.2014

Ausgründung der Technischen Universität München

**Gründungsnetzwerk:** UnternehmerTUM

**EXIST Forschungstransfer I:** 06/2014–11/2015

[www.invenox.de](http://www.invenox.de)

## Geschäftsidee?

„Die INVENOX GmbH entwickelt, produziert und vertreibt Batteriespeichersysteme für mehr Reichweite bei Elektrofahrzeugen und eine höhere Betriebsdauer bei anderen Anwendungen. Das Besondere ist die zum Patent angemeldete Kontaktierungstechnologie, die die Batteriespeichersysteme und deren Herstellung deutlich vereinfacht und kostengünstiger macht. Die Systeme beinhalten zudem das INVENOX Batteriemanagementsystem mit Algorithmen aus der aktuellen Forschung.“

## Erfolge?

„Mit der Fertigstellung des Visio.m Forschungsfahrzeuges der Technischen Universität München Ende 2014 wurde erstmals die Technologie der INVENOX GmbH in einen Prototyp mit Straßenzulassung eingebaut und erprobt. In den folgenden Monaten konnten wir mehrere neue Kunden gewinnen. Somit werden Batteriespeichersysteme der INVENOX GmbH bald Einzug in Serienanwendungen halten.“



## Auszeichnungen?

- 2. Platz TUM IdeAward 2013
- 1. Platz beim Münchener Businessplan Wettbewerb in den Stufen 1 und 2 2013

## Ziele?

„Wir wollen die INVENOX GmbH in den kommenden Jahren zu einem großen weltweit tätigen Unternehmen ausbauen und mit unserer Kontaktierungstechnologie neue Möglichkeiten für elektrische Anwendungen schaffen. Neben mobilen Anwendungen sollen auch stationäre Batteriespeichersysteme verkauft werden.“





v.l.n.r.: Katharina Hille, Hannah Braun, Dr. Julia Rosendahl

03

BERLIN

## PERFORMANAT GMBH

**Gründerinnen:** Dr. Julia Rosendahl, Hannah Braun, Katharina Hille, PD Dr. Friederike Stumpff

**Gründungsdatum:** 03.03.2015

Ausgründung der Freien Universität Berlin

**Gründungsnetzwerk:** Profund Innovation

**EXIST-Forschungstransfer I und II:** 06/2013–6/2016

[www.performanat.de](http://www.performanat.de)

### Geschäftsidee?

„Die PerformaNat GmbH entwickelt und vermarktet innovative Futtermittelzusätze für Nutztiere. Der Fokus liegt dabei auf alternativen Lösungsansätzen zur Verbesserung der Tiergesundheit. Das erste Produkt wurde speziell für den Einsatz bei Milchkühen entwickelt.“



### Erfolge?

„Die ersten Untersuchungen zu unserer Entwicklung fanden in Laboren statt. Die Übertragung von Ergebnissen aus Experimenten an kleinsten einzelnen Zellen oder Zellverbänden ins lebende Tier mit einem sehr umfangreichen Stoffwechsel stellt eine große Herausforderung dar. Daher sind wir umso glücklicher, dass wir die Ergebnisse aus dem Labor auch in Fütterungsstudien an Milchkühen zeigen konnten.“

### Auszeichnungen?

- 1. Platz Gründerpreis der Berliner Sparkasse 2015
- 3. Platz Businessplan Wettbewerb Berlin Brandenburg 2015 (Phase 2)
- 6.–10. Platz Science4Life Venture Cup 2015 (Phase 3)

### Ziele?

„Unser nächstes Ziel ist die erfolgreiche Markteinführung des ersten Produktes. Gleichzeitig wollen wir weitere Ideen umsetzen und mit der Entwicklung der nächsten Produkte beginnen, dabei ist die Zusammenarbeit mit Partnern besonders wichtig. Gerade bei der Verbesserung der Gesundheit von Nutztieren gibt es noch viel zu tun und wir wollen mit unseren Produkten einen Beitrag dazu leisten.“

## 04

BRANDENBURG  
CADS AND DOCS

**Gründer:** Stefan Stöhr, Ingo Frank, Andreas Brandt

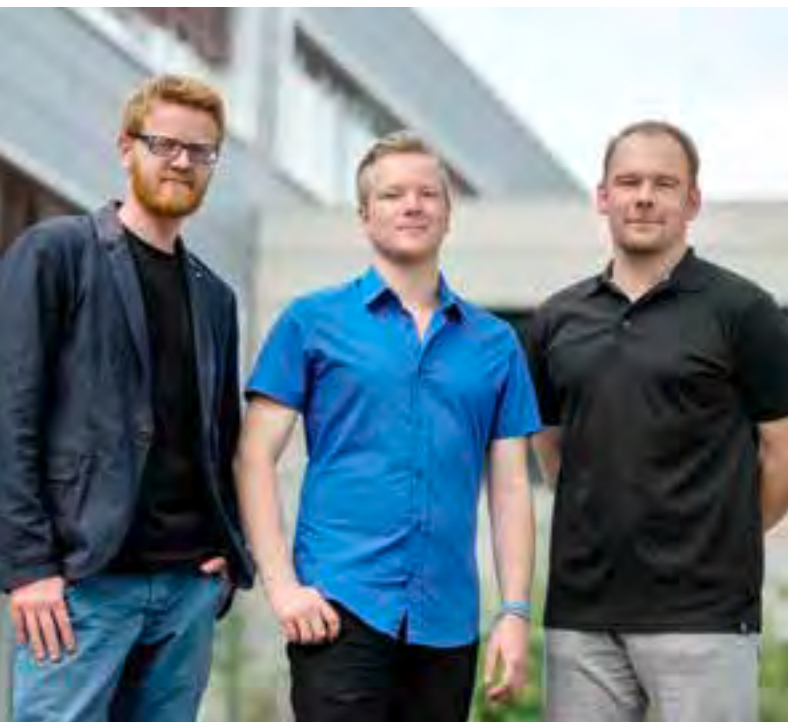
**Gründungsdatum:** vorauss. 1. Quartal 2016

Projekt der Brandenburgischen Technischen Universität  
Cottbus-Senftenberg

**Gründungsnetzwerk:** Gründerservice der BTU Cottbus-Senftenberg  
(ehem. BIEM)

**EXIST-Gründerstipendium:** 1/2015–12/2015

[www.cadsanddocs.de](http://www.cadsanddocs.de)



v.l.n.r.: Stefan Stöhr, Andreas Brandt und Ingo Frank

### Geschäftsidee?

„CADS AND DOCS vermarktet das ungenutzte Potenzial von Architekturmodellen an die Branchen der Virtual Reality, um digitale Umgebungen neu zu gestalten. Nicht mehr benötigte 3D-Gebäudemodelle, digital angefertigt von erfahrenen Architekten, werden erstmals zur Gestaltung von Simulationen, Navigationssystemen, Kinofilmen und Computerspielen zur Verfügung gestellt. Dank der entwickelten Software können alle Modelle problemlos dreidimensional im Webportal ausgestellt, betrachtet und gekauft werden.“

### Erfolge?

„Zusammen mit externen Entwicklern haben wir die Software so weit vorangetrieben, dass derzeit das Testen mit Pilotkunden möglich ist. Darüber hinaus erachten wir das Medienecho und die Bewertung der Juroren in den Businessplan-Wettbewerben, an denen wir bis jetzt teilgenommen haben, als Bestätigung unseres Geschäftsmodells.“

### Auszeichnungen?

- 3. Platz beim Senior Coaching Wettbewerb Uni Potsdam 2015
- 5. Platz beim Businessplan Wettbewerb Brandenburg 2015

### Ziele?

„Als Team und zusammen mit unseren Beratern sind wir überzeugt, dass das Potenzial von CADS AND DOCS ausreicht, einen bisher kaum beachteten Markt zu erschließen und dort eine führende Position einzunehmen. Ein weiteres erklärtes Ziel ist es, ein familienfreundliches Unternehmen aufzubauen, Arbeitsplätze in der Region zu schaffen und nachhaltig zu wirtschaften.“





v.l.n.r.: Carsten Janetzky, Erk Struwe

05

## BREMEN VAZOO GMBH

**Gründer:** Erk Struwe, Carsten Janetzky  
**Gründungsdatum:** 01.07.2014  
Ausgründung der Universität Bremen  
**Gründungsnetzwerk:** Bridge  
**EXIST-Gründerstipendium:** 06/2014–05/2015  
[www.vazoo.de](http://www.vazoo.de)

### Geschäftsidee?

„Vazoo ist der erste Preisvergleich speziell für Düfte und Kosmetik. Der User findet auf der Plattform alle Produkte der größten deutschen Beauty-Shops und sieht auf einen Blick, wo seine Artikel aktuell am günstigsten sind – und das sogar für ganze Warenkörbe mit mehreren Produkten.“

### Erfolge?

„Im März 2015 haben wir ein Investment über Seedinvest erhalten. Im Mai 2015 konnten wir mit unserem Online-Angebot live gehen. Aktuell beteiligen sich 22 Shops an unserer Plattform.“

### Ziele?

„In spätestens fünf Jahren haben wir Vazoo verkauft und betreuen das Unternehmen eventuell noch weitere Jahre bei der Expansion in Europa und den USA. Das Geschäftsmodell ist perfekt für eine solche Skalierung geeignet und deshalb von Beginn an darauf ausgelegt, mit entsprechender VC-Unterstützung weitere Märkte zu erschließen.“





## 06

HAMBURG

## OSMOTIC STUDIOS

**Gründer/-innen:** Melanie Taylor, Michael Kluge, Daniel Marx  
**noch nicht gegründet**

Projekt der Hochschule für Angewandte Wissenschaften Hamburg  
 (HAW Hamburg)

**Gründungsnetzwerk:** HAW Hamburg GründungsService

**EXIST-Gründerstipendium:** 01/2015–12/2015

[www.osmotic-studios.de](http://www.osmotic-studios.de)

### Geschäftsidee?

„Osmotic Studios erstellt Hybriden aus Büchern und Spielen, bei denen die Handlung nicht durch einen Erzähltext vermittelt wird, sondern von interaktiven Dokumenten aus der Spielwelt getragen wird. Das erste Produkt mit dem Namen „Orwell“ ist ein Thriller, der den Spieler in die Rolle eines Datenspions versetzt und ihn vor dem Hintergrund von Anschlägen die Möglichkeit gibt, verdächtige Personen anhand von digitalen Dokumenten zu überwachen und deren Leben zu beeinflussen.“



v.l.n.r.: Michael Kluge, Melanie Taylor und Daniel Marx

### Erfolge?

„Unser größter Erfolg war bisher die Bewilligung der EXIST-Förderung, da uns diese überhaupt erst die Möglichkeit gegeben hat, den Prototyp für das Spiel „Orwell“ zu entwickeln.“

### Ziele?

„Wir möchten anspruchsvolle und leicht zugängliche interaktive Unterhaltung für Menschen entwickeln, die Freude am Entdecken und an Geschichten haben. Zugleich wollen wir als Entwicklerstudio für diese Art von Unterhaltung internationale Bekanntheit erlangen. Wir streben Kooperationen mit internationalen Verlagen an, um bekannte Marken einzusetzen.“



## 07

HESSEN

## BETTERSPLACE

**Gründer:** Gerhard Weiß, Christopher Müller, Siriluk Pumirat,

Patrick Sittek, Dr. Siwanand Misara (Mentor)

**Gründungsdatum:** vorauss.: 3. Quartal 2015

Projekt der Universität Kassel

**Gründungsnetzwerk:** UniKasselTransfer**EXIST-Gründerstipendium:** 6/2015–5/2016[www.betterspace.de](http://www.betterspace.de)

v.l.n.r.: Siriluk Pumirat, Dr.-Ing. Siwanand Misara, Gerhard Weiß, Patrick Sittek, Christopher Müller

**Geschäftsidee?**

„Betterspace entwickelt ein System zur vernetzten und automatisierten Steuerung der Heizung in Hotel- und Büroräumen. Das System ist eine ganzheitliche Kombination aus Soft- und Hardware-Komponenten, digitaler Vernetzung sowie intelligenter und innovativer Vorhersage-Algorithmen; durch seine Verwendung können die Betreiber von Hotel- und Büroräumen die Energiekosten um bis zu 30% senken, den Komfort für Hotelgäste und Mitarbeiter steigern und dabei die Umwelt nachhaltig entlasten.“

**Erfolge?**

„Neben der Förderung durch EXIST-Gründerstipendium und den Auszeichnungen bei verschiedenen Wettbewerben ist die erfolgreiche Akquise von Pilotkunden, mit denen das System von Betterspace gemeinsam zur Marktreife entwickelt wird, der bisher größte Erfolg des Teams.“

**Auszeichnungen?**

- Erfolgreiche Bewerbung und Teilnahme am Climate-Kic Incubation Programme
- 2. Platz beim KUER-Gründungswettbewerb 2015

**Ziele?**

„Als zukünftige Unternehmer ist es unser gemeinsames Ziel, Betterspace zu einem profitablen Unternehmen zu entwickeln, das ein gesundes Wachstum an den Tag legt, ein fairer und nachhaltiger Arbeitgeber in der Region ist, zur Verbesserung des Klimaschutzes beiträgt und seine Kunden glücklich macht.“





v.l.n.r.: Tim Ehlers, Sarah Podszuck, Sebastian Blatzheim, Benjamin Fredrich

08

## MECKLENBURG-VORPOMMERN KATAPULT-MAGAZIN

**Gründer:** Benjamin Fredrich, Sarah Podszuck, Tim Ehlers, Sebastian Blatzheim

**Gründungsdatum:** 31.03.2015

Ausgründung der Ernst-Moritz-Arndt-Universität Greifswald

**Gründungsnetzwerk:** Das Gründerbüro

**EXIST-Gründerstipendium:** 03/2015–02/2016

[www.katapult-magazin.de](http://www.katapult-magazin.de)

### Geschäftsidee?

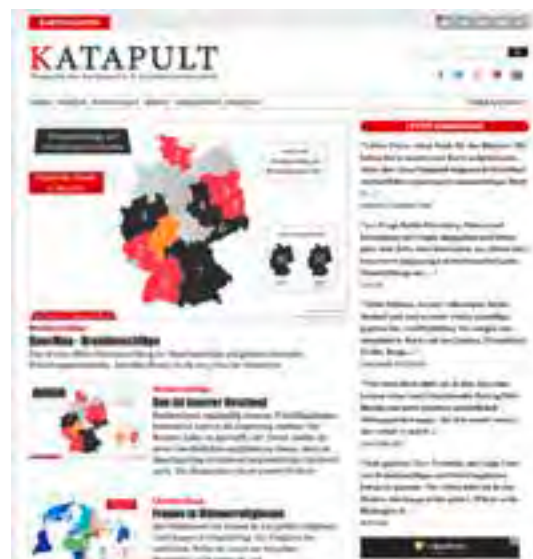
„Katapult‘ ist ein Onlinemagazin für Kartografie und Sozialwissenschaft. Wir möchten sozialwissenschaftliche Themen auf kreative Weise einer breiten Öffentlichkeit zugänglich machen und somit auch komplexere Inhalte populärwissenschaftlich veröffentlichen.“

### Erfolge?

„Wir haben wöchentlich 15.000 Besucher auf unserer Seite und einen festen Leserstamm aufgebaut. Darüber hinaus konnten wir für den Kartenverkauf zwei Großkunden gewinnen und eine Medienpartnerschaft eingehen.“

### Auszeichnungen?

- 2. Platz beim UNIQUE Ideenwettbewerb und dem
- Sonderpreis des UNIQUE+ Businessplanwettbewerbs



### Ziele?

„Aktuell verzeichnen wir 100.000 Seitenbesucher pro Woche und einen regelmäßigen Absatz unserer Karten.“

## 09

NIEDERSACHSEN

## SINN POWER GMBH | WAVE TECHNOLOGY

**Gründer/-innen:** Philipp Sinn, Rike Brand, Dr. Martin Bednarz, Tristan Jochner**Gründungsdatum:** 11.11.2014

Ausgründung der CUTEC Institut an der TU Clausthal

**Gründungsnetzwerk:** TU Clausthal – Technologietransfer und Forschungsförderung

UnternehmerTUM – Center for Innovation and Business Creation at TUM

**EXIST-Gründerstipendium:** 07/2015–12/2016[www.sinnpower.com](http://www.sinnpower.com)**Geschäftsidee?**

„Wir entwickeln ein Wellenkraftwerk, das aus Meereswellen Strom erzeugt. Seine Module bestehen aus günstigen Komponenten, die nach dem Baukastenprinzip zusammengesetzt werden. Alle Teile sind leicht auch an entlegene Küsten transportierbar. In Entwicklungsländern ersetzt das Wellenkraftwerk klimaschädliche Dieselgeneratoren und auch Industrieländer profitieren mittelfristig von günstigem Meeresstrom.“

**Erfolge?**

„Täglich neue Lösungen für das Wellenkraftwerk entstehen zu sehen, ist bereits eine tolle Motivation für unsere Arbeit. Dennoch war es ein besonderes Highlight, die SINN Power GmbH schon früh gemeinsam mit strategischen Investoren gründen zu können: Denn dass erfahrene Unternehmer und Unternehmerinnen in uns investieren, bestätigte uns noch einmal das wirtschaftliche Potenzial unseres Vorhabens.“

**Auszeichnungen?**

- Bundesfinalist des invention Gründerpreis 2014

**Ziele?**

„Unsere Vision ist es, mit dem SINN Power Wellenkraftwerk Menschen an allen Küsten der Welt günstig, zuverlässig und einfach mit erneuerbarem Strom aus Meereswellen zu versorgen – von Mini-Grid-Anwendungen bis hin zur Einspeisung im industriellen Maßstab.“







v.l.n.r.: Thorsten Seipp, Sascha Berthold, Thomas Gebauer

10

## NORDRHEIN-WESTFALEN VOLTERION GMBH

**Gründer:** Thorsten Seipp, Sascha Berthold, Thomas Gebauer

**Gründungsdatum:** 14.09.2015

Ausgründung des Fraunhofer-Instituts für Umwelt-, Sicherheits- und Energietechnik UMSICHT

**Gründungsnetzwerk:** tu>startup an der Technischen Universität Dortmund

**EXIST-Forschungstransfer I:** 08/2014–01/2016

[www.volterion.com](http://www.volterion.com)

### Geschäftsidee?

„Wir entwickeln neuartige Batterie-Stacks für Redox-Flow-Batterien für den Einsatz in dezentralen Energiespeichermodulen. Dabei handelt es sich um kleinformatische Redox-Flow-Batterien für die dezentrale Speicherung von erneuerbarer Energie, vor allem Solarstrom, in Eigenheimen. Diese Batterie-Stacks zeichnen sich durch eine hohe Leistungsdichte und vor allem durch sehr geringe Kosten und hohe Sicherheit aus.“

### Erfolge?

„Unser größter bisheriger Erfolg ist der Aufbau einer Produktionslinie für Batteriestacks und die Demonstration eines Flow-Batteriespeichers auf Basis unseres neuartigen Zelldesigns.“

### Auszeichnungen?

- Gewinner beim ACHEMA Gründerpreis 2015 im Bereich Energie

### Ziele?

„Wir entwickeln derzeit eine Reihe von Produktions- und Anwendungsverfahren zur Herstellung sehr preiswerter und sicherer Batterie-Stacks, um die Technologie zur Marktreife zu bringen und den Markteintritt Ende 2016 vorzubereiten. Unser Ziel ist es, durch eine breite Verbreitung von dezentralen Energiespeichern die Energiewende voranzutreiben.“





v.l.n.r.: Felix Bauer, Prof. Paul Francis, Sebastian Probst Eide

11

## RHEINLAND-PFALZ AIRCLOAK GMBH

**Gründer:** Felix Bauer, Sebastian Probst Eide, Prof. Paul Francis

**Gründungsdatum:** 09.04.2014

Ausgründung des Max-Planck-Instituts für Softwaresysteme

**Gründungsnetzwerk:** Max-Planck-Innovation GmbH

**EXIST-Forschungstransfer I und II:** 9/2014–2/2016

[www.aircloak.com](http://www.aircloak.com)

### Geschäftsidee?

„Aircloak entwickelt ein anonymes Datenbanksystem, das Unternehmen mit sensiblen Daten ermöglicht, diese einfach und datenschutzkonform zu monetarisieren. Dazu nutzen wir eine neuartige und patentierte Form der Anonymisierung, die sich sicherer kryptografischer Hardware bedient. Diese Technologie ist für viele Anwendungsgebiete, wie Smart Cities, das Internet of Things oder das Gesundheits- und Finanzwesen, geeignet.“

### Erfolge?

„Unser größter bisheriger Erfolg ist die Anerkennung, die unser neuartiger Ansatz sowohl aus der Industrie als auch aus der Datenschutz-Community erhält. Cisco bewies mit der Aufnahme von Aircloak in das EiR-Programm großes Engagement und wir erwarten große Fortschritte in Zusammenarbeit mit diesem Partner. Auch die enge Zusammenarbeit mit einem der weltweit größten Mobilfunkanbieter gibt uns starke Rückendeckung.“

### Auszeichnungen?

- Gewinner beim Cisco Internet of Things Grand Security Challenge 2014
- Gewinner beim Cisco + Pioneers Innovation Challenge 2015
- Cisco Entrepreneurs in Residence Cohort II

### Ziele?

„Aircloak soll schlicht und ergreifend die Referenzlösung bei der Arbeit mit persönlichen Daten werden. Wir sind überzeugt, dass unser Ansatz gebraucht wird und wir nur mit neuartigen Lösungen das große Potenzial der vernetzten Zukunft sauber ausnutzen werden können. Dabei soll Aircloak eine zentrale Rolle spielen – und somit die zwei großen Felder ‚Big Data‘ und ‚Datenschutz‘ vereinen.“



## 12

SAARLAND

## QIVALON GMBH

**Gründer:** Martin Dirichs, Christian Ebert, Lukas Ewen**Gründungsdatum:** 20.08.2014

Ausgründung der Hochschule für Technik und Wirtschaft des Saarlandes

**Gründungsnetzwerk:** Universität des Saarlandes – Kontaktstelle für Wissens- und Technologietransfer**EXIST-Gründerstipendium:** Juli 2014 – Juni 2015[www.qivalon.de](http://www.qivalon.de)

v.l.n.r.: Martin Dirichs, Christian Ebert, Lukas Ewen

**Geschäftsidee?**

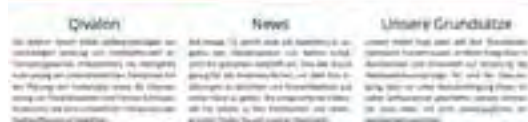
„Wir senken Dieseldkosten: Tankplaner Pro ermittelt eine kostenoptimale Tankstrategie, mit der Transportunternehmer die unterschiedlichen Tankpreise in Europa bestmöglich ausnutzen können. Hierbei werden alle relevanten Parameter wie Position, aktueller Tankfüllstand, Umwege und Preise automatisch und in Echtzeit berücksichtigt. Dieselinsektor dagegen überwacht Tankfüllstände und identifiziert automatisch negative Auffälligkeiten wie z. B. Dieseldiebstahl.“

**Erfolge?**

„Unser größter Erfolg bisher ist die erfolgreiche Markteinführung des Dieselinsektors. Nachdem der Prototyp zum marktreifen Produkt weiterentwickelt wurde, konnten schnell erste Kunden gefunden werden.“

**Ziele?**

„Wir möchten ein gesundes mittelständisches Unternehmen aufbauen, das als Technologieführer im Bereich Kraftstoffmanagement wahrgenommen wird. Außerdem sehen wir die E-Mobilität als wichtige Zukunftsbranche an, in der wir uns mit unseren Technologien positionieren werden.“



## 13

SACHSEN

## BICONEX GMBH

**Gründer:** Dr. Jürgen Hofinger, Dr. Tobias Günther, Steffen Roos**Gründungsdatum:** 11.06.2015

Ausgründung des Helmholtz-Zentrums Dresden-Rossendorf

**Gründungsnetzwerk:** Dresden exists**EXIST-Forschungstransfer I u. II:** 08/2013–06/2016[www.biconex.de](http://www.biconex.de)**Geschäftsidee?**

„Wir haben ein Verfahren zur Verbindung von Kunststoffen mit metallischen Oberflächen entwickelt. Damit lassen sich Kunststoffe besonders einfach, kostengünstig und umweltfreundlich galvanisch beschichten. Wir können damit zukünftig Prozesse ersetzen, wie sie derzeit zum Beispiel noch zur Beschichtung von Autotürgriffen oder Badezimmerarmaturen eingesetzt werden. Darüber hinaus können wir mit unserem Verfahren neue Bauteile beschichten und neue Materialien herstellen.“

**Erfolge?**

„Unsere größte Herausforderung bestand bisher darin, die hohen Anforderungen der Automobilindustrie an die Haftfestigkeit metallischer Schichten zu erfüllen. Dass es uns gelungen ist, diese Festigkeit um den Faktor 2 mit einem sehr einfachen Verfahren zu realisieren, ist für uns der bisher größte Erfolg.“



v. l. o.: Dr. Tobias Günther, Steffen Roos, Dr. Jürgen Hofinger

**Auszeichnungen?**

- Gewinner des futureSAX Innovationswettbewerbs 2013

**Ziele?**

„Wir wollen Biconex zu einem weltweit agierenden Hochtechnologieunternehmen entwickeln, dessen Produkte und Dienstleistungen auf Verfahren zur Verbindung von Kunststoffen mit Metallen basieren. Das Spektrum möglicher Endprodukte reicht von dekorativen Elementen über funktionelle Bauteile bis hin zu Medizinprodukten, für deren Herstellung Biconex Verfahren in Zusammenhang mit den erforderlichen Rohstoffen anbieten wird.“



## 14

SACHSEN-ANHALT

## WEINBERG LABORATORIES

**Gründerinnen:** Dr. Jana Heise, Dr. Jennifer Lerche, Elisa Schmidt  
**noch nicht gegründet**

Projekt des Leibniz-Instituts für Pflanzenbiochemie Halle,  
Martin-Luther-Universität Halle-Wittenberg

**Gründungsnetzwerk:** Univations GmbH, Leibniz-Gemeinschaft

**EXIST-Gründerstipendium:** 03/2015–02/2016

### Geschäftsidee?

„Bestimmte Verfahren in der medizinischen Routine-Diagnostik von Proteinen sind bisher nicht standardisierbar und quantifizierbar. So ist zum Beispiel die Diagnose der häufigsten Blutkrebsart von der subjektiven Einschätzung des Befunders abhängig. Weinberg entwickelt daher diagnostische Kits, die erstmals eine objektive und standardisierte Diagnose ermöglichen. Die zu Grunde liegende Technologie basiert dabei auf dem Nachweis diagnostisch relevanter Proteine durch hochsensitive Fluoreszenz-Farbstoffe in Kombination mit eigens entwickelten Standard-Polypeptiden.“

### Erfolge?

„Unser bisher größter Erfolg ist, dass wir eines der größten deutschen Routine-Labors für die Produktentwicklung und -Testung gewinnen konnten.“

### Ziele?

„Geplant ist die Markteinführung bestehender sowie die Entwicklung weiterer Produkte. Hierfür müssen entsprechende Strukturen in Vermarktung und Vertrieb sowie Forschung und Entwicklung inklusive Produktion und Qualitätsmanagement geschaffen werden. Ziel ist der Unternehmensaufbau, die Schaffung von Arbeitsplätzen und die Verbesserung der medizinischen Diagnostik basierend auf den Weinberg-Technologien.“



Dr. Jennifer Lerche, Elisa Schmidt, Dr. Jana Heise

## 15

SCHLESWIG-HOLSTEIN

## LI – LIGHT INSTRUMENTS GMBH

**Gründer:** Martin Fischbock, Kay Robert Sörnsen**Gründungsdatum:** 06.08.2015Ausgründung der FH Kiel, Muthesius Kunsthochschule,  
Christian Albrechts Universität Kiel**Gründungsnetzwerk:** CAU Kiel**EXIST-Gründerstipendium:** 08/2014–07/2015[www.light-instruments.de](http://www.light-instruments.de)

v.l.n.r.: Kay Robert Sörnsen (Gründer), Martin Damian Fischbock (Gründer), Jonas Häutle (Interface-Designer)

**Geschäftsidee?**

„Die Light Instruments entwickelt das EDGE-System. Dabei handelt es sich um einen Mini-Computer, der an einen Beamer angeschlossen wird und es dem Nutzer ermöglicht, mehrere unterschiedliche Flächen gleichzeitig mit verschiedenen Videos, Bildern und Effekten zu bespielen. Das Phänomen nennt sich Projection Mapping (PM). EDGE schafft unzählige neue Möglichkeiten, um mit Beamern zu arbeiten und diese konstruktiv einzusetzen.“

**Erfolge?**

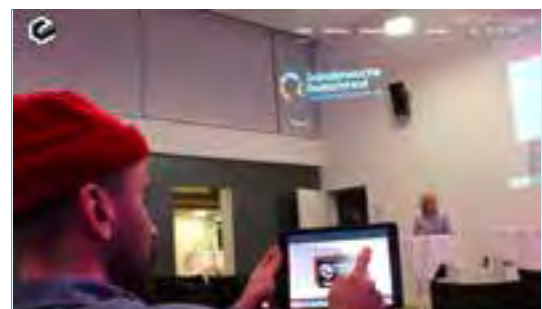
„Wir haben bereits mehrere Prototypen entwickelt und an interessierte Testkunden verliehen. Dadurch wurden ein starkes Kaufinteresse geweckt und zusätzlich attraktive Vertriebspartner gewonnen. Neue Anwendungsbereiche und positives wie konstruktives Kundenfeedback waren das Resultat. Alles Dinge, die die Arbeit erleichtern und weiter motivieren. Des Weiteren haben wir mittlerweile eine GmbH gegründet, die erste Umsätze generiert und auf weiteres Wachstum setzt. Preise und gewonnene Wettbewerbe waren ein ständiger Motivator, die eigenen Ziele nicht aus den Augen zu verlieren.“

**Auszeichnungen?**

- Preisträger beim Gründerwettbewerb – IKT Innovativ 1/2014
- Kultur- und Kreativpiloten 2014
- 2. Platz beim Ideenwettbewerb Schleswig Holstein 2014
- 3. Platz bei #TheRamp by digitalrepublic
- Nominierung beim German Design Award 2016
- Deutscher Kandidat beim Creative Business Cup 2015

**Ziele?**

„Unser Ziel ist es, ein motiviertes, innovatives und erfolgreiches Unternehmen aufzubauen, das, mit einem konsequenten Fokus auf Forschung und Entwicklung, immer neue und innovative Produkte im Bereich der Lichttechnik entwickelt, vermarktet und vertreibt.“





v.l.n.r.: Antje Mark, Robert Kralisch, Nadine Heßler (Gründerin), Sven Popella\*, Dana Kralisch (Gründerin), Christin Staffel, Yvette Pötzingler\*  
(\* Kooperationspartner von der FSU Jena, Institut für Pharmazie)

16

THÜRINGEN

## JENACELL GMBH

**Gründerinnen:** Dr. Nadine Heßler, Dr. Dana Kralisch

**Gründungsdatum:** 18.06.2012

Ausgründung der Friedrich-Schiller-Universität Jena

**Gründungsnetzwerk:** K1 – DER GRÜNDERSERVICE,  
Friedrich-Schiller-Universität Jena

**EXIST-Forschungstransfer I und II:** 03/2012–06/2015

[www.jenacell.de](http://www.jenacell.de)

### Geschäftsidee?

„JeNaCell produziert biotechnologisch gewonnene Nanocellulose in einem patentierten, kontinuierlichen Produktionsverfahren und vermarktet diese im B2B-Geschäft an Kosmetik- und Medizinprodukthersteller. Aufgrund seiner einzigartigen Materialeigenschaften bietet das hochleistungsfähige Hightech-Biopolymer vielfältige innovative und zukunftsweisende Anwendungen.“

### Erfolge?

„Wir sind stolz darauf, dass der Herstellungsprozess für die verschiedenen BNC-basierten Produkte inzwischen nach DIN EN ISO 13485 zertifiziert ist. Mit der in 2015 abgeschlossenen Series-A-Finanzierung können wir uns nun auf den Ausbau der Produktionskapazität und die Intensivierung der Vertriebsaktivitäten konzentrieren.“

### Auszeichnungen?

- 2. Platz beim Science4Life Venture Cup 2012
- Thüringer Forschungspreis, Kategorie „Transfer“, 2012
- Preis für Innovative Gründungen der Stiftung für Technologie, Innovation und Forschung Thüringen (STIFT), 2011



### Ziele?

„Aktuell arbeiten wir daran, eine breite Markteinführung von Produkten im Kosmetik- und Wellness-Bereich zu erreichen. Parallel bereiten wir eine Zulassung von Medizinprodukten der Klasse IIb in Europa und begleitende klinische Bewertungen weltweit vor. Mittelfristig sollen auch Wirkstoffträgersysteme zum Spektrum gehören. Ziel ist es, unsere Produktpalette sukzessive zu erweitern und um weitere Innovationen zu ergänzen.“







## EXIST-START-UP IM INTERVIEW

Jan Fischer ist einer der vier Gründer der Innosabi GmbH. Die Ausgründung der Technischen Universität München unterstützt Unternehmen beim sogenannten Crowdsourcing.

# „Die Idee, Kunden in die Produktentwicklung einzubinden, war damals absolut neu und revolutionär.“

Interview mit Jan Fischer



v.l.n.r.: Hans-Peter Heid, Catharina van Delden, Jan Fischer, Moritz Sebastian Wurfbaum

## innosabi GmbH

**Gründer/-innen:** Dipl.-Ing. Jan Fischer, Catharina van Delden, MBA, Dipl.-Kfm. Moritz Wurfbaum, Dipl.-Ing. Hans-Peter Heid

**EXIST-Gründerstipendium:** 2009

Ausgründung der Technischen Universität München

**Gründungsnetzwerk:** UnternehmerTUM

[www.innosabi.com](http://www.innosabi.com)

*Welcher Joghurt schmeckt besser? Was ist die perfekte Turnschuhform? Und wie lässt sich eigentlich der Griff am Staubsauger optimieren? Immer mehr Verbraucher wollen an der Entwicklung von Produkten teilhaben. Und immer mehr Hersteller nutzen diese Chance: Sie sammeln die Ideen ihrer Kunden im Internet und filtern die besten Vorschläge heraus. Wie man das sogenannte Crowdsourcing am besten einsetzt, wissen die vier Gründer der Innosabi GmbH: Die Ausgründung der Technischen Universität München unterstützt Unternehmen mit Online-Plattformen, intelligenter Software und speziellen Services bei der offenen Produktentwicklung.*

**Herr Fischer, Crowdsourcing – das Auslagern von Projekten an eine kollektive Masse – ist mittlerweile in aller Munde. 2008, als Ihre Geschäftsidee entstand, war das noch völlig anders. Wie kamen Sie damals auf Ihre Idee?**

**Fischer:** Den Ausschlag gab ein Artikel in einem Wirtschaftsmagazin. Dabei ging es um eine australische Biermarke, die zu 100 Prozent durch die Crowd entwickelt wurde. Die Gründer waren keine Bierbrauer und besaßen auch kein Insiderwissen über den dortigen Biermarkt. Sie ließen einfach alle, die Lust hatten, im Netz über die Rezeptur, die Flaschenform, das Logo und den Preis abstimmen. Als Belohnung versprachen sie eine Aktie an der entstehenden Brauerei. Noch bevor das Bier im Handel war, hatte es 16.000 Markenbotschafter. Danach avancierte es in kurzer Zeit zu einem der beliebtesten Biere Australiens.

**Und da haben Sie sich gedacht, das können wir auch?**

**Fischer:** Wir haben uns gefragt, wie wir diese Begeisterung für eine gemeinsame Produktentwicklung zu einem Geschäftsmodell ausbauen können. Damals war die Idee, Kunden in die Produktentstehung einzubinden, in der Tat absolut neu und revolutionär. Der Erfolg der australischen Biermarke ist ja mehr oder weniger durch Zufall entstanden. Unser Ziel war es, diesen Zufall durch Standardprozesse zu ersetzen, mit intelligenter Software zu unterstützen und das Ganze in etablierten Unternehmen anzuwenden. Also haben wir begonnen, die Methodik dahinter zu analysieren und eine Online-Plattform zu entwickeln,

mit der die Kreativität der Masse in strukturierte Bahnen gelenkt werden kann und so zur nutzbaren Ressource für Unternehmen wird.

**Zwei Jahre darauf haben Sie noch während des Studiums die Innosabi GmbH gegründet...**

**Fischer:** Richtig. Wir haben alle an der TU München studiert – allerdings unterschiedliche Fächer: Catharina van Delden hat Betriebswirtschaft und Lebensmitteltechnik studiert, Moritz Wurfbaum ist Betriebswirt mit dem Schwerpunkt Maschinenbau, Hans-Peter Heid hat Informationstechnologie studiert und ich bin Maschinenbauer mit dem Schwerpunkt Management. Wir kannten uns aus dem Freundeskreis und hatten vorher nie zusammengearbeitet. Aber wir hatten ähnliche Vorstellungen und das gleiche Ziel: Wir wollten uns selbständig machen und etwas Gemeinsames auf die Beine stellen.

**Wie haben Sie sich auf die Gründung vorbereitet und wer hat Sie dabei unterstützt?**

**Fischer:** Wir haben Best-Practice-Beispiele aus der ganzen Welt analysiert und bereits früh Kontakte zu potenziellen Kunden geknüpft. Bei allem hat uns die TU München mit Fachwissen und Know-how exzellent unterstützt. In Prof. Dr. Joachim Henkel, der dort die Stiftungsprofessur für Technologie- und Innovationsmanagement innehat, fanden wir zudem unseren idealen Mentor. Als schließlich der Antrag für EXIST-Gründerstipendium genehmigt wurde,





Umfassende Kompetenzprofile: Expertisen identifizieren und gezielt im Innovationsprozess anbringen

Effiziente Entscheidungsfindung: attraktive Ideen filtern und Innovationsmehrwerte erkennen

stand nicht nur unser Businessplan – auch unser Produkt war bereits weit entwickelt.

#### **Inwieweit haben Sie von der Förderung profitiert?**

**Fischer:** Wir haben das Jahr genutzt, um parallel zur Produktfertigstellung bereits den Markteintritt zu forcieren. Aufgrund der langen Vorentwicklung konnten wir potenziellen Kunden schon etwas Handfestes vorweisen. Im Nachhinein erwies sich diese Strategie als goldrichtig: Nach Auslaufen der Förderung hatten wir bereits mehrere verbindliche Absichtserklärungen sowie einige Aufträge, die in Kürze starten würden. Dadurch konnten wir früh Umsätze generieren und nahtlos – ohne externe Finanzierung – in die operative Geschäftstätigkeit übergehen.

#### **Ihre Online-Plattform unserAller.de war schnell sehr erfolgreich. Wie ging es dann weiter – und inwieweit hat sich Ihr Geschäftsmodell mit den Jahren verändert?**

**Fischer:** „unserAller“ war der erste wichtige Meilenstein: eine von uns betriebene intermediäre Plattform, über die Unternehmen gemeinsam mit einer Community Produkte entwickeln können. Nach und nach konnten wir mehrere große Konzerne aus der Konsumgüterbranche als Kunden gewinnen. Zu dieser Zeit war es für Unternehmen noch sehr komplex und aufwendig, Produkte auf einer eigenen Crowdsourced-Innovation-Plattform zu entwickeln. Doch das änderte sich: Mit der zunehmenden Etablierung von Crowdsourcing verlangten die Kunden nach eigenen, individuellen Lösungen. Um weiter Erfolg zu haben, mussten wir unsere komplette Technologie noch einmal neu anpassen. Heute können wir jedem Kunden über ein Lizenzmodell auch seine eigene, maßgeschneiderte Plattform anbieten. Zudem passen wir mittlerweile die Software auch für firmeninterne Innovationsprozesse an. Insgesamt müssen wir gegenüber Kunden inzwischen weit weniger Aufklärungsarbeit leisten. Dadurch haben wir uns – sozusagen vom Berater und Projektmanager zum Software- und Plattformanbieter mit zurzeit 20 Mitarbeitern – weiterentwickelt.

#### **Welche Hindernisse mussten Sie auf Ihrem Weg umschiffen?**

**Fischer:** Die größte Herausforderung war die Neuausrichtung unseres Geschäftsmodells, als sich abzeichnete, dass immer mehr Kunden eigene Plattformen betreiben wollen. Wir haben viel diskutiert, ausgearbeitet und wieder verworfen. Unter anderem ein Konzept, mit dem Restaurantbesitzer mit ihren Stammkunden die Lieblingspizza oder das Menu der Woche im Internet kreieren konnten. Das Ganze lief anfangs super, die Gastwirte waren sehr interessiert. Aber irgendwann zeigte sich, dass das Kerngeschäft eines Gastronomen nun einmal ist, hinter dem Tresen oder in der Küche zu stehen und nicht, auf einer Internetplattform zu moderieren. Leider kam diese Erkenntnis erst sehr spät, weil sich das Konzept anfangs gut verkauft hat. Wir haben unser Geschäftsmodell dann erneut um 180 Grad gedreht und uns wieder auf die großen Konzerne fokussiert. Das Ganze hat uns viel Zeit gekostet, aber jetzt wissen wir genau, wo unser Markt liegt.

#### **Sie haben für Ihr Unternehmen einen Beirat gegründet.**

##### **Für kleinere Unternehmen ist das eher ungewöhnlich.**

##### **Können Sie anderen Gründern auch dazu raten?**

**Fischer:** Auf jeden Fall. Unser Beirat ist für uns kein Kontrollorgan, sondern einfach eine enorme Unterstützung – gerade auch in der Anfangsphase. Wir haben unseren Beirat früh gefunden und er ist mittlerweile zu einer unserer wichtigsten Anlaufstellen geworden. Ein Beirat hat in der Regel ein exzellentes Kontaktnetz, er fordert, dass du dich mit kritischen Fragen auseinandersetzt und immer weiter verbesserst. Und: Er glaubt zu 100 Prozent an dich.





## EXIST INTER- NATIONAL

Internationale Märkte und deren Spielregeln zu kennen ist für wachstumsstarke Start-ups erfolgsentscheidend. EXIST kooperiert daher mit internationalen Projekten wie dem German Accelerator und fördert multi-kulturelle Gründungsteams wie bei EXIST Start-up Germany.





# „German Accelerator: Türöffner für EXIST-Start-ups zum US-Markt“

Interview mit Dirk Kanngiesser



*Dirk Kanngiesser berichtet über die Chancen innovativer Tech-Start-ups aus Deutschland, auf dem US-Markt Fuß zu fassen. Der Co-Gründer und Geschäftsführer des German Accelerator hat als Unternehmer und VC-Geber eine Reihe deutscher und internationaler Start-ups betreut.*

Der German Accelerator unterstützt Tech-Start-ups dabei, den US-Markt kennenzulernen. Die Gründerinnen und Gründer werden über einen Zeitraum von drei bis sechs Monaten in Palo Alto/San Francisco oder New York City von einem Team aus Serial Entrepreneurs, Experten und Kapitalgebern gecoacht. Neu ist der German Accelerator Life Sciences (GALS), der in Cambridge bei Boston deutsche Start-ups aus den Life Sciences unterstützt. Beide Programme werden vom Bundesministerium für Wirtschaft und Energie (BMWi) gefördert.

**Herr Kanngiesser: Amerikaner gelten als kommunikativ und neugierig, nicht nur was neue Geschäftsideen betrifft. Inwiefern braucht es da die Unterstützung durch den German Accelerator?**

**Kanngiesser:** Auf der einen Seite stimmt das: Der US-Markt ist unglaublich groß und sehr experimentierfreudig. Und er ist relativ einfach strukturiert. Das bedeutet, wenn ich erfolgreich in den Markt eingetreten bin, kann ich sehr schnell von einem 5-Millionen- zu einem 100-Millionen-Unternehmen wachsen. Und dabei ist Kapital hier einfach eine fast unbegrenzte Ressource. Denn sobald ich glaubhaft zeigen kann, wie viel Dollar Umsatz ich mit einem investierten Dollar Venture-Capital zukünftig erzielen werde, erhalte ich das notwendige Investment.

Auf der anderen Seite muss man aber sehen, dass vor allem der Technologiemarkt heiß umkämpft ist. Der Wettbewerbsdruck ist für deutsche Unternehmen auf dem US-amerikanischen Markt weitaus größer als in Deutschland. Ein junges Unternehmen sollte daher wissen, wie der amerikanische Markt tickt. Oft wird unterschätzt, dass die Markteinführung von Produkten meist länger dauert als geplant. Von daher versucht der German Accelerator, die Unternehmen frühzeitig darauf vorzubereiten. Und ich denke, dass gelingt uns auch, denn unsere Teilnehmer schaffen es tatsächlich mit unserer Unterstützung, dass sie von amerikanischen potenziellen Geschäftspartnern und Investoren wahrgenommen werden.

**Der Anteil von EXIST-geförderten Start-ups beim German Accelerator ist mit über 16 Prozent ziemlich hoch. Woran liegt das?**

**Kanngiesser:** Gründerinnen und Gründer, die mit EXIST-Gründerstipendium oder EXIST-Forschungstransfer gefördert werden, lernen frühzeitig, unternehmerisch zu denken und Geschäftspläne zu entwickeln. Insofern ist schon eine gute Basis vorhanden, um auf internationale Märkte, insbesondere auf den US-amerikanischen Markt, zu gehen.

Ein weiterer Pluspunkt ist, dass EXIST-Start-ups vor allem aus dem Hightech-Bereich kommen. Es sind also weniger

## Neu: German Accelerator Life Sciences (GALS)

Deutsche Start-ups in den Life Sciences mit Fokus auf Digital Health, Diagnostik, Forschungsreagenzien, Medizintechnik, Plattformtechnologien und Therapeutika können im größten Life Sciences Cluster in Cambridge bei Boston, USA, mehrere Monate lang ihre Geschäftsidee, Produkte und Dienstleistungen auf dem US-amerikanischen Markt testen und weiterentwickeln. Zudem bietet der GALS Kontakte zu potenziellen Kunden, Mitarbeitern, strategischen Partnern und Investoren.

<http://germanaccelerator.com/life-sciences>

die rein internetbezogenen Geschäftsmodelle, sondern meist sehr anspruchsvolle technologische Entwicklungen, mit denen sich die Gründerinnen und Gründer bei uns bewerben. Davon haben wir immer noch zu wenig. Die meisten unserer Teilnehmer sind im Web 2.0-Bereich unterwegs oder im Datenbanken- und Big-Data-Business. Das ist einerseits erfreulich, andererseits spiegelt es die Bandbreite der Unternehmensgründungen nicht vollständig wider. Deswegen richten wir gerne einen Appell an EXIST-geförderte Hightech-Unternehmen, sich verstärkt für den German Accelerator zu bewerben.

**Ob EXIST-gefördert oder nicht: Profitieren Start-ups auch von dem Ruf „Made in Germany“?**

**Kanngiesser:** Ja, auf jeden Fall. Wenn die deutschen Teilnehmerinnen und Teilnehmer hierherkommen, profitieren sie zunächst von den großen Vorschusslorbeeren. „Made in Germany“ oder „German Engineering“ genießen nach wie vor höchste Anerkennung in den USA. Einschränkend muss ich allerdings sagen, dass diese Attribute nicht selten mit dem Stigma des Overengineerings einhergehen. Will sagen: Oftmals herrscht die Einschätzung vor, dass die Unternehmen ihre technischen Entwicklungen zu weit vorangetrieben haben, ohne die Entwicklung frühzeitig mit potenziellen Kunden abgestimmt zu haben. Das Ergebnis ist häufig, dass die Technologie am Markt vorbei entwickelt wurde. Eine viel zitierte Devise ist hier deshalb: „Get out of your building“.

**Stimmt das denn tatsächlich oder ist es nur ein Vorurteil?**

**Kanngiesser:** Ich habe den Eindruck, dass viele Tech-Start-ups aus Deutschland meinen, je mehr „Hightech“ in ihrem Produkt steckt, desto mehr Erfolg werden sie haben. Aber das ist falsch. In der Regel braucht der Kunde nicht Hightech, sondern „Midtech“. Zweifellos ist Grundlagenforschung extrem wichtig. Der Begriff wird allerdings in den USA kaum verwendet und ist nicht Bestandteil der Gründungslandschaft. Die Amerikaner sprechen viel eher von angepasster oder angewandter Forschung. Und darum geht es: Wir müssen nach meiner Meinung in Deutschland konsequenter umdenken, weg von der Grundlagenforschung und hin zu angewandter marktorientierter Forschung und schnellerer Markteinführung. Anderenfalls werden wir irgendwann links überholt. Und dann wird die besondere Auszeichnung „Deutsche Ingenieurskunst“ der Vergangenheit angehören.



Bundeswirtschaftsminister Gabriel bei der offiziellen Eröffnung des GA in New York im Kreis von Mentoren und Projektverantwortlichen

**Was können wir in Deutschland in Sachen Gründungskultur sonst noch von den USA lernen?**

**Kanngiesser:** Ein ganz wichtiger Punkt ist die Einstellung zu Fehlern. In den USA werden Fehler positiv bewertet. Fehler in der Frühphase eines Start-ups zu machen, wird hier ganz bewusst unterstützt. Weil es eine Lernerfahrung ist. Das sollten wir vielleicht auch im Rahmen von EXIST vermitteln: Fehler zuzulassen, aber auch rechtzeitig die Reißleine zu ziehen. In Deutschland herrscht immer noch die Einstellung vor, dass es besser ist, ein Unternehmen mit allen Mitteln am Leben zu halten, anstatt das Vorhaben konsequenterweise zu beenden. Die Amerikaner gehen da ganz anders vor. Wenn es mit der Markteinführung schwierig wird, kappen sie das Vorhaben. Viele Unternehmen scheitern ja nicht am Wettbewerbsdruck, sondern weil der Markt für die Idee noch nicht vorhanden ist. Wenn man das frühzeitig erkennt und einen Schlusstrich zieht, hat das auch den Vorteil, dass man als Unternehmer nicht auf einem Berg von Schulden sitzt. Und dann kann man es machen wie die Amerikaner: Man probiert einfach etwas Neues.

**German Accelerator**

Mit dem German Accelerator ermöglicht das Bundeswirtschaftsministerium innovativen Start-ups aus dem Bereich der Innovations- und Kommunikationstechnologien Zugang zum US-Markt. Ein Team von Serial Entrepreneurs, Experten und Kapitalgebern begleitet die jungen Unternehmerinnen und Unternehmer in Palo Alto/San Francisco bzw. New York City über einen Zeitraum von drei bis sechs Monaten. EXIST-Start-ups haben einen Anteil von 16,4 Prozent an den bisher insgesamt 55 Teilnehmern.

[www.germanaccelerator.com](http://www.germanaccelerator.com)



EXIST Start-up Germany:

---

# ISRAELISCHE GRÜNDERINNEN UND GRÜNDER IN DER START-UP-REGION BERLIN

---

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

Nur wenige wissen, dass Israel weltweit die höchste Dichte an technologie- und wissensorientierten Start-ups hat. Dabei gilt vor allem Tel Aviv nach dem kalifornischen Silicon Valley international als das zweitbeste Ökosystem für Tech-Start-ups. Nichtsdestotrotz gibt es auch Herausforderungen, so Agnes von Matuschka, Leiterin des Centre for Entrepreneurship CfE an der Technischen Universität Berlin: „Der israelische Markt ist klein. Das Land hat eine vergleichsweise geringe Bevölkerungszahl und damit keinen großen Einstiegsmarkt. Das sind Gründe, warum viele Israelis schon in der frühen Gründungsphase ihr Land in Richtung Silicon Valley und New York verlassen.“ Dabei haben nur wenige von ihnen im Blick, dass es auch im viel näher gelegenen Europa interessante Standorte für Start-ups gibt.

## Warum Berlin?

Dass junge Israelis ausgerechnet in die deutsche Hauptstadtregion eingeladen werden, liegt nahe. Berlin und Potsdam haben sich in den letzten Jahren zu einer der europaweit bedeutsamsten Regionen für Start-ups entwickelt. Gründerinnen, Gründer, Unternehmen und Investoren aus der ganzen Welt zieht es an Spree und Havel. Circa 30.000 Israelis leben gegenwärtig in Berlin. Zu dieser Entwicklung haben nicht zuletzt die Technische Universität Berlin, die Humboldt-Universität Berlin, die Freie Universität, die Universität der Künste sowie die Universität Potsdam mit ihrer Gründungsunterstützung, ihren Inkubatoren und Mentoren-Netzwerken beigetragen.





EXIST Start-up Germany wird daher vom Centre for Entrepreneurship der Technischen Universität Berlin unter Einbeziehung aller Universitäten in Berlin und Potsdam koordiniert. Das Land Berlin ist mit Berlin Partner unterstützend tätig. Zu den Partnern in Israel gehören BETATEC – Berlin Tel Aviv Technology and Entrepreneurship Committee, ein Fachausschuss der israelisch-deutschen Industrie- und Handelskammer, und StarTAU, ein studenteninitiiertes Entrepreneurship Center der Universität Tel Aviv.

EXIST Start-up Germany ist übrigens keine Einbahnstraße. Das heißt, nicht nur gründungsinteressierte Israelis, sondern auch die Berliner Gründungsakteure profitieren von dem Programm. Agnes von Matuschka: „Junge Israelis sind meist sehr gut ausgebildet. Außerdem sind sie sehr gut vernetzt – eine Folge des mehrjährigen Militärdienstes für Männer und Frauen. Diese Netzwerke sind in der Regel sehr groß und international weit verzweigt. Hinzu kommt die hohe Affinität zum Gründen, dieser besondere Spirit, direkt ‚hands-on‘ mit der Umsetzung einer Idee zu beginnen. Ich glaube, dass dieser Mix insgesamt ein großer Gewinn für das Berliner Start-up-Ökosystem ist.“

### So funktioniert EXIST Start-up Germany

Erste Informationen erhalten gründungsinteressierte Israelis von BETATEC oder StarTAU. Gemeinsam mit den Berliner und Potsdamer Hochschulen führen sie 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. Eine Bewerbung ist sowohl für Teams als auch für Einzelpersonen möglich. Voraussetzung ist: Sie dürfen noch nicht gegründet haben und sollten erkennbar daran interessiert sein, ein Start-up in Berlin oder Potsdam zu gründen.

Wird der Antrag bewilligt, erhalten die Gründerinnen und Gründer dieselbe Betreuung wie jedes andere EXIST-Team. EXIST Start-up Germany geht damit nahtlos über in eine Förderung durch EXIST-Gründerstipendium oder EXIST-Forschungstransfer. „Die Gründerinnen und Gründer werden von den universitären Gründungsservices bestmöglich vorbereitet, so dass sie nach Ablauf der EXIST-Förderung eine sogenannte Investmentreadiness erreicht haben. Das heißt, der Businessplan und das Businessmodell sind so weit ausgearbeitet, dass die Teams auf potenzielle Kapitalgeber zugehen können“, so Lisa Breford.

#### Weitere Informationen:

[www.existstartupgermany.com](http://www.existstartupgermany.com)



**Auch in anderen Bundesländern haben EXIST-geförderte Hochschulen Projekte initiiert, um den Austausch zwischen israelischen und deutschen Start-ups zu unterstützen.**

Der „Bavaria Israel Partnership Accelerator“ unterstützt Innovationsvorhaben im Bereich der Digitalisierung und soll dazu beitragen, nachhaltige Wirtschaftsbeziehungen zwischen Bayern und Israel aufzubauen. In dem Accelerator entwickeln Entrepreneure aus Israel und Bayern maßgeschneiderte Lösungen für unternehmerische Aufgabenstellungen in innovationsgetriebenen Geschäftsfeldern. Die Bewerbungsphase für die erste Edition startete im September 2015.

Der Bavaria Israel Partnership Accelerator (BIPA) wird vom Strascheg Center for Entrepreneurship (SCE), der Hochschule München, der FOM Hochschule, dem Tel Aviv-Yaffo Academic College und StartHub organisiert und durchgeführt. Finanziert wird das Projekt vom Bayerischen Staatsministerium für Wirtschaft und Medien, Energie und Technologie, dem Generalkonsulat des Staates Israel und dem Referat für Arbeit und Wirtschaft der Landeshauptstadt München. Die Edition 2015 wird unterstützt vom Auswärtigen Amt der Bundesrepublik Deutschland, 50 Jahre Diplomatische Beziehungen Israel-Deutschland und dem Goethe-Institut in Zusammenarbeit mit Werk1 und 4Entrepreneurship und dem Medienpartner Munich Startup

#### Quelle und weitere Informationen:

<http://bip-accelerator.com>





## EXIST-START-UP IM INTERVIEW

Mit einer Software für Großbaustellen möchte die Sablono GmbH zukünftig für mehr Transparenz auf dem Bau sorgen. Mit-Gründer Lukas Olbrich erzählt, wie sich die Ausgründung der Technischen Universität Berlin bisher entwickelt hat.

```
(=a[i]) && x.oSrc; i++) x.oSrc =  
new Array();  
ES; for(i=0; i<a.length; i++)  
d.MM_p[j++] .src = a[i];  
)>0 && parent.frames.length  
substring(0,p);  
forms.length; i++) x = d.frames  
findObj(n, d.layers[i].name  
return x;)  
x=new Array; for(i=0; i<a.length  
]=x; if(!x.oSrc) x.oSrc = a[i];
```



# „Unsere Software wird derzeit erfolgreich in Großbauprojekten eingesetzt.“

Interview mit Lukas Olbrich



v.l.n.r.: Florian Meichsner, Lukas Olbrich, Sven Richter

## Sablono GmbH

**Gründer:** Dipl.-Ing. Lukas Olbrich, Dipl.-Ing. Sven Richter, Dipl.-Kfm. Florian Meichsner

**EXIST-Gründerstipendium:** 2012–2013

Ausgründung der Technischen Universität Berlin

**Gründungsnetzwerk:** Centre for Entrepreneurship  
www.sablono.com

Große Bauvorhaben sind für alle Beteiligten eine enorme Herausforderung: Ehrgeizige Zeit- und Kostenpläne müssen eingehalten und sämtliche Abläufe aufeinander abgestimmt werden. Häufig verteuern sich die Projekte drastisch oder enden gar im Planungschaos. Das EXIST-Start-up Sablono, eine Ausgründung der Technischen Universität Berlin, hat sich dieses Problems angenommen. Es hat eine Software-Plattform entwickelt, mit der die komplexen Arbeiten auf Großbaustellen besser koordiniert werden können.

### Herr Olbrich, was ist das Besondere an Ihrer Geschäftsidee?

**Olbrich:** Eines der größten Probleme im Bauwesen ist, den aktuellen Zustand auf der Baustelle zu kennen und richtig einschätzen zu können. Fragen wie „Sind die Malerarbeiten in einem bestimmten Bereich bereits abgeschlossen?“ lassen sich in der Regel nur mit hohem zeitlichen Aufwand beantworten. Größer wird dieses Problem noch, wenn der Baufortschritt von Zulieferungen abhängt und der Status von Fertigbauteilen aus dem Werk heraus bekannt sein sollte. Unsere Kunden nannten uns Aufwände von mehreren Stunden, um sämtliche Daten einzuholen, und von mehreren Tagen, um diese Daten zu analysieren. Wir haben deshalb eine Internet-Plattform entwickelt, auf der die aktuellen Zustände einer Baustelle sowie Informationen aus weiteren Produktionsstätten zusammengeführt, überwacht und ausgewertet werden können. Mit Hilfe mobiler Endgeräte melden die verschiedenen Beteiligten einfach und digital, wie weit die jeweiligen Arbeiten fortgeschritten sind, anstatt dies aufwendig per Zettel oder Telefon zu dokumentieren. Ein weiterer Vorteil: Die mit Sablono erfassten Daten können anderen Nutzern in Echtzeit zur Verfügung gestellt werden. Damit haben alle am Bau Beteiligten die Möglichkeit, den Baufortschritt immer im Überblick zu haben und bis ins kleinste Detail nachverfolgen zu können. Wir haben bisher kein Produkt kennengelernt, das diese Möglichkeiten auch für Großprojekte bietet, bei denen es schnell zu 150.000 oder mehr Vorgängen kommen kann.

### Und wer ist Ihre Zielgruppe – die ausführenden Unternehmen oder die Bauherren?

**Olbrich:** Sowohl als auch. Gestartet sind wir in 2014 mit dem Fokus auf Projektsteuerer, die im Auftrag des Bauherrn den Baufortschritt überwachen. Seit 2015 arbeiten wir auch eng mit Generalunternehmern zusammen und sind in Großprojekten aktiv. Grundsätzlich bietet unsere Lösung all den Beteiligten einen Vorteil, die den Gesamtaufbau kontrollieren und koordinieren müssen.

Welches Team steht hinter Sablono und welche Qualifikationen bringen Sie mit? **Olbrich:** Als Bauinformatiker agieren Sven Richter und ich sozusagen an der Schnittstelle zwischen IT und Technik. Wir haben uns an der Uni kennengelernt und dort bereits mehrere Jahre in einem Forschungsprojekt zum Thema „Prozessmodellierung“ zusammengearbeitet. Der Dritte in unserem Gründerteam ist Florian Meichsner, der sich als Diplom-Kaufmann um Marketing und den Vertrieb kümmert. Mittlerweile ist rund um das Gründerteam von Sablono eine bunte Mischung an Mitarbeitern entstanden.

### Ist die Idee zu Ihrem Produkt aus dem Forschungsprojekt hervorgegangen?

**Olbrich:** Richtig, dort haben wir die Grundlage der Software entwickelt. Dabei war uns schon sehr früh klar, dass wir das, was wir da austüfteln, irgendwann zur Marktreife führen und in der Wirtschaft anbieten wollen. Doch bis zum eigenen Unternehmen war es zu diesem Zeitpunkt noch ein weiter Weg.



Die Sablono-Software im Einsatz

### **Wie wurden Sie auf diesem Weg unterstützt?**

**Olbrich:** Hier hat uns das Centre for Entrepreneurship der TU Berlin wirklich sehr geholfen. Wir haben uns dort frühzeitig beraten lassen und bereits parallel zu unserer Forschungsarbeit Gründerworkshops und Netzwerktreffen besucht. Dadurch erhielten wir eine sehr gründliche und intensive Vorbereitung. Nach Ablauf des Forschungsprojekts hat man uns dann tatkräftig beim Antrag auf das EXIST-Gründerstipendium unterstützt. Weiter haben wir besonders auch von der Teilnahme beim „Gründerwettbewerb – IKT Innovativ“ profitiert. Das Experten-Feedback hat uns geholfen, Fehler zu vermeiden und unsere Idee weiter voranzutreiben. Wir konnten unser Unternehmen im Rahmen der Preisverleihung auf der CeBIT präsentieren und dort wichtige Kontakte knüpfen.

### **Was war für Sie die größte Herausforderung im Gründungsprozess?**

**Olbrich:** Die Loslösung von der Forschung: Die Ideen und Erkenntnisse aus unserem Projekt in ein marktfähiges Softwareprodukt zu überführen, gestaltete sich schwieriger als gedacht. Wir mussten zunächst herausfinden, welche Lösung am Markt gefragt, welcher Preis angemessen ist und wie die Vertriebswege funktionieren. Doch das Problem dabei war, dass das Bauwesen gerade in Deutschland ein sehr komplexer und stark fragmentierter Markt ist. Es gibt also keinen einheitlichen Markt, sondern unzählige Einzelakteure: den Fachplaner für die verschiedenen Bereiche, die ausführenden Unternehmen, den Generalunternehmer – und das in immer anderen Projektkonstellationen. Vor diesem Hintergrund ist es schwierig, dort als kleines Start-up den Fuß in die Tür zu bekommen. Dennoch haben wir es in vielen winzigen Schritten geschafft. Zugleich mussten wir lernen, dass es nicht zum Erfolg führt, ein Produkt von vornherein „perfektionieren“ zu wollen und deshalb mit Funktionen zu überfrachten. Letztlich haben wir unsere Software in ganz enger Abstimmung mit den Anforderungen und Bedürfnissen unserer Kunden entwickelt. Das war der richtige Weg.

### **Mittlerweile liegt Ihre Gründung bereits zwei Jahre zurück. Welche weiteren Hürden mussten Sie als junges Start-up meistern – und was ist bisher richtig gut gelaufen?**

**Olbrich:** Eine hohe Hürde war das Thema Finanzierung. Bis endlich feststand, in welcher Konstellation wir Investoren beteiligen würden, verstrich fast ein ganzes Jahr. In dieser Zeit war es eine Herausforderung, auch die anderen Bereiche des Unternehmens voranzutreiben. Obwohl ich sehr froh bin über unser Finanzierungsmodell, würde ich rückblickend in einigen Punkten schneller agieren und weniger perfektionistisch sein. Äußerst positiv ist, dass wir mittlerweile gewachsen sind und Mitarbeiter einstellen konnten. Und vor allem: dass unsere Software derzeit in einem Großprojekt sehr erfolgreich eingesetzt wird. Für uns ist das ein sehr wichtiges Referenzprojekt und ein entscheidender Schritt, um vom Markt ernst genommen zu werden.

### **Und zuletzt: Welchen Rat geben Sie künftigen Gründerinnen und Gründern?**

**Olbrich:** Wenn man aus der Forschung heraus mit einem generischen Produkt auf den Markt möchte, sollte man auf jeden Fall den konkreten Nutzen kennen, den das Produkt für den Anwender hat. Das ist für das Marketing immens wichtig. Stichwort „Markt“: Da würde ich empfehlen, genau hinzusehen. Und wenn irgendwo die Tür einen Spalt aufgeht, sollte man schnell einen Fuß hineinbekommen. Ein weiterer Punkt ist, dass man als Gründer meist dazu tendiert, sich zu verzetteln. Wichtig ist daher, ab und an in sich hineinzuhorchen und zu fragen: In welcher Unternehmensphase bin ich eigentlich gerade? Befinde ich mich in der Produktentwicklungsphase? In der Finanzierungsphase? Oder in der Referenzkundenphase? Und sich dann ganz darauf zu konzentrieren, die jeweilige Phase bestmöglich abzuschließen, bevor man in die nächste einsteigt.

[www.bmwi.de](http://www.bmwi.de)



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

