



Bundesministerium
für Wirtschaft
und Energie

eXIST
Existenzgründungen
aus der Wissenschaft

Das ist EXIST 2017



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

Dezember 2017

Druck

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

Bildnachweis

Willie B. Thomas – Getty Images (S. 2–3), Projektträger Jülich (PtJ) – (S. 4–5, S. 13), contrastwerkstatt – Fotolia (S. 11, S. 12, S. 24), Maskot – Getty Images (S. 14), Rawpixel.com – Fotolia (S. 18), Jacob Lund – Fotolia (S. 19), kasto – Fotolia (S. 20), Westend61 – Getty Images (S. 22–23), vege – Fotolia (S. 26), turgaygundogdu – Fotolia (S. 27), PEAT GmbH (S. 28, S. 30), izzzy71 – Fotolia (S. 29), Franz-Reinhard Habbel (S. 31), Mario Hagen – Fotolia (S. 32), Annette Koroll FOTOS (S. 34 oben), Rawpixel – istockphoto (S. 34 unten), Budimir Jevtic – Fotolia (S. 35), Hero Images – Getty Images (S. 36–37), Monty Rakusen – Getty Images (S. 38), BASELABS GmbH (S. 39), Technische Universität Dresden, Institut für Leichtbau und Kunststofftechnik (S. 40 oben), Compositence GmbH (S. 40 unten), fos4X GmbH (S. 41), gestigon GmbH (S. 42), GNA Biosolutions GmbH (S. 43), M. Baumhauer (S. 44), Orcan Energy AG (S. 45 oben), Heddergott/TUM (S. 45 unten), Sicoya GmbH (S. 46), Siqens GmbH (S. 47), iEXERGY GmbH (S. 48), Maguey Images – Getty Images (S. 49), asgoodasnew electronics GmbH (S. 50 oben und unten rechts), Christian Wolf/parlamind GmbH (S. 50 unten links), AZUBIYO GmbH (S. 51), crealytics GmbH (S. 52), Next Kraftwerke GmbH (S. 53), Offerista Group (S. 54), OPASCA GmbH (S. 55), Matthias Baumgartner (S. 56), sofatutor (S. 57), Testbirds GmbH (S. 58), Max Threlfall (S. 59), PeopleImages – Getty Images (S. 60), Johanna Reis Design (S. 61), AUGLETICS GmbH (S. 62), Evergreen-Food GmbH (S. 63), flissade GmbH (S. 64 oben), Anja Huber Fotografie (S. 64 unten), Ralph Arnold via HEADIS (S. 65), Gregor Sibeth (S. 66), Johnny Fresh GmbH (S. 67), Kontextlab (S. 68), Mime et moi (S. 69), Scicoverly GmbH (S. 70), haveseen – Fotolia (S. 71)

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



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



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

Zentraler Bestellservice:
Telefon: 030 182722721
Bestellfax: 030 18102722721

Inhalt

EXIST IM ÜBERBLICK 1998–2017

Daten und Fakten zur
EXIST-Förderung

3

EXIST-Gründungskultur

Rückenwind für mehr Gründungen
auf dem Campus

14

Gründungsprozesse an Hochschulen effizient gestalten

Beispiele der TU München,
FU Berlin und TU Darmstadt

18

IM FOKUS

Nicht technische
Innovationen

Erfolgreiche Innovationen:
mehr als Algorithmen und Technik

23

„Wir möchten dazu beitragen,
die Ernährungssituation
weltweit zu verbessern.“

Interview mit Simone Strey und
Pierre Munzel, PEAT GmbH

28

„Innovative Ideen für den
ländlichen Raum“

Interview mit Franz-Reinhard Habel,
Deutscher Städte- und Gemeindebund

31

„Regionen stärken: Koopera-
tionen zwischen Unter-
nehmen, Hochschulen und
politischen Entscheidern“

Interview mit Tobias Koch, Prognos AG

34

EXIST-START-UPS IM PROFIL

EXIST-Forschungstransfer

Zehn wachstumsstarke und forschungs-
orientierte Start-ups

37

EXIST-Gründerstipendium

Zehn vielversprechende Start-ups

49

EXIST-Gründerstipendium

Zehn nicht technisch orientierte
Start-ups

60

Service für Start-ups

71



EXIST IM ÜBERBLICK 1998–2017

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

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





Podiumsdiskussion auf dem EXIST-Verwaltungsworkshop in der Aula des Bundeswirtschaftsministeriums in Berlin

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.

Das BMWi unterstützt mit EXIST 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 Selbständigkeit 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.



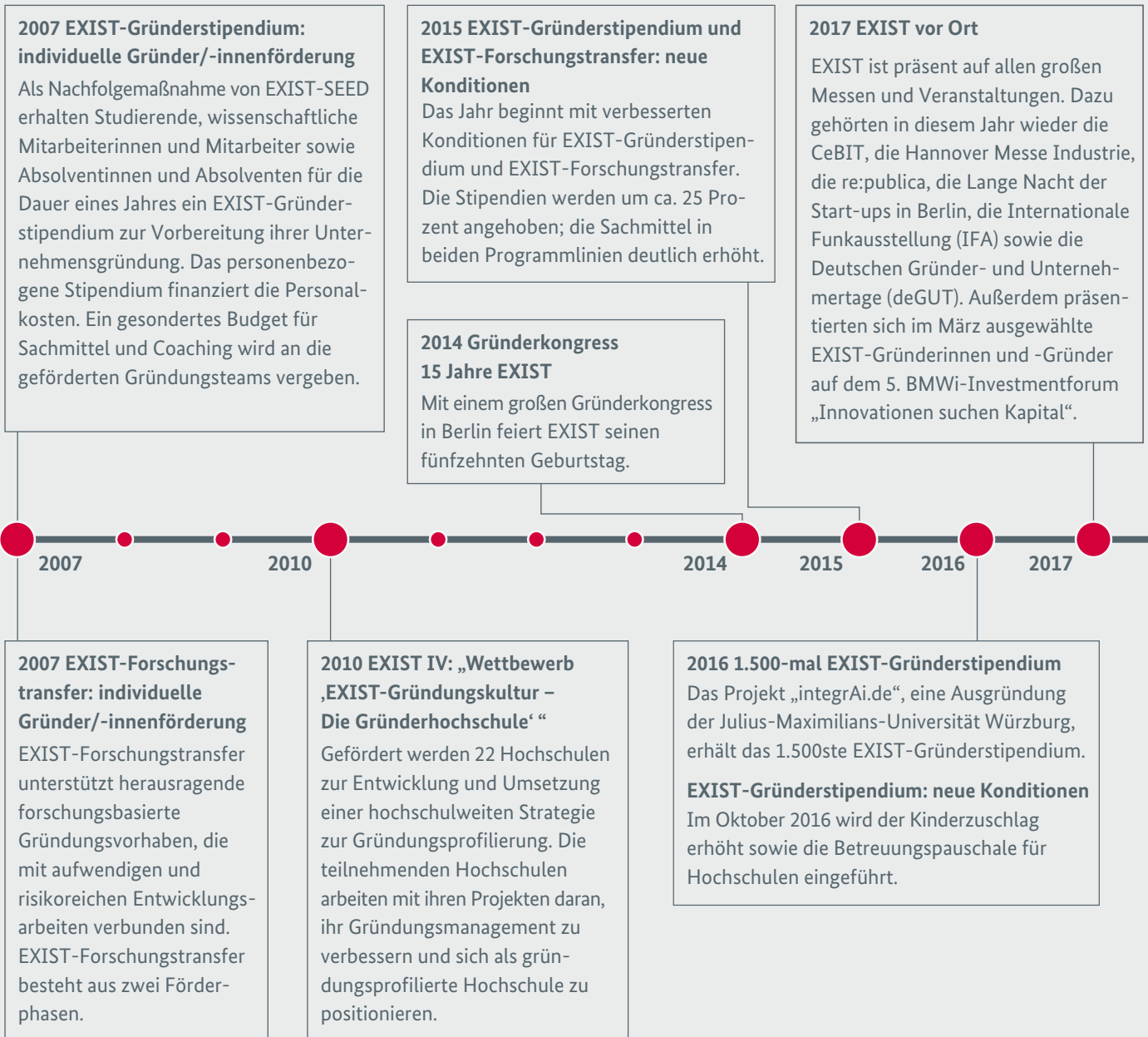
Gründerin, Gründer und Business Angel beim ersten Kennenlernen auf dem 5. Investmentforum des BMWi



Gründerteams beim 15. Gründergespräch EXIST-Forschungstransfer zum Thema „IP und Patente“

EXIST umfasst drei Förderprogrammlinien:

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



EXIST-HOCHSCHULLANDSCHAFT



■ EXIST-Gründerhochschule

■ EXIST III

■ EXIST II

■ EXIST I

NEUN FAKTEN ÜBER EXIST



58 Prozent

aller mit EXIST-Gründerstipendium geförderten Vorhaben kommen aus dem Bereich Software und IT.

Rund

125.000 Euro

erhalten die Gründerteams während der 12 Monate des EXIST-Gründerstipendiums.



Die Technische Universität München hat mit

174 Anträgen

zwischen 2007 und 2017 von allen Hochschulen in Deutschland die meisten Anträge für EXIST-Gründerstipendien gestellt. Davon wurden

121 Vorhaben

bewilligt.

Die Bauhaus-Universität Weimar hat mit 87 Prozent die höchste Bewilligungsquote. Von

30 Anträgen

für EXIST-Gründerstipendium wurden

26 Vorhaben

bewilligt.

Bei EXIST-Forschungstransfer ist Baden-Württemberg führend.

Seit 2008 wurden von

181 Ideenskizzen

50 Vorhaben

bewilligt.



EXIST-Gründerstipendium zeichnet sich durch eine hohe Gründungsquote aus.

75 Prozent

aller geförderten Vorhaben gründen am Ende oder während der Laufzeit ein Unternehmen.



EXIST-Start-ups sind erfolgreich: Auch nach 3–5 Jahren sind

74 Prozent

der Unternehmen noch am Markt aktiv.

EXIST-Start-ups bleiben forschungsnah.

70 Prozent

der mit EXIST-Forschungstransfer ausgegründeten Unternehmen kooperieren weiterhin mit ihrer Universität oder Forschungseinrichtung.



EXIST-Start-ups sind regional.

71 Prozent

der Unternehmen bleiben am Standort der Hochschule oder im direkten Umfeld von 50 Kilometern.

EXIST-GRÜNDERSTIPENDIUM

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

Wer wird gefördert?

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

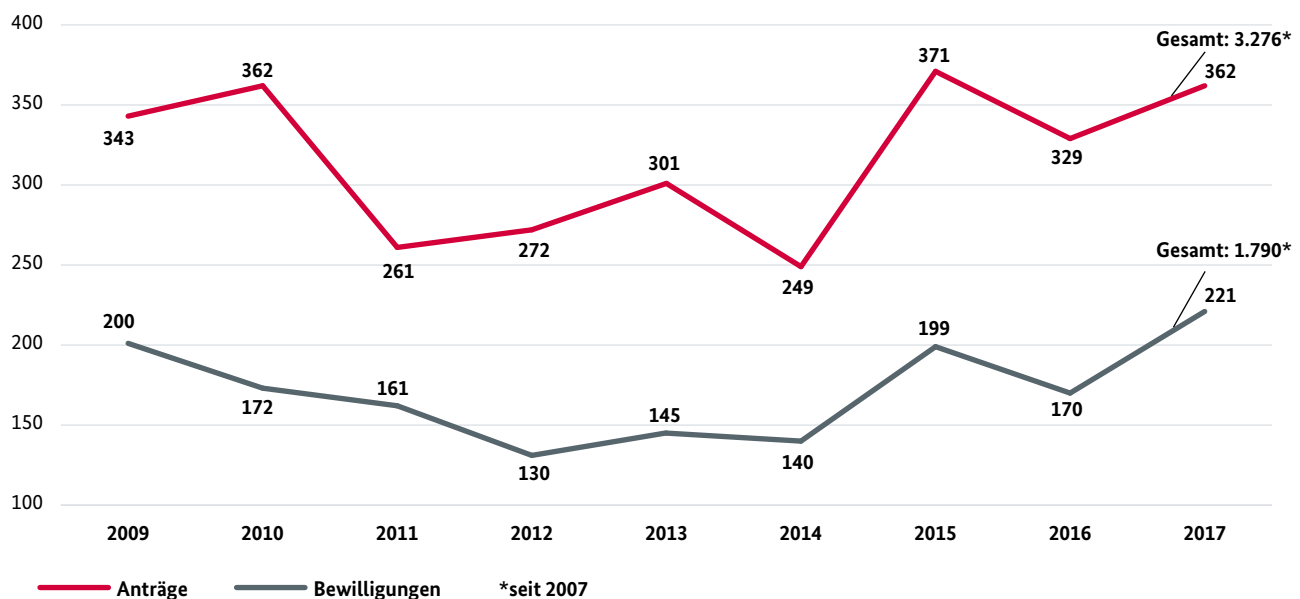
Was wird gefördert?

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

Wie wird gefördert?

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

EXIST-Gründerstipendium: Anträge und Bewilligungen nach Jahren



- Absolventinnen und Absolventen mit Hochschulabschluss: 2.500 Euro/Monat
- Teammitglieder mit anerkanntem Berufsabschluss: 2.000 Euro/Monat
- Studierende: 1.000 Euro/Monat
- Kinderzuschlag: 150 Euro/Monat pro Kind
- Sachausgaben: bis zu 10.000 Euro für Einzelgründungen (bei Teams maximal 30.000 Euro)
- gründungsbezogenes Coaching: 5.000 Euro

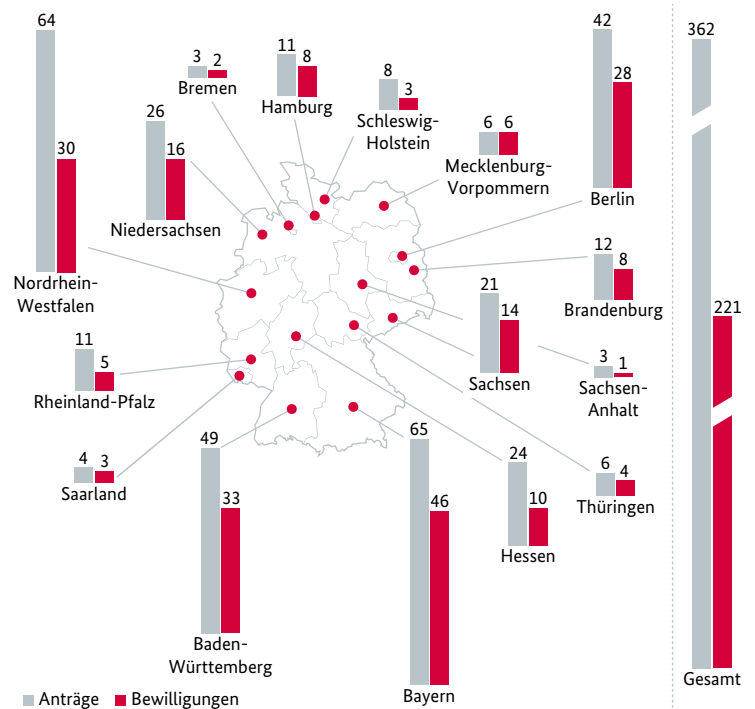
Was ist zu tun?

- Antragsteller für die Förderung ist die Hochschule oder die Forschungseinrichtung. Die Hochschule bzw. Forschungseinrichtung leitet den Antrag an den Projektträger Jülich (PtJ) weiter.
- Die angehenden Gründerinnen und Gründer entwickeln ein Ideenpapier, in dem sie ihre innovative Geschäftsidee beschreiben.
- Die Hochschule benennt einen Mentor, der sich verpflichtet, die fachliche Begleitung zu übernehmen. Die Betreuung der Gründerinnen und Gründer wird durch ein Gründungsnetzwerk sichergestellt.
- Die Hochschule oder Forschungseinrichtung stellt den Gründerinnen und Gründern einen Arbeitsplatz für ein Jahr zur Verfügung.

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. 2017 fanden die Workshops an der Universität des Saarlandes und an der Hochschule der Medien in Stuttgart statt.

Anträge und Bewilligungen von EXIST-Gründerstipendium (nach Bundesländern 2017)



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?

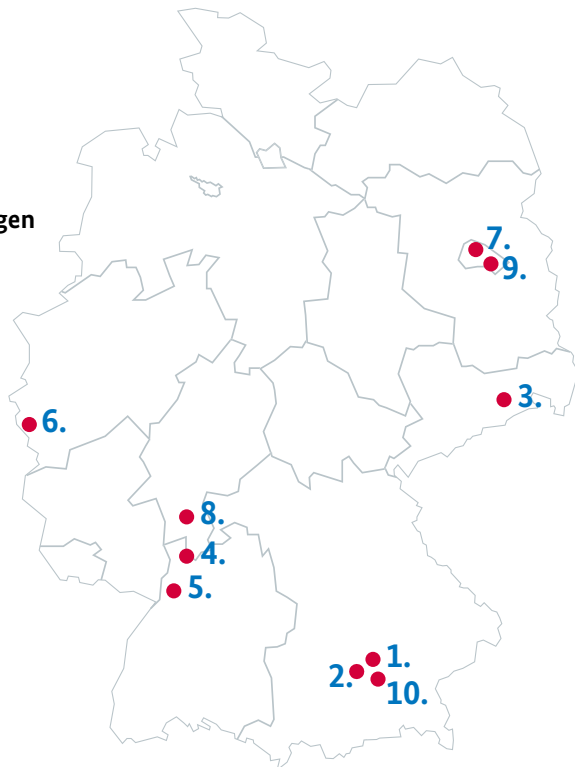
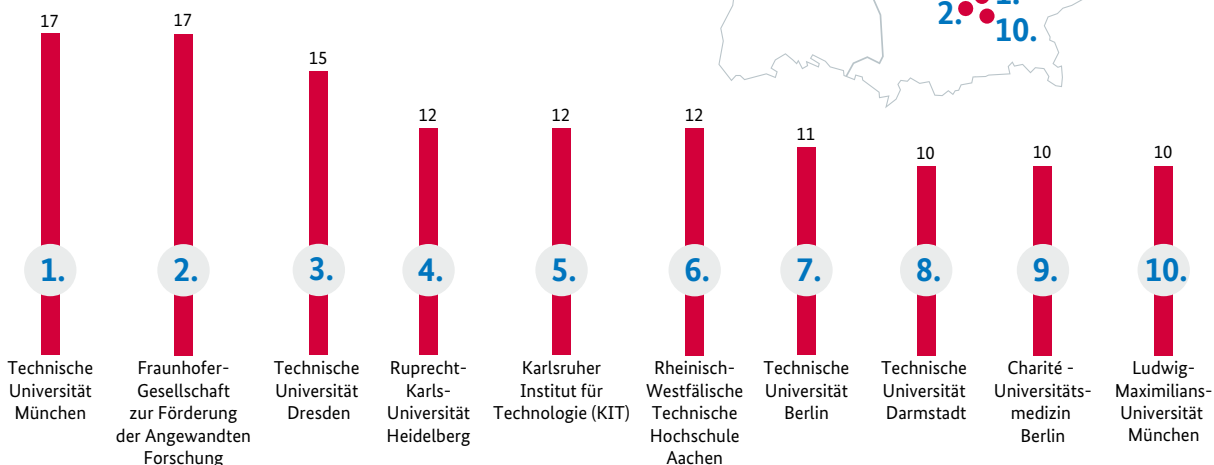
Förderphase I

- Für Forscherteams an Hochschulen und Forschungseinrichtungen (maximal drei Wissenschaftler/-innen, davon kann eine Person Techniker/-in und Laborassistent/-in sein).
- Zusätzlich 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

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

EXIST-Forschungstransfer Phase I – TOP 10 Bewilligungen (Stand: 2017)



Was wird gefördert?

Förderphase I

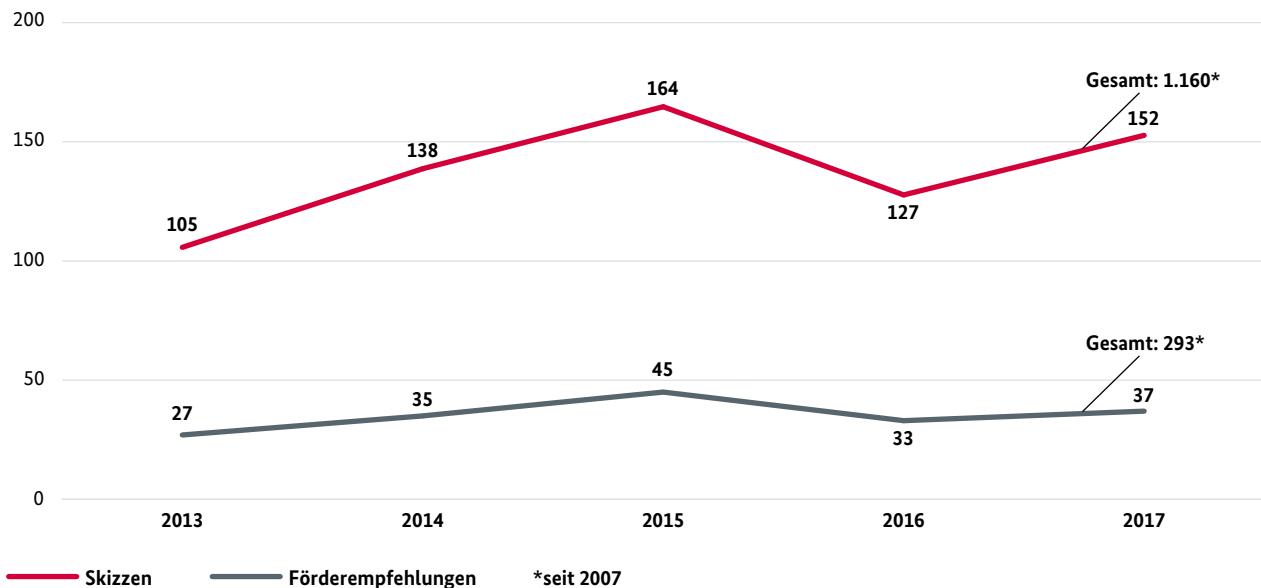
- Für technisch besonders anspruchsvolle Gründungsvorhaben mit langen Entwicklungszeiten zum Nachweis der prinzipiellen technischen Machbarkeit.
- Die Ausarbeitung eines Businessplans für die Umsetzung der Geschäftsidee und die Vorbereitung der Unternehmensgründung.

Förderphase II

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



Forschungstransfer Phase I nach Jahren



GRÜNDERGESPRÄCHE

Der Weg zur unternehmerischen Selbständigkeit ist nicht einfach und verlangt Gründerinnen und Gründern einiges ab. Für EXIST-Forschungstransfer-Vorhaben bietet der Projektträger Jülich (PtJ) daher zweimal im Jahr ein Seminar zu wechselnden Gründungsthemen an. Die rund 80 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 2017 fanden Mitte April zum Thema Patente und IP sowie Ende November zum Thema Personal im Palais in der Kulturbrauerei Berlin statt.

Wie wird gefördert?

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

Förderphase I

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

Förderphase II

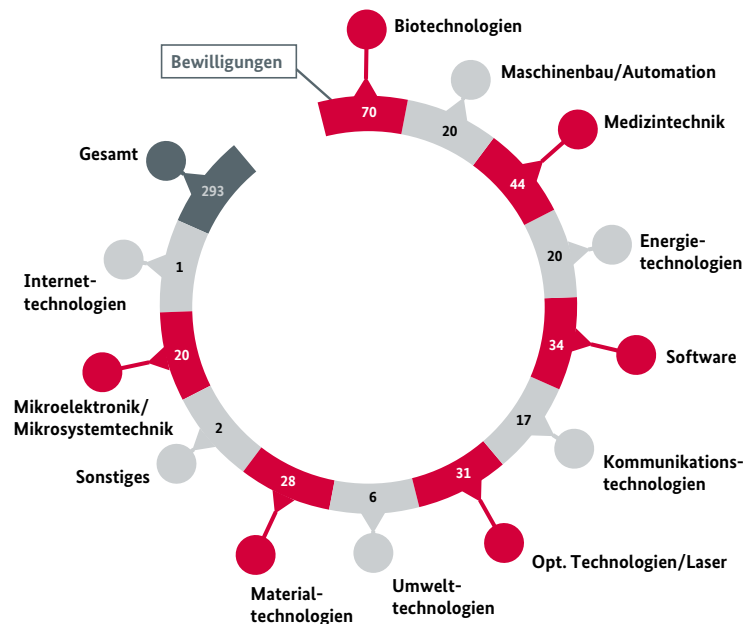
- Gründungszuschuss von maximal 180.000 Euro, höchstens jedoch 75 Prozent der vorhabenspezifischen Kosten



Was ist zu tun?

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

EXIST-Forschungstransfer: Phase I nach Jahren und Technologiefeldern (seit 2007)



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.

DAS EXIST-TEAM BEIM PROJEKTTRÄGER JÜLICH (PTJ)

Seit dem Start von EXIST im Jahr 1998 betreut der Projektträger Jülich (PtJ) im Auftrag des Bundesministeriums für Wirtschaft und Energie bzw. des Bundesbildungsministeriums das Förderprogramm EXIST – Existenzgründungen aus der Wissenschaft. Die Mitarbeiter und Mitarbeiterinnen 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. Darüber hinaus betreut der Projektträger Jülich (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.

Wenn Sie Fragen zum Programm haben oder bei der Vorbereitung Ihrer Projektskizze Informationen benötigen, wenden Sie sich bitte an



Forschungszentrum Jülich GmbH
Projektträger Jülich (PtJ)
Geschäftsstelle Berlin
Postfach 610247
10923 Berlin

Infotelefon: 030 20199-411
E-Mail: info@exist.de
Web: www.exist.de

EXIST-GRÜNDUNGSKULTUR

Rückenwind für mehr Gründungen auf dem Campus

Keine Frage: Die Investition hat sich gelohnt. Mit dem Wettbewerb „EXIST-Gründungskultur – die Gründerhochschule“ hat das Bundeswirtschaftsministerium 25 Hochschulen im Zeitraum 2011–2018 mit finanziellen Mitteln gefördert.

Ergebnis: An den Hochschulen ist eine Gründungskultur entstanden, die deutlich dazu beigetragen hat, dass die Zahl der Ausgründungen und deren unternehmerische Erfolgsaussichten gesteigert werden konnten.



Eine hochschulweite und nachhaltige Gründungskultur zu etablieren ist keine Kleinigkeit. Dennoch hat sich in den letzten Jahren eine Reihe von Universitäten, Hochschulen und Forschungseinrichtungen an diese anspruchsvolle Aufgabe gewagt. Sie haben ideale Voraussetzungen für erfolversprechende innovative Unternehmensgründungen geschaffen und sich überregional als „Gründerhochschulen“ positioniert. Mit kreativen Freiräumen, die zum Experimentieren einladen, Coaches und Beratern als Sparringspartner beim Ringen um das beste Geschäftsmodell, unternehmerischen Vorbildern, die voller Leidenschaft über ihre Erfahrungen berichten, und einer Vielzahl weiterer Gründungsakteure, Kooperationspartner und Maßnahmen stehen sie genau für das, was eine lebendige Gründungskultur auszeichnet: für die allgegenwärtige Präsenz von Unternehmergeist auf dem Campus, in den Fachbereichen und der Verwaltung. Und für die immerwährende Bereitschaft, unternehmerische Gelegenheiten zu erkennen, sie wertzuschätzen und im Idealfall auch umzusetzen.

Tatkünftig unterstützt wurden sie dabei durch EXIST. Seit 1998 fördert das Bundesministerium für Bildung und Forschung und ab 2006 das Bundesministerium für Wirtschaft und Energie mit dem Förderprogramm „EXIST – Existenzgründungen aus der Wissenschaft“ Initiativen und Projekte an Hochschulen und Forschungseinrichtungen. Das Ziel: schrittweise eine ganzheitliche Gründungskultur zu etablieren, Gründungsnetzwerke als Akteure zu stärken und dem akademischen Unternehmergeist neuen Schub zu verleihen. Aufgrund der überaus positiven Bilanz baute das Bundeswirtschaftsministerium seine Unterstützung aus und startete im Jahr 2010 die bislang umfangreichste Fördermaßnahme im Rahmen des EXIST-Programms: den Wettbewerb „EXIST-Gründungskultur – die Gründerhochschule“.

Hochschule München und An-Institut Strasczeg Center for Entrepreneurship (SCE)

Teilnehmer der ersten Förderrunde (2011–2016).
Ausgezeichnet als „EXIST-Gründerhochschule“.

Erfolgsbeispiele:

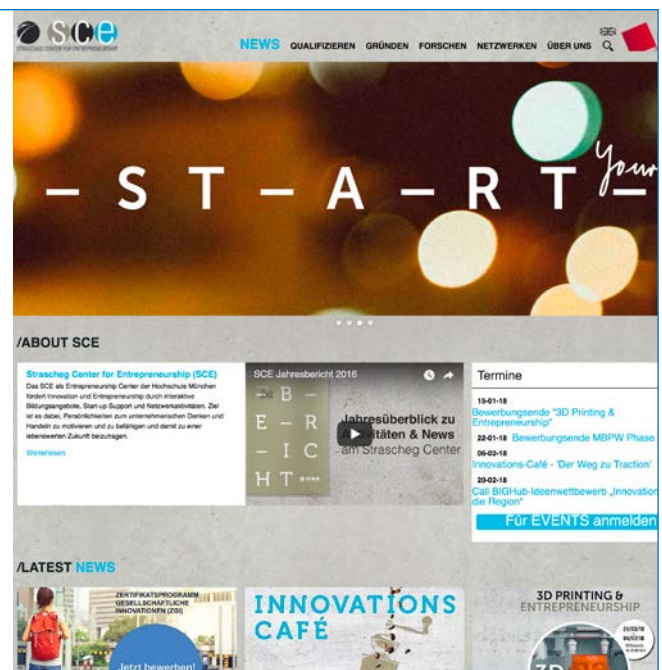
- In den Real-Projects arbeiten jedes Jahr circa 1.000 Studierende unterschiedlicher Qualifikationen und Semester gemeinsam an realen unternehmerischen Projektideen.
- Das Proto-Förderprogramm stellt ausgewählten Gründungsteams Räumlichkeiten im Inkubator (800 m² mit 15 Einzelräumen, zwei Co-Working-Räumen), finanzielle Unterstützung für den Prototypenbau, intensive Betreuung sowie Zugang zur Infrastruktur der Hochschule zur Verfügung.

- Weitere erfolgreiche Formate: Ringvorlesungen, Summer Schools mit internationalen Gästen und Boot Camps

Start-ups (Beispiele):

- Toposens, 3dTrust, adnynamics, nearBees und holidu

➔ www.hm.edu, ➔ www.sce.de



Ziel: hochschulweite Gründungskultur

Mit dem Wettbewerb unterstütz(e) das Bundeswirtschaftsministerium Hochschulen bei der Erarbeitung einer ganzheitlichen Strategie, die die Implementierung von Gründungskultur und Unternehmergeist zum Ziel hat. Ein Schwerpunkt wurde auch auf die Etablierung oder den Ausbau der Entrepreneurship Education gelegt. Das Programm wird durch den Europäischen Sozialfonds (ESF) kofinanziert. Insgesamt hatten sich 110 Hochschulen mit ihren Projekten in den beiden Wettbewerbsrunden 2011 und 2013 beworben. Auf Grundlage der eingereichten Konzepte wurden 22 Projekte unter Beteiligung von 25 Hochschulen (siehe Karte S. 6) ausgewählt. Fast alle hatten bereits vor Beginn der Förderung Erfahrungen in den Bereichen Entrepreneurship Education, Beratung, Infrastruktur und Gründungssensibilisierung gesammelt. Zudem waren sie in regionalen Gründungsnetzwerken aktiv.

Mit den zur Verfügung gestellten Finanzmitteln erhielten die Projekte bzw. Hochschulen nun die Chance, ihre gründungsfördernden Aktivitäten weiterzuentwickeln und ihr Profil als Gründerhochschule zu schärfen. Dabei sollten vor allem

- das Potenzial an wissens- und technologiebasierten Gründungen am Hochschulstandort nachhaltig erschlossen und

- das unternehmerische Denken und Handeln unter Studierenden, Absolventen und wissenschaftlichen Mitarbeitern gestärkt werden.

Neben der operativen Ebene verfolgte die bis zu fünfjährige Förderung zudem die Intention, die Verwertung von Wissen und Forschungsergebnissen durch Ausgründungen strukturell als anerkannte Aufgabe der Hochschule zu etablieren und dauerhaft zu verankern.

Die Förderung bestand aus den Phasen A und B und war so ausgestaltet, dass die Hochschulen entweder aus eigenen Mitteln oder aus Drittmitteln eine Kofinanzierung aufbringen mussten. Eine hohe Hürde, die aber von allen gemeistert wurde.

Phase A: Den Förderschwerpunkt bildete die dreijährige Phase A mit Förderzusagen über insgesamt 35,7 Mio. Euro. Damit erhielten die Hochschulen ausreichend Spielraum, um Strategiekonzepte und Maßnahmen zu entwickeln. Dank der zusätzlich entwickelten Maßnahmen konnten Lücken geschlossen und bestehende Angebote weiter ausgebaut werden. Neue Formate, Ablaufprozesse und Angebote wurden implementiert und zur Gründungsförderung eingesetzt. Die Passfähigkeit und Wirksamkeit einzelner Maßnahmen wurden geprüft, Kooperationen mit regionalen Gründungsakteuren eingegangen und weitere Kompetenzen aufgebaut.

Technische Universität Hamburg-Harburg

Teilnehmer der zweiten Förderrunde (2013–2018)

Erfolgsbeispiele:

- Startup Dock ist zentrale Anlaufstelle und lebendiger Ort von Gründungskultur auf dem Campus. Nahezu 100 Prozent der Studierenden kommen in der Lehre mit Entrepreneurship in Kontakt.
- Gemeinsam mit anderen Hochschulen der Hansestadt sowie regionalen Akteuren konnten zwei neue Veranstaltungsformate erfolgreich etabliert werden: der Hamburg Innovation Summit und der Uni-Pitch, der neben dem klassischen Start-up Pitch-Wettbewerb auch Workshops und eine Prototypenmesse vereint.

Start-ups (Beispiele):

- bentekk, Nüwiel und Pydro

➔ www.tuhh.de, ➔ www.startupdock.de



Phase B: Für die zweijährige Phase B wurden insgesamt 15,2 Mio. Euro bewilligt. Die zweite Förderphase diente dazu, die in Phase A begonnenen Maßnahmen anzupassen und weiterzuentwickeln.

Ergebnis: EXIST „wirkt“

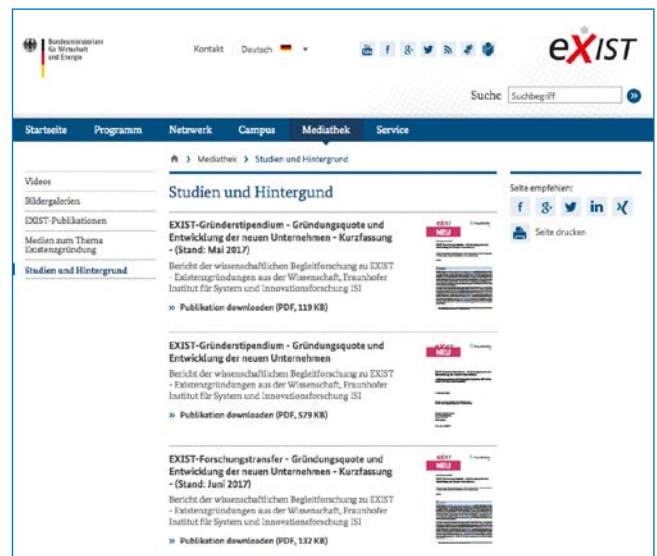
Die EXIST-Begleitforschung am Fraunhofer ISI hat in 2015 eine Zwischenevaluation der ersten Förderrunde (2011–2016) von „EXIST-Gründungskultur – Die Gründerhochschule“ durchgeführt. Demnach konnten alle Hochschulen dank der umfangreichen Förderung innerhalb von nur fünf Jahren eine umfangreiche Palette an Unterstützungsleistungen entwickeln, testen und umsetzen. Dazu gehörten beispielsweise Maßnahmen zur Steigerung des Gründungsinteresses, die Vermittlung gründungsrelevanter Kompetenzen, die Identifizierung geeigneter Ideen und Technologien, umfangreiche Beratungsangebote, Zugang zu Büros, Geräten, Laboreinrichtungen, die Vermittlung zu Kapitalgebern, Gründungs- und Geschäftspartnern und vieles mehr.

Die zentralen Ergebnisse der Zwischenevaluation lauten:

- Die Zielerreichung auf der Ebene der Einzelprojekte kann mit „gut“ bewertet werden. Einige Hochschulen wie die Technische Universität Berlin und die Hochschule München sind dabei besonders positiv hervorzuheben.
- Gegenüber der Ausgangssituation (vor der Förderung) konnten die Beratungskapazitäten deutlich ausgebaut, die Gründungsbetreuung durch eine strukturierte und systematische Vorgehensweise sowie eine enge Vernetzung mit gründungsrelevanten regionalen Akteuren professionalisiert werden.
- Bei wesentlichen Ausgestaltungsmerkmalen zeigt sich, dass die EXIST-Förderung sehr gut geeignet ist, um die gesetzten Ziele zu erreichen. Die Schaffung von Leuchttürmen mit einem breiten Spektrum an Maßnahmen gelingt. Allerdings lässt sich ein Nachahmungseffekt bei nicht geförderten Hochschulen bislang nur in geringem Umfang beobachten. Der Hauptgrund dafür ist, dass es an finanziellen Möglichkeiten zur Übernahme von Good-Practice-Maßnahmen fehlt.

Das positive Ergebnis hat das Bundeswirtschaftsministerium Ende 2016 dazu veranlasst, die EXIST-Förderung auszubauen: Hochschulen und Gründungsnetzwerke, die im Rahmen der Programme „EXIST-Gründerstipendium“ und „EXIST-Forschungstransfer“ Gründungsteams betreuen, erhalten eine Vergütung von 10.000 bzw. 20.000 Euro, um damit einen Teil ihres Aufwands zu decken.

Aktuell arbeitet das Fraunhofer ISI an der Abschlussevaluation von EXIST. Im Fokus stehen dabei zum einen die erzielten Wirkungen in den Hochschulen der zweiten Förderrunde (2013–2018) und zum anderen die Nachhaltigkeit der Maßnahmen aus der ersten Förderrunde (2011–2016). Erste Erhebungen zeigen bereits, dass die in der ersten Runde geförderten Hochschulen auch nach Ablauf der Förderung ihre Gründungsunterstützung festigen und zum Teil sogar intensivieren konnten. So wurde ein Teil der befristeten Stellen, die während der EXIST-Förderphasen eingerichtet wurden, nach dem Auslaufen der Förderung in unbefristete Stellen umgewandelt. Weitere Hochschulen haben sich im regionalen Kontext deutlich als Gründerhochschulen positioniert und üben damit spürbaren Einfluss auf andere Hochschulen aus. Die entsprechenden Daten dazu werden im Laufe dieses Jahres in der Abschlussevaluation veröffentlicht.



Weitere Informationen zur EXIST-Begleitforschung:
[➤ www.exist.de](http://www.exist.de)

GRÜNDUNGSPROZESSE AN HOCHSCHULEN EFFIZIENT GESTALTEN

Schnell, einfach und transparent: So sollen Gründungsprozesse an Hochschulen idealerweise vonstattengehen. Wie sich dieses Ziel erreichen lässt, zeigen zum Beispiel die Technische Universität München, die Freie Universität Berlin und die Technische Universität Darmstadt.

Was EXIST-geförderte Hochschulen in Sachen Gründung in den letzten Jahren auf die Beine gestellt haben, ist enorm: Veranstaltungen zur Sensibilisierung von Studierenden und Wissenschaftlern, Beratung von jährlich zum Teil über hundert Gründungsinteressierten, intensive Betreuung von Gründungsteams, Austausch mit Professoren, Coaches, Business Angels und Investoren usw. Das Leistungsspektrum kann sich sehen lassen. Umso wichtiger sind effiziente und transparente Ablaufprozesse, die unnötigen Zeit- und Arbeitsaufwand vermeiden. Doch vielerorts zeigt sich, dass innerhalb der Hochschulverwaltung viele Prozesse beim Thema Gründung noch nicht eingespielt sind. Es ist schlichtweg noch zu viel Sand im Getriebe. Die Folge: Sinnvolle Angebote wirken sich auf Gründungen nur suboptimal aus. Die Frage ist daher, wie sich Gründungsprozesse tatsächlich effizienter gestalten lassen. Wie kann für alle Beteiligten für mehr Planungssicherheit gesorgt werden? Nach Antworten auf diese Fragen haben in den letzten Jahren bereits einige EXIST-Hochschulen gesucht, nicht zuletzt im Rahmen der EXIST IV-Förderung.

„Rechtzeitig alle relevanten Akteure identifizieren und von Anfang an in die Entwicklung der Prozesse oder Leitfäden einbinden.“

Aneta Bärwolf, Profund Innovation, Freie Universität Berlin

Kompakt und umfassend: Der Gründerleitfaden an der TU München

Das ist allen Beteiligten an der Technischen Universität München bewusst: Ein Start-up funktioniert einfach komplett anders als eine große Universität. Dennoch zeigen die Münchener ein starkes Commitment, wenn es darum geht, Gründungen zu unterstützen. Auch wenn es in der Vergangenheit einen gewissen Leidensdruck gab: „Nehmen Sie zum Beispiel das Thema ‚Nebentätigkeit‘“, sagt Dr. Sieglinde Amelia Walter von TUM *Mentorship* bei TUM ForTe – Forschungsförderung und Technologietransfer an der Technischen Universität München. „Dass ein wissenschaftlicher Mitarbeiter zugleich auch Geschäftsführer einer Ausgründung ist, dagegen spricht auf den ersten Blick grundsätzlich nichts. Aber was ist, wenn dieses Start-up zum Beispiel mit seinem Lehrstuhl zusammenarbeiten möchte? In diesem Fall müsste der Geschäftsführer sowohl im Interesse seines Start-ups handeln als auch die Interessen seines Arbeitgebers, also der TU München, vertreten. Dieser Interessenkonflikt birgt gewisse Risiken. Um hier, auch im Sinne des Start-ups, eine geeignete Lösung zu finden, haben sich in der Vergangenheit die Mitarbeiter des Technologietransfers sowie der Rechts-, Personal- und Finanzabteilung an einen Tisch gesetzt und den jeweiligen Einzelfall mit den Betroffenen geprüft, wenn nötig in mehreren Diskussionsrunden.“





Kein Wunder, dass alle Beteiligten an der TU München ein großes Interesse daran hatten, Mittel und Wege zu finden, um den Zeit- und Arbeitsaufwand bei der Unterstützung der Gründungsteams zu verringern und Abstimmungsprozesse effizienter zu gestalten. Vor drei Jahren haben sich die Vertreter aller Verwaltungseinheiten daher dazu entschieden, einen Gründungsleitfaden auszuarbeiten. Das Ergebnis sind 60 Seiten, unterteilt in 10 Kapitel mit grundsätzlichen Regelungen zu denkbaren Situationen im Verlauf einer universitären Ausgründung. Zielgruppe sind Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter der Hochschulverwaltung – von der Gründungsberatung über die Lehrstuhlverwaltung bis zur Zentralverwaltung. Neben Themen wie den beschriebenen Nebentätigkeiten und der Zusammenarbeit zwischen Start-up und TUM/Lehrstuhl behandeln die weiteren Kapitel beispielsweise die Vertragsgestaltung bei der Nutzung der Forschungsinfrastruktur durch EXIST-Teams und – natürlich – Fragen zur Nutzung von Patenten. Dabei zeigt sich, dass der Gründungsleitfaden ganz klar immer auch die Interessen der Gründer im Blick hat. „Die Konditionen für die Nutzung von IP werden im Rahmen des rechtlich Möglichen so gründerfreundlich wie möglich gestaltet“, so Dr. Sieglinde Amelia Walter. Sie ist davon überzeugt, dass der Gründungsleitfaden seinen Praxistest bereits mit Bravour bestanden hat: „Sobald wir ein Gründungsvorhaben auf den Weg bringen, wissen alle genau, was zu tun ist. Ganz gleich, ob es um Inventarlisten, Zusendungsbescheide, De-minimis-Erklärungen usw. geht. Da kommen auch keine Rückfragen mehr, weil alles schwarz auf weiß verständlich und transparent festgehalten ist. Insofern haben sich auch die Prozesse deutlich beschleunigt. Im Ergebnis können wir sagen, dass der Leitfaden wirklich allen Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern in der Verwaltung die Arbeit erleichtert.“

Nicht nur wegen der Transparenz wird es im nächsten Jahr auch für die Gründungsteams an der Hochschule einen Gründungsleitfaden geben. Mit Informationen zur Antragstellung, den dafür notwendigen Unterlagen usw. wird die schlankere Version des bestehenden Gründungsleitfadens dazu beitragen, dass so manches Gründungsvorhaben noch schneller und einfacher an den Start gehen kann.

„Externe Juristen, die mit ihrer Expertise die Ausarbeitung von Leitfäden, Handreichungen oder Prozessdiagrammen unterstützen sollen, benötigen einen kompetenten Sparringspartner in der Hochschule. Nur so kann der Input von außen sinnvoll an das System ‚Hochschule‘ angepasst werden.“

Steffen Terberl, Profund Innovation, Freie Universität Berlin

Rechtssicherheit im IP-Bereich: Leitlinien der Freien Universität Berlin

Dass sich der Aufwand lohnt, Arbeitsabläufe und Regularien schriftlich festzuhalten, bestätigt auch Steffen Terberl, Leiter von Profund Innovation, der zentralen Service-Einrichtung für den Wissens- und Technologietransfer an der Freien Universität Berlin. „Letztendlich stellen unsere Leitlinien und Prozessdokumentationen sowohl für die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter in der Verwaltung als auch für Wissenschaftlerinnen und Wissenschaftler eine große Bereicherung dar, weil sich doch vieles auf rechtlich unsicherem Terrain bewegt hat. Jetzt sind alle Prozesse klar und transparent aufgeschrieben. Insofern hat sich der einmalige Zeitaufwand absolut ausgezahlt.“

Anders als die TU München haben die Berliner keinen alles umfassenden Gründungsleitfaden entwickelt, sondern sich vor allem auf den IP-Bereich und gründungsbezogene Verwaltungsabläufe konzentriert. In den „Leitlinien zum Schutz und zur Verwertung von geistigem Eigentum“ ist festgehalten, welche internen Regelungen und gesetzlichen Verpflichtungen bei Erfindungen von Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern zum Tragen kommen. Anlass dafür war, so Steffen Terberl, „dass es bei vielen wissenschaftlichen Mitarbeitern Unklarheiten darüber gab, über welche Rechte und Pflichten sie bei von ihnen entwickelten Erfindungen verfügen. Laut Arbeitnehmererfindungsgesetz besitzt die Hochschule in der Regel die Verwertungsrechte. Sie ist verpflichtet, diese Rechte zu marktüblichen Preisen an Dritte zu übertragen. Das wird in dem Leitfaden noch einmal deutlich erklärt. Natürlich möchten wir, dass unsere

„Klare Regeln erleichtern allen die Arbeit, sowohl den Gründerteams als auch der Universität.“

Dr. Sieglinde Amelia Walter, TUMentrepreneurship, Technische Universität München

Wissenschaftler ihre vielversprechenden Erfindungen selbst verwerten – idealerweise im Rahmen einer Ausgründung. Insofern legen unsere Leitlinien auch ganz klar fest, dass die Bereitstellung von universitärem geistigem Eigentum der Förderung von Ausgründungen dienen soll. Deswegen achten wir zum Beispiel bei der Vertragsgestaltung mit unseren Gründern auf ein liquiditätsschonendes Verfahren. Die FU nimmt zum Beispiel keine hohen Einmalzahlungen zu Beginn, wenn das geistige Eigentum an die Gründer lizenziert wird. Stattdessen partizipieren wir am Erfolg, also am Umsatz, der mit den lizenzierten Technologien erzielt wird.“

Mit seiner Verabschiedung durch das Präsidium ist der von Profund Innovation erstellte Leitfaden für alle Verwaltungseinheiten der Freien Universität sowie für alle Gründerteams verbindlich. Ergebnis: Die transparenten und verbindlichen Regelungen, die teilweise auch ganz klar die Interessen von Ausgründungen berücksichtigen, haben sowohl interne Abläufe als auch die Kommunikation mit den Gründerinnen und Gründern erheblich vereinfacht.



Trotz des Erfolgs der hausinternen „IP-Leitlinien“ haben sich die Gründungsakteure bei Profund Innovation dagegen entschieden, vergleichbare Leitfäden für andere gründungsrelevante Bereiche zu entwickeln. „Wir haben stattdessen Workflow-Diagramme für interne Prozesse aufgesetzt, die sich speziell an unsere Verwaltungsmitarbeiter richten“, sagt Aneta Bärwolf, Teamleiterin Gründungsförderung und Forschungstransfer bei Profund Innovation. Dabei werden Bearbeitungsabläufe, Zuständigkeiten sowie Hinweise auf notwendige Unterlagen auf ein bis zwei Seiten zusammengefasst. „In der Vergangenheit hatten wir zum Beispiel bei der Nutzung von Büroräumen oder Forschungsinfrastruktur oder bei der Entscheidung zu Nebentätigkeiten zahlreiche Reibungsverluste. Jetzt gibt es klar geregelte lineare Prozesse, die festlegen, wer an welcher Stelle zu entscheiden hat und wie der Informationsfluss und Entscheidungsweg aussehen muss“, so Aneta Bärwolf.

Um für die notwendige Rechtssicherheit zu sorgen, haben sich die Berliner sowohl bei der Ausarbeitung ihres „IP-Leitfadens“ als auch bei ihren Workflow-Diagrammen juristisch abgesichert. Steffen Terberl: „Erst danach haben wir intern eine Prozessbeschreibung formuliert und die Workflow-Diagramme mit den betreffenden Verwaltungseinrichtungen abgestimmt. Im Rahmen einer Erprobungsphase haben wir dann noch leichte Anpassungen vorgenommen. Im Ergebnis sind sie nun für die gesamten Einrichtungen der FU Berlin gültig. Dass damit auch die Kommunikation mit den Gründerinnen und Gründern vereinfacht wird, liegt auf der Hand. Wir können nun ganz einfach kommunizieren, welche Pflichten, aber auch welche Ansprüche sie gegenüber der FU haben.“

Alle an einen Tisch: Kick-off-Veranstaltungen an der TU Darmstadt

Ähnlich wie die Kollegen in Berlin arbeiten auch die Gründungsakteure an der Technischen Universität Darmstadt mit kurz gefassten Leitlinien, sei es zur Nutzung der Infrastruktur oder zur Verwertung geistigen Eigentums. Darüber hinaus gibt es Projektpläne, die Meilensteine zu EXIST-Forschungstransfer oder EXIST-Gründerstipendium oder dem eigenen Betreuungsprogramm SeTUp enthalten. Außerdem gibt es Handouts für die EXIST-Mentoren. Das bedeutet: Es gibt für (fast) jeden Zweck und jeden Akteur individuelle und schriftlich fixierte „Regieanweisungen“. Hinzu kommt: Die Gründungsakteure an der TU Darmstadt profitieren von kurzen Wegen. Sabine Remmert, zuständig für Projekt-

management & Administration beim HIGHEST Innovations- und Gründungszentrum an der Technischen Universität Darmstadt: „Die Gründungsberatung und das IP Management stimmen sich eng ab. Wir sitzen hier alle auf einer Etage. Die Drittmittelabteilung sowie das Vertragsmanagement sind zwei Türen weiter. Wenn einer von uns eine Frage hat, klopft er einfach an der Tür des Kollegen.“ Doch kurze Wege innerhalb des „harten Kerns“ der Gründungsakteure im Dezernat Forschung und Transfer reichen noch nicht aus, um Gründungsprozesse tatsächlich effizienter zu gestalten.

„Allen Akteuren klarmachen, was in wessen Verantwortlichkeit liegt und wer die Ansprechpartner sind, umso nachhaltiger wird der Prozess und die Verbindlichkeit gegenüber der Universität.“

Sabine Remmert, HIGHEST Innovations- und Gründungszentrum, Technische Universität Darmstadt

Die Darmstädter setzen daher auf Kick-off-Veranstaltungen. Sie werden für jedes Gründungsprojekt individuell durchgeführt. Zu den Teilnehmern gehören das komplette Gründungsteam, ein Vertreter von HIGHEST, alle Mitarbeiter aus der Verwaltung und den Fachbereichen, die für das jeweilige Gründungsprojekt relevant sind, sowie der EXIST-Mentor. In der etwa anderthalbstündigen Sitzung werden Aufgaben und Zuständigkeiten geklärt, darüber hinaus lernen die Gründer alle wichtigen Ansprechpartner kennen. Und: Die Veranstaltung macht deutlich, dass alle Fäden bei HIGHEST zusammenlaufen.

Die Kick-offs, so Sabine Remmert, haben dazu beigetragen, dass die Qualität, die Verbindlichkeit und Transparenz des gesamten Gründungsprozesses enorm zugenommen haben. „Dieser Austausch kommt inzwischen so gut an, dass wir seit etwa einem Jahr auch am Ende jedes Gründungsprojekts ein Meeting durchführen und Revue passieren lassen, was gut und was schlecht gelaufen ist.“ Im Idealfall werden dann aus den Gründerteams Peer-Mentoren für die nächste EXIST-Start-up-Generation.

Die oben genannten Beispiele wurden auf dem EXIST-Verwaltungsworkshop am 10. Oktober 2017 im Bundeswirtschaftsministerium in Berlin von den drei Hochschulen vorgestellt und mit den rund 200 Vertretern von Forschungseinrichtungen und Hochschulen diskutiert. Die TU München stellt ihren Gründungsleitfaden allen Interessierten über ihre Webseite zur Verfügung (www.tum.de).



IM FOKUS NICHT TECHNISCHE INNOVATIONEN

Ingenieurskunst „Made in Germany“ genießt Weltruf. Deutsche Unternehmen sind international erfolgreich. Voraussetzung: Sie haben nicht nur die Technik, sondern auch die Kunden im Blick.





ERFOLGREICHE INNOVATIONEN: MEHR ALS ALGORITHMEN UND TECHNIK

Ist im Ausland von deutschen Unternehmen die Rede, fallen Namen wie Siemens, BMW oder Bayer. Spricht man über US-amerikanische Global Player, denken die meisten an eBay, Facebook oder AirBnB. Der Unterschied: Die einen existieren seit vielen Jahrzehnten, die anderen erst seit ein paar Jahren. Dennoch ist es ihnen gelungen, den Markt für Online-Auktionen, für Werbung und Kommunikation oder auch für die Vermietung von Ferienwohnungen innerhalb kürzester Zeit vom Kopf auf die Füße zu stellen.

Fehlt es Gründerinnen, Gründern und Unternehmen in Deutschland an vergleichbaren zündenden Ideen? Im Gegenteil! „In Deutschland gibt es jede Menge hervorragende Produkte“, sagt Dr. Thomas Heimer, Professor für Innovationsmanagement und Projektmanagement an der Hochschule Rhein-Main und wissenschaftlicher Leiter der Technopolis Group. „Wir haben hochinnovative Produkte, wie zum Beispiel im Bereich der Smart-Home-Technologien. Und dennoch stehen deutsche IT-Unternehmen vielfach vor dem Problem, dass sie sich nicht als Marktführer auf dem internationalen Markt behaupten.“ Wobei fairerweise ergänzt werden muss, dass es eine ganze Reihe technologieorientierter Start-ups gibt, die mit ihren innovativen Produkten durchaus erfolgreich weltweit Marktnischen besetzen. Dazu gehört auch eine ganze Reihe ehemals EXIST-geförderter Start-ups. Sei es die Compositence GmbH, Hersteller von carbon- und glasfaserbasierten Bauteilen, die fos4X GmbH, Entwickler von Messtechnik für Windkraftanlagen, oder die Coriolis Pharma Research GmbH, Dienstleister im Bereich

Biotech-Pharma. Sie bilden nur einen kleinen Ausschnitt einer inzwischen beachtlichen Zahl von Gründern, die es geschafft haben, aus einem universitären Forschungsprojekt ein international erfolgreiches Unternehmen aufzubauen. Damit gehören sie zu den vielen Hidden Champions, die typisch für den deutschen Mittelstand sind: hochinnovativ, in der Regel im B2B-Bereich unterwegs, spezialisiert auf eine Marktnische, im engen Austausch mit ihren Kunden und weltweit erfolgreich.

Doch so positiv die Erfolge junger deutscher Hidden Champions auch sind: Wo sind all die anderen Unternehmen, die keine Nische, sondern Konsumenten und Nutzer weltweit bedienen möchten? Die mit ihrer innovativen Technik und ihren Algorithmen den internationalen B2C-Markt aufmischen möchten? Einfach gefragt: Warum gibt es in Deutschland bislang kein Unternehmen, das mit Google, Apple oder Facebook vergleichbar ist?

Blinder Fleck: Anwendungskontext und Kundenorientierung

Einen Grund dafür hat Professor Thomas Heimer in der von ihm erstellten Studie „Nichttechnische Innovationen – Welche Impulse setzt der Markt? Welche Rolle hat der Staat?“ identifiziert, die 2016 im Auftrag des Bundeswirtschaftsministeriums herausgegeben wurde: „Die Perspektive vieler Unternehmen ist verzerrt. Die sind zu technikfokussiert. Davon müssen wir uns in Deutschland lösen und uns mehr der im nicht technischen Bereich angesiedelten Wertschöpfungsperspektive widmen.“ Dazu gehört vor allem die konsequente und fortlaufende Ausrichtung des Produkts am Kunden. „Wenn Sie sich Booking.com oder Facebook anschauen, werden da fast täglich im Zusammenspiel zwischen den Nutzern und den Betreibern der Plattformen neue Anwendungen entwickelt und getestet. Dagegen ist der traditionelle Entwicklungsprozess, den wir aus den Ingenieurwissenschaften und Naturwissenschaften kennen, eher linear sequenziell angelegt. Das heißt, im Unternehmen entsteht eine Idee, die ein bestimmtes Problem für den Kunden lösen soll. Die FuE-Abteilung wird damit beauftragt eine Lösung zu erarbeiten, und dann wird das neue Produkt auf dem Markt eingeführt. Bei der Mehrzahl der technikdominierten Wertschöpfungsbeiträge kommt es dann immer zu einem sogenannten Freezing. Das heißt, das Feedback der Kunden wird im Unternehmen gesammelt, geht dann an die FuE-Abteilung, die an einer Verbesserung des Produkts arbeitet, und nach einem oder mehreren Jahren ist die nächste Produktgeneration auf dem Markt. Diese Sequenzialität haben wir bei den erfolgreichen Unternehmen nicht. Gerade in der Digitalwirtschaft erfolgt die Produktentwicklung interaktiv sozusagen in Echtzeit gemeinsam mit den Nutzern. Das ist der fundamentale Unterschied.“

Das Erfolgsgeheimnis von Facebook, Booking.com und Co. sind demnach weniger die viel zitierten und streng gehüteten Algorithmen, sondern vielmehr Geschäftsmodelle mit einer ausgeprägten Marketingkomponente, die alle Überlegungen zu Kunden, Produkt, Vertrieb und Kommunikation von Anfang an im Blick haben. Dabei bieten diese Überlegungen jenseits der technischen Entwicklungsarbeit viel Spielraum für Innovationen, vor allem dann, wenn es gelingt, die Wünsche und Bedürfnisse von potenziellen Kunden ein Stück weit zu antizipieren. Dr. Klaus Sailer, Professor für Entrepreneurship an der Hochschule München und Geschäftsführer des Strascheg Center for Entrepreneurship: „Niemand hat Mark Zuckerberg gesagt, dass wir so etwas wie Facebook brauchen. Weltweit Leute kennenzulernen und mit ihnen jederzeit kommunizieren zu können, sind viel mehr implizite Wünsche, die vor Facebook niemand konkret als Wunsch formuliert hat. Dennoch zu erkennen, dass es dieses Bedürfnis gibt, ist genau das, was Entrepreneurship ausmacht. Es reicht nicht aus, die Kunden zu fragen, was sie in Zukunft brauchen. In der Regel wissen

sie es selber nicht. Die Aufgabe innovativer Entrepreneurere ist es daher, Menschen genau zu beobachten, dabei ein Problem oder Bedarfe zu erkennen und sich dann Gedanken über mögliche Lösungen zu machen. Das sind letztlich die Entrepreneurere, die die Welt verändern – wobei dahingestellt ist, ob es immer zum Guten ist.“

Tatsächlich aber ist es so, dass viele deutsche Start-ups immer noch zu spät auf potenzielle Kunden zugehen und ihr Produkt an den Kundenbedürfnissen vorbei entwickeln oder sich zu spät Gedanken darüber machen, wie sie ihr Produkt tatsächlich „an den Mann“ bzw. „die Frau“ bringen wollen. Notdürftig werden dann im Nachhinein noch eine Werbekampagne um das Produkt „herumgestrickt“ und dringend Investoren gesucht, um einen vernünftigen Vertrieb aufzubauen. Die Chance für einen Durchbruch auf dem Markt wird damit verspielt. „Fahrt eure Technik zurück“, fordert Prof. Thomas Heimer Gründer und Unternehmer daher auf. „Überlegt euch stattdessen neue, andere Anwendungs- und Nutzungskontexte, die ihr mit eurer Technik befriedigen könntet. Warum haben wir denn alle kein Smart Home? Weil wir noch viel zu wenig darüber wissen, welche Anwendungsmöglichkeiten für die Kunden tatsächlich attraktiv sind. Das nicht technische Innovationspotenzial in diesem Bereich ist noch lange nicht ausgeschöpft.“

Nicht technisches Innovationspotenzial stärker wahrnehmen

Dabei sind nicht technische Innovationen weit mehr als nur „Geburtshelfer“ für technische Lösungen. Ihr Wirkungskreis ist weitaus größer und schließt organisatorische, soziale, kommunikative oder auch kulturelle Ideen mit ein. Deren innovatives Potenzial werde allerdings immer noch unterschätzt, so Dr. Werner Rammert, Professor für Techniksoziologie an der Technischen Universität Berlin: „Ein typischer Fall selektiver Wahrnehmung. Es gibt viele Beispiele, die zeigen, dass Ideen mit einem sehr geringen technischen oder materiellen Input einen großen Beitrag zum ökonomischen Erfolg von Unternehmen geleistet haben. Nehmen Sie allein die Konzepte von Sozial- und Arbeitswissenschaftlern im Bereich der Mitarbeiterführung, der Arbeitsorganisation oder der Unternehmenssteuerung, die zu effizienteren Arbeitsprozessen und Kosteneinsparungen geführt und einen großen Anteil daran haben, dass Unternehmen wettbewerbsfähig bleiben.“ Die Crux ist allerdings, dass sozial- und arbeitswissenschaftliche Ideen in der Regel nicht als Innovation wahrgenommen und bei allen Entwicklungsbemühungen eher stiefmütterlich behandelt werden. „Obwohl sie“, so Professor Werner Rammert, „die wichtigsten Kriterien einer Innovation erfüllt und zu nachhaltigen Verbesserungen mit sichtbaren Folgen geführt haben, trotz aller Widerstände und Konflikte.“

Innovationen ganzheitlich betrachten

Dass technische und nicht technische Innovationen zwei Seiten ein und derselben Medaille und damit untrennbar miteinander verbunden sind, davon ist Prof. Werner Rammert überzeugt. Schließlich trage jede Innovation sowohl eine technische als auch eine nicht technische Komponente in sich, wenn auch mit unterschiedlicher Gewichtung.

„Auch bei vermeintlich nicht technischen Innovationen wie der effizienten Gestaltung von Arbeitsabläufen, benötigen Sie Messinstrumente, Software und eventuell auch neue Produktionsmaschinen. Und selbst wenn Sie ein pädagogisches Konzept wie einen Montessori-Kindergarten umsetzen, braucht es dazu spezielles Spielzeug und Mobiliar.“

Ein aktuelles Beispiel, das genau diese ganzheitliche Herangehensweise deutlich macht, kennt Prof. Klaus Sailer, Vorstand und Mitgründer der Social Entrepreneurship Akademie in München. „nearBees ist ein Start-up, das Imker in Deutschland unterstützen möchte. Wir wissen alle, wie wichtig die Honigbiene für die Landwirtschaft und letztlich auch für unsere Volkswirtschaft ist. Das Gründungsteam hatte daher die Idee, die Vertriebskosten für regionalen Honig zu senken und damit den überregionalen Absatz zu fördern. Hintergrund ist, dass der Versand von Honig wegen der Glasbehälter sehr teuer ist. Die Gründer haben daher eine Verpackung aus abbaubarem Kunststoff designt. Das Ganze sieht aus, wie ein wattierter Briefumschlag, in den der Imker seinen Honig abfüllen und um ein Vielfaches günstiger als in einem Glas versenden kann. Jetzt kann man sich fragen, was ist daran innovativ? Das Verpackungsmaterial allein ist es nicht. Das Verpackungsdesign schon eher.“

Das Geschäftsmodell auf jeden Fall. Letztlich ist es das Zusammenspiel von Idee, Verpackung, Design, Software und Vertrieb. Letzterer findet über eine Webseite statt, über die Kunden aus der ganzen Welt Honig aus bestimmten Regionen Deutschlands bestellen können, den die regionalen Imker abfüllen. Dieses Gesamtkonzept macht dann die Innovation aus.“

Innovative Ideen anstatt technische Innovationen fördern

Dieser ganzheitliche Blick auf Innovationen ist jedoch immer noch die Ausnahme, nicht zuletzt in der Innovationsförderung. Grund dafür ist für Professor Thomas Heimer der Umstand, dass dem Beitrag nicht technischer Ideen zur wirtschaftlichen Wertschöpfung nach wie vor zu wenig Bedeutung beigemessen wird. Dabei stehen viele Förderinstitutionen und Förderprogramme nicht technischen Innovationen beispielsweise im Bereich Organisation oder Strategie formal offen gegenüber. Doch die Realität sieht meist anders aus.

Diese Trennung von technischen und nicht technischen Innovationen, diese „Schere im Kopf“ derjenigen, die über Förder- und Beteiligungsanträge entscheiden, hält Professor Klaus Sailer denn auch für überdenkenswert. „Hinter echten Innovationen steht doch immer ein umfassendes Businessmodell. Da wird nicht nach technischen und nicht technischen Komponenten unterschieden. Ich würde daher viel mehr dafür werben, innovative Ideen zu fördern, anstatt technische Innovationen.“

Um den Blickwinkel auf nicht technische Ideen und Innovationen zu erweitern, schlägt Professor Thomas Heimer den Aufbau einer eigenen Infrastruktur vor: „Im Bereich technischer Forschungs- und Entwicklungsvorhaben gibt es ein erfolgreiches Zusammenspiel zwischen den FuE-Abteilungen von Unternehmen und außeruniversitären Forschungseinrichtungen wie Fraunhofer, Max Planck oder Leibniz. Eine solche Kooperation wünsche ich mir auch im Bereich nicht technischer Vorhaben. Dazu braucht es Räume, die den crosssektoralen Austausch unterstützen. Außerdem fehlt es an Informations- und Demonstrationszentren für neue Anwendungen und Nutzungskonzepte, die eben nicht primär ihre Wertschöpfung aus der Technik ziehen.“ Darüber hinaus soll der Zugang zu Finanzierungsinstrumenten für Gründer aus den Sozialwissenschaften, der Germanistik, der Philosophie, dem Kunst- und Kreativbereich verbessert werden. Denkbar wären zum Beispiel spezielle VC-Fonds für nicht technisch orientierte Start-ups, so Professor Klaus Sailer: „Der Anteil der Gründerinnen und Gründer mit Ideen aus dem überwiegend nicht technischen Bereich ist weitaus höher als der Anteil technologieorientierter Gründungen. Letztere haben aber bei Investoren die weitaus größeren Chancen. Das bedeutet, der überwiegende Teil der Gründungsvorhaben erhält gar





nicht die Möglichkeit, seine Geschäftsidee mit Hilfe einer entsprechenden Finanzierung zu skalieren, wenn Crowdfunding für das Projekt nicht in Betracht kommt. Ein Grund ist, dass diese Unternehmen in der Regel nicht so schnell wachsen. Man müsste also Fonds konstruieren, die sich nicht an einer schnellen Renditeerwartung orientieren, sondern auf andere Weise, zum Beispiel durch eine Umsatzbeteiligung, am Wachstum der Unternehmen partizipieren. Aber bislang funktioniert der Venture-Capital-Markt bis auf Ausnahmen wie das Crowdfunding nach den gleichen Prinzipien und Auswahlkriterien wie vor 30 Jahren. Und das, obwohl das Innovationspotenzial im Bereich der nicht technischen Innovationen sehr vielversprechend ist, gerade auch was die Lösung zukünftiger gesellschaftlicher Probleme angeht.“

In dem Zusammenhang stellt sich auch die Frage, ob die in der aktuellen Diskussion verwendete Bezeichnung der „nicht technischen“ Innovation überhaupt angemessen ist. Neuartige Dienstleistungen, Vertriebs- und Organisations- oder Designkonzepte unter einem Begriff zusammenzufassen, der sich allein über deren Verhältnis zur Technik definiert und damit negativ konnotiert ist, trägt kaum dazu bei, Gleichwertigkeit herzustellen.

Die Bezeichnung „nicht technisch“ ist darüber hinaus ohnehin zu kurz gegriffen, berücksichtigt man auch Innovationen, die nicht unmittelbar zur ökonomischen Wertschöpfung beitragen. Auch in der Kultur, im Sozialen und in der Politik entstehen Innovationen, ist Professor Werner Rammert, Initiator des interdisziplinären Kollegs „Innovationsgesellschaft heute“ der Deutschen Forschungsgemeinschaft, überzeugt: „Die Bismarcksche Sozialgesetzgebung, der deutsche Kindergarten oder auch der Emissionshandel für CO₂-Zertifikate und das Erneuerbare-Energien-Gesetz zählen zweifellos zu den sozialen und politischen Innovationen. Oder nehmen Sie die betriebliche Mitbestimmung und die Einbindung der Gewerkschaften. Die haben in der Bundesrepublik zweifellos zum sozialen Frieden beigetragen

und standen in den siebziger Jahren für das Modell Deutschland. Darüber hinaus haben sie uns volkswirtschaftlich genutzt, indem wir im Vergleich zu anderen Ländern weniger Produktionsausfälle durch Streiks hatten. Oder nehmen Sie aktuell die vielen verschiedenen Verkehrskonzepte, die ja nicht nur den Verkehr neu ausrichten, sondern unsere Städte insgesamt wieder lebenswerter machen möchten. Die italienische Initiative Slow-City ist in dem Zusammenhang ganz interessant und zweifellos eine kommunalpolitische Innovation, bei der sich inzwischen Mittelstädte aus der ganzen Welt zusammengetan haben, um die Lebensqualität für ihre Einwohner zu erhöhen.“

Innovative gesellschaftliche Dynamik unterstützen

Eine zeitgemäße Innovationsförderung nicht mehr nur auf eine ökonomische Wertschöpfung und damit verbundene technischen Innovationen zu konzentrieren ist dabei erst der Anfang. Dazu kommt: Die aktuellen und zukünftigen globalen Herausforderungen sind zu groß, als dass sie von einer hoch motivierten, aber letztlich überschaubaren Social-Start-up-Szene gelöst werden könnten. Professor Klaus Sailer: „Innovationen sind in Zukunft vor allem auch dafür wichtig, zu einem neuen Verständnis von Entrepreneurship zu kommen. Ich denke, der Begriff des Responsible Entrepreneurship trifft es am besten. Es geht darum, dass jeder Gründer und jeder Unternehmer Verantwortung übernimmt und einen positiven Mehrwert für Gesellschaft und Umwelt erzielt. Dafür gibt es schon jetzt gute innovative Ideen. Viele können aber nur dann realisiert werden, wenn ihre innovativen sozialen Wirkkräfte genutzt und angemessen unterstützt werden.“ Einen Beitrag dazu leistet zum Beispiel EXIST-Gründerstipendium, mit dessen Hilfe in den vergangenen Jahren eine ganze Reihe von Start-ups auf den Weg gebracht wurde, deren Geschäftsmodelle weniger technisch orientiert waren, aber dennoch innovative Komponenten beinhalteten.



Hintere Reihe v.l.n.r.: Bianca Kummer, Pierre Munzel, Simone Strey, vordere Reihe v.l.n.r.: Rob Strey, Korbinian Hartberger, Charlotte Schumann, Alexander Kennepohl

Frau Strey, Sie haben eine App entwickelt, mit deren Hilfe Gärtner und Landwirte Pflanzenkrankheiten bestimmen können. Wie funktioniert das Ganze?

Strey: Das Besondere an unserer App „Plantix“ ist die automatisierte Bilderkennung. Das bedeutet, Sie brauchen einfach nur mit Ihrem Smartphone den erkrankten Teil der Pflanzen zu fotografieren und in unserer App hochzuladen. Unsere Software kann zum derzeitigen Zeitpunkt über 170 verschiedene Pflanzenschäden erkennen und liefert Ihnen innerhalb weniger Sekunden die Beschreibung der Krankheit, die Symptome, die Ursachen und natürlich die Behandlungsmethoden mit dem besonderen Augenmerk auf biologische Alternativen zu chemischen Mitteln. Und nicht zuletzt erhält der Nutzer auch Hinweise dazu, wie er die jeweilige Krankheit im Vorfeld vermeiden kann, damit es gar nicht erst zu einem Befall kommt.

Sie arbeiten mit einer umfangreichen Bilddatenbank. Bildrechte sind bekanntermaßen teuer. Wie haben Sie das Problem gelöst?

Strey: Unsere Bilddatenbank enthält mittlerweile über eine Million Fotos von kranken Pflanzen. Täglich kommen zwischen 7000 und 10.000 Fotos dazu. Und je mehr Fotos unsere Datenbank enthält, desto besser arbeitet unser System. Von ein und derselben Erkrankung an einer bestimmten Pflanze braucht man idealerweise mehrere Tausend

„Wir möchten dazu beitragen, die Ernährungssituation weltweit zu verbessern.“

Interview mit Simone Strey und Pierre Munzel, PEAT GmbH

Die Nahrungsmittelproduktion weltweit sichern und den Pestizideinsatz verringern: Dazu möchte die PEAT GmbH beitragen. Die Ausgründung der Leibniz Universität zeigt, dass sich sozialer Anspruch und erfolgreiches Business gut kombinieren lassen.

Fotos. Wir kooperieren daher mit unseren Nutzern per Crowd-Sourcing. Das bedeutet, wenn unsere App den Nutzern geholfen hat, bitten wir sie darum, uns Fotos von ihrer erkrankten Pflanze zu schicken und die Nutzungsrechte an uns zu übertragen, so dass wir das Foto verwenden und in unsere Bilddatenbank integrieren können. Das funktioniert sehr gut. Darüber hinaus kooperieren wir mit landwirtschaftlichen Instituten wie zum Beispiel dem Pflanzenschutzamt Niedersachsen, das uns freundlicherweise erlaubt hat, auf seinen Versuchsflächen Pflanzen zu fotografieren.

Herr Munzel, wer gehört denn zu den Nutzern Ihrer App?

Munzel: Wir haben von Anfang an einen globalen Ansatz verfolgt. Zu unserer primären Zielgruppe gehören neben Gärtnern, Kleingärtnern, Hobbygärtnern auch Kleinbauern weltweit. 70 Prozent aller Produzenten im landwirtschaftlichen Bereich sind Kleinbauern. Von daher haben wir es hier potenziell mit einer sehr großen Nutzergruppe zu tun.

Die App ist kostenlos. Wie finanzieren Sie sich?

Munzel: Stimmt, die App steht für unseren Social-Business-Ansatz. Wir möchten damit dazu beitragen, die Ernährungssituation weltweit zu verbessern und den Pestizideinsatz zu verringern. Bis zum Jahr 2050 gibt es voraussichtlich zwischen neun und zehn Milliarden Menschen. Das ist eine riesige Herausforderung für den Agrarbereich. Hinzu kom-

PEAT GmbH

Gründer: Simone Strey (Geschäftsführung), Pierre Munzel, Robert Strey, Charlotte Schumann, Alexander Kennepohl, Bianca Kummer, Korbinian Hartberger

Gründung: 2015

EXIST-Gründerstipendium: 2015–2016

Hochschule: Gottfried Wilhelm Leibniz Universität Hannover

Gründungsnetzwerk: starting business/hannover impuls

➤ www.peat.ai

men jährliche Ernteeinbußen weltweit von 15 und 30 Prozent aufgrund von Pflanzenkrankheiten und Schädlingen. Deswegen bieten wir unsere App kostenlos an. Wir möchten damit möglichst viele Kleinbauern mit Informationen versorgen, so dass sie durch rechtzeitige oder präventive Maßnahmen ihre Ernten sichern können.

Strey: Darüber hinaus müssen wir natürlich auch Geld verdienen, um unsere App zur Verfügung zu stellen. Unser Geschäftsmodell basiert daher auf der Vergabe von Softwarelizenzen. Unserer App liegt eine von uns entwickelte Software zugrunde, die wir kontinuierlich weiterentwickeln und die auf dem sogenannten Machine-Learning basiert. Dabei geht es kurz gesagt um ein künstliches System, das Muster und Gesetzmäßigkeiten erkennt und selbständig in die Lerndaten integriert. Unsere Software lässt sich darüber hinaus über eine Schnittstelle in alle IT-Systeme integrieren, die über eine Kamera und einen Internetzugang verfügen. Das ist für Unternehmen und Forschungseinrichtungen aus dem Agrarbereich interessant.

Und das funktioniert?

Strey: Wir waren selber überrascht darüber, wie viel Zuspruch wir bekommen haben, vor allem von Landmaschinenherstellern und der Pflanzenschutzmittelindustrie. Die bieten ihren Kunden eigene Agrar-Apps an, die sie durch unsere Software aufwerten möchten. Betreiber von großen Agrarflächen und Gewächshäusern haben ebenfalls großes Interesse. Dazu müssen Sie wissen, dass unsere App im Garten und im Kleinanbau gut funktioniert. Aber auf großen

Flächen ist es sinnvoller, mit Hilfe unserer Software den Bestand zu scannen und auf Schäden zu prüfen. Pestizide kämen nur dann zum Einsatz, wenn ein Befall gemeldet würde. Das Ganze würde am besten mit Agrardrohnen oder Agrarrobotern funktionieren, die mit unserer Software ausgestattet sind. Aber das ist bisher noch Zukunftsmusik, da wir hier von den Entwicklungen im Hardware-Bereich abhängig sind.

Herr Munzel, werden App und Software bereits im Ausland eingesetzt?

Munzel: Ja, insbesondere in Indien und Brasilien haben wir eine sich kontinuierlich vergrößernde Nutzergemeinde. Plantix taucht dort regelmäßig in den Top Ten Charts der meistgenutzten Apps im Bereich „Education“ auf. Eine Beta-Version unserer App bieten wir außerdem auf den Philippinen, im Nahen Osten und vor allem im nördlichen und mittleren Afrika an. Aber auch das Interesse in Nordamerika und hier in Europa ist riesig. Das Feedback ist insgesamt einfach unglaublich.

Frau Strey, Sie haben die Software und das Geschäftsmodell an der Universität Hannover entwickelt. Wie hat man Sie dort unterstützt?

Strey: Im Bereich der Pflanzenpathologie und des Pflanzenschutzes waren wir beim Institut für Bodenkunde sehr gut aufgehoben. Wir wurden in den Bereichen unterstützt, in denen wir es brauchten, und hatten zugleich genügend Freiraum, um unsere Idee zu entwickeln.



Was das unternehmerische Know-how anging, haben wir an ein, zwei Uni-internen Kursen teilgenommen. Wir haben auch mit vielen Gründern gesprochen, die schon einen Schritt weiter waren und uns zum Beispiel Tipps zur Investorenakquise geben konnten oder wie man als Start-up Mitarbeiter gewinnt, auch wenn man noch keine marktüblichen Gehälter bezahlen kann. Intensiv betreut wurden wir darüber hinaus durch Coaches, die wir über das Coaching-Budget von EXIST finanziert haben. Und nicht zuletzt wurden uns über die regionale Wirtschaftsfördergesellschaft hannover impuls Mentoren zur Seite gestellt. Ich glaube, es ist gar nicht so bekannt, aber Hannover hat ein ziemlich gutes Ökosystem für Start-ups. Insofern hatten wir wirklich gute Startbedingungen.

Wie hat sich Ihr Unternehmen seither entwickelt?

Munzel: Sehr positiv und vor allen Dingen in einer sehr guten Geschwindigkeit. PEAT hat mittlerweile dreizehn Festangestellte und etwa acht studentische Aushilfen. Wir haben Naturwissenschaftler, Geistes- und Sozialwissenschaftler und natürlich Programmierer an Bord. Außerdem sind wir international aufgestellt. Unser Experte fürs Machine-Learning kommt aus Paris und unser Pflanzenpathologe aus Spanien. Natürlich sind nicht immer alle einer Meinung. Aber genau dieser Austausch und die große Kompetenz ist tatsächlich unsere Stärke, weil wir alles, was wir tun, aus vielen Blickwinkeln betrachten und dementsprechend das bestmögliche Produkt daraus entwickeln können.

Sie haben auch schon mehrere Preise gewonnen.

Munzel: Ja, 2016 wurde Simone Strey zu einer von 10 Top-Innovatoren unter 35 vom MIT Technology Review gewählt. Außerdem haben wir den diesjährigen CeBIT Innovation Award sowie den WSA Mobile Award der Vereinten Nationen gewonnen. Und wir haben am Merck Accelerator teil-

genommen. Das alles hat natürlich für viel Aufmerksamkeit in den Medien gesorgt, so dass darüber auch das Interesse von Investoren geweckt wurde und wir darüber eine erste Finanzierungsrunde im siebenstelligen Bereich abschließen konnten.

Gab es denn auch Hürden?

Strey: Gute Mitarbeiter zu finden war nicht einfach. Gerade im Bereich des Machine-Learning sind Experten sehr gefragt. Als Start-up muss man da schon ziemlich viel Überzeugungsarbeit leisten, um gute Entwickler und Experten zu begeistern. Das hat alles in allem schon etwas länger gedauert. Auch bis wir den richtigen Investor gefunden hatten und alles unter Dach und Fach war.

Irgendwelche Tipps, die Sie abschließend anderen Gründern geben können?

Munzel: Fokussiert bleiben. Das ist, glaube ich, das Wichtigste. Viele entfernen sich von ihrem Kernthema und machen sich Gedanken über Dinge, die vielleicht erst in zwei Jahren wichtig werden. Aber wer zum Beispiel mit dem EXIST-Gründerstipendium beginnt, sollte sich in dem Moment noch keine großen Gedanken über ein breit aufgestelltes Marketingkonzept machen, sondern erst einmal sein Produkt entwickeln. Wichtig ist auch, ehrlich die eigenen Stärken und Schwächen zu benennen und sich dann gezielt Unterstützung zu suchen.

Letztlich ist es eine sehr persönliche Entscheidung, sich selbständig zu machen. Die sollte man nur treffen, wenn man wirklich für die Sache brennt und nicht, weil es sich gerade gut im Lebenslauf macht. Ein Start-up erfolgreich auf den Weg zu bringen, bedeutet einfach viel Arbeit – und die nimmt einem keiner ab.

PEATs Plantix – GartenBanks Nachfolger

Digitale Bibliothek

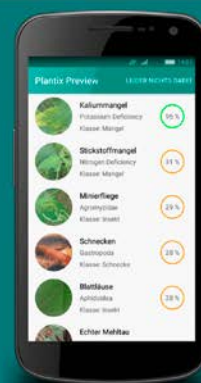
Plantix ist eine digitale Bibliothek mit vielen Infos zu Pflanzenkrankheiten, Schädlingen und Nährstoffmängeln.



STEP 1
Betroffene Pflanze auswählen



STEP 2
Pflanzenteil auswählen und Foto machen



STEP 3
In Sekunden ein Ergebnis erhalten



STEP 4
Krankheit auswählen und Informationen erhalten

„Innovative Ideen für den ländlichen Raum“

Interview mit Franz-Reinhard Habel

Bisher zieht es nur wenige Start-ups aufs Land. Um daran etwas zu ändern, braucht es nicht nur eine flächendeckende Breitbandversorgung. Gefragt seien darüber hinaus Ideen, die die besonderen Stärken ländlicher Regionen hervorheben, sagt Franz-Reinhard Habel. Er ist Sprecher des Deutschen Städte- und Gemeindebundes (DStGB) sowie Gründer und Leiter des Innovators Club des DStGB. Seit 2010 vertritt Franz-Reinhard Habel als Direktor für politische Grundsatzfragen des DStGB die Kommunen im IT-Planungsrat von Bund und Ländern.

Herr Habel, folgt man der Berichterstattung in den Medien, entsteht der Eindruck, dass das Gros der innovativen Gründungen in den Ballungszentren stattfindet. Ist der ländliche Raum für Start-ups tatsächlich so uninteressant?

Habel: Es stimmt, dass die Berichterstattung sehr stark auf die Ballungszentren ausgerichtet ist, insbesondere, wenn über Start-ups berichtet wird. Dabei gerät leider aus dem Blickwinkel, dass auch der ländliche Raum – bei allen regionalen Unterschieden – insgesamt ökonomisch sehr stark ist. Mehr als die Hälfte der 3,5 Millionen Betriebe, die wir in Deutschland haben, sind im ländlichen Raum ansässig. Mehr als die Hälfte der Menschen leben in ländlichen Regionen. Mehr als 50 Prozent des Bruttoinlandsprodukts wird dort erzielt. Das bedeutet, wenn Deutschland weiterhin ökonomisch stark bleiben will, sind wir auch in Zukunft auf die Attraktivität ländlicher Räume angewiesen. Wir müssen deshalb sicherstellen, dass ländliche Regionen im digitalen Zeitalter attraktive Rahmenbedingungen für Gründer, Unternehmer und Arbeitnehmer vorhalten.

Unter Rahmenbedingungen verstehen Sie vermutlich mehr als einen zuverlässigen und schnellen Internetzugang.

Habel: Ja, weitaus mehr. Obwohl natürlich, wie wir alle wissen, die gesamte Entwicklung im ländlichen Raum mit einer ausreichenden Breitbandversorgung steht und fällt. Das ist die Lebensader im 21. Jahrhundert. Ohne die führen alle anderen Bereiche ins Abseits. Ich gehe davon aus, dass alle Akteure inzwischen erkannt haben, zeitnah die notwendigen Weichen zu stellen.

Dennoch wäre es zu kurz gedacht, sich nur auf die technische Infrastruktur zu beschränken. Damit allein entsteht noch kein investitions- und gründungsfreudiges Klima. Auch die Kommunen sind in der Pflicht, kreative Ideen zu entwickeln. In vielen Städten und Gemeinden gibt es zum Beispiel sogenannte Neujahrs-Empfänge der örtlichen Wirtschaft. Warum lässt sich daraus nicht die eine oder andere Fachkonferenz entwickeln, die nach Lösungen sucht, um vor Ort Unternehmensgründungen – auch von innovativen Start-ups – zu initialisieren und zu unterstützen? Dazu ein Beispiel: In der Stadt Düren in Nordrhein-Westfalen

mussten aufgrund der Entwicklungen im Online-Handel Einzelhandelsgeschäfte schließen. Die kommunale Wirtschaftsförderung hat daraufhin eines der Ladenlokale in ein Co-Working Center umgewidmet. Heute treffen sich dort junge Leute, tauschen sich über ihre Ideen aus, gründen Start-ups und erhalten dazu die notwendige Infrastruktur.

Ein anderes Beispiel ist Halberstadt in Sachsen-Anhalt. Dort bietet die Stadtverwaltung Praktikumsplätze für Studenten der Fachhochschule an, sowohl bei den eigenen Einrichtungen wie den Stadtwerken als auch bei der Wirtschaftsförderung. Dabei fördert die Wirtschaftsförderung auch den Kontakt zwischen den Studierenden und der Unternehmerschaft vor Ort.

Bei beiden Beispielen spielt die Wertschätzung, die man jungen Leuten entgegenbringt, eine wichtige Rolle. Ihre Ideen, ihre Begeisterung und ihr Engagement sind gefragt, wenn es um Konzepte geht, die zur Zukunftssicherung der Region beitragen. Diese Potenziale müssen viel stärker genutzt werden.



Franz-Reinhard Habel



Welche Rolle spielen die Hochschulen dabei? Müssen Hochschulen und Kommunen nicht mehr miteinander ins Gespräch kommen?

Habbel: Ja, auf jeden Fall. Ich denke, es braucht eine starke Allianz zwischen Wissenschaft und kommunaler Verwaltung. Wenn man Abwanderung, Unternehmensschließungen und Arbeitsplatzverluste in der Region vermeiden möchte, muss man frühzeitig auf Studierende und Wissenschaftler zugehen und ihnen signalisieren: Wir unterstützen dich bei der Gründung deines Unternehmens hier vor Ort und wir sorgen dafür, dass du dich mit deiner Familie hier wohlfühlen wirst. Das bedeutet, man muss sich Gedanken darüber machen, welche weichen Standortfaktoren für die jungen Leute attraktiv sein könnten. Was für ein Wohn- und Lebensumfeld wünschen sie sich? Darüber muss man mit allen Beteiligten sprechen, auch in den digitalen Netzwerken.

Gründungsinteressierte zieht es aber doch gerade deswegen in Ballungsräume, weil sie dort Gleichgesinnte treffen, weil es eine Szene gibt, weil kulturell mehr los ist und es insgesamt einfach spannend ist. Der ländliche Raum hat doch da keine Chance, oder?

Habbel: Letztlich geht es immer um Attraktivität. Aufmerksamkeit ist die Währung im digitalen Zeitalter, und die muss und kann auch im ländlichen Raum sichergestellt werden. Voraussetzung ist, dass man mit viel Fantasie und Offenheit an die Sache herangeht. Die Politik darf nicht den Fehler machen, die Angebote der Metropolen zum Maßstab zu nehmen. Das hat keinen Sinn. Viel wichtiger ist es, die eigenen Stärken zu erkennen und hervorzuheben. Viele junge Menschen begeistern sich zum Beispiel für

Outdoor-Aktivitäten, für Natur, für Freiräume. Das können große Städte in der Regel nicht in dem Maße bieten.

Oder nehmen Sie das Beispiel „Sommer-Universität“: Die lässt sich auch an einem ansprechenden Standort auf dem Land gemeinsam mit einer Hochschule umsetzen. Als Highlight können Videobotschaften von Professoren namhafter Hochschulen aus dem Ausland eingespielt werden. Warum nicht aus Stanford? Natürlich kann ich Berlin, Hamburg oder New York nicht vergleichen mit Hückeswagen, Angermünde oder mit anderen Orten, die vielleicht nur zweitausend Einwohner haben. Umso wichtiger ist es, regionale innovative Konzepte zu entwickeln. Wobei schon allein das ein Anlass wäre, junge Leute aus der Region und den dort ansässigen Hochschulen einzuladen, um genau darüber zu diskutieren.

Ein weiterer Punkt: Kommunikation – virtuelle und reale – spielt bekanntermaßen eine wichtige Rolle. Das bedeutet, wir brauchen ein kommunikatives Ambiente. Mein Vorschlag wäre zum Beispiel, Bibliotheken im ländlichen Raum völlig neu auszurichten, indem man sie zu Points of Interest macht. Also dort nicht nur Bücher ausleiht, sondern Räume schafft, wo Menschen sich begegnen können, wo Start-ups Räume finden, wo 3D-Drucker stehen usw. Selbst wenn es sich dabei nur um ein kleines Zentrum in einem Dorf handelt, sollte man dabei nicht unterschätzen, welche Strahlkraft so eine Einrichtung haben kann. Vor allem dann, wenn sich junge Leute gewinnen lassen, die an dem Konzept einer solchen Einrichtung mitarbeiten.

Inwieweit können Social Start-ups zur Daseinsvorsorge im ländlichen Raum und damit zur Attraktivitätssteigerung beitragen?

Habbel: Hier gibt es ein großes Potenzial. Denken wir an den Bereich der Pflege. Mit Hilfe digitaler Anwendungen könnten unterschiedliche Dienstleistungen miteinander verknüpft werden. Mitfahrzentralen auf Dorfebene könnten den öffentlichen Nahverkehr ergänzen. Kommunikationsplattformen mit ehrenamtlichen Unterstützungsangeboten könnten regional aufgestellt werden. Also da gibt es wirklich Raum für jede Menge Ideen.

Aber sind gerade kleinere Kommunen nicht damit überfordert, hier die Weichen zu stellen?

Habbel: Es braucht rechtliche Rahmenbedingungen, Förderprogramme und eine angemessene technische Infrastruktur. Dafür stehen Bund und Länder in der Verantwortung. Aber mindestens genauso wichtig ist es, eine Kultur des Innovierens zu schaffen. Das ist auch die Aufgabe des Bürgermeisters und der lokalen Multiplikatoren. Sie müssen sich die Frage stellen, wie sie in ihrer Gemeinde für ein Ambiente der Offenheit, der Transparenz, des Miteinanders sorgen können. Ich weiß, das ist in einem Dorf, wo nur zehn Häuser stehen, schwierig. Umso wichtiger ist es, dass Dörfer und Kleinstädte an einem Strang ziehen und damit die ganze Region nach vorne bringen. Hier ist mehr Kooperation angesagt.

Zukunft wird heute lokal gemacht, nicht im Bundestag und nicht im Landtag. Je lokaler und regionaler die Initiativen starten, desto eher stellt sich der Erfolg ein. Gefordert sind Bürgermeister, Kommunalpolitiker und Unternehmer vor Ort als Promotoren, die das Ganze vorantreiben. Auch die Hochschulen gehören dazu. Es reicht nicht, einmal im Jahr einen Tag der Offenen Tür zu veranstalten. Viel wichtiger ist der ständige Austausch zwischen Wissenschaft, Studierenden und den Bürgerinnen und Bürgern in der Region. Da können schon kleine Angebote einiges bewirken, indem zum Beispiel zu dem einen oder anderen Seminar auch die interessierte Öffentlichkeit eingeladen wird.

Wie ist Ihre bisherige Erfahrung mit den mittelständischen Unternehmen vor Ort? Gibt es da ein Interesse an Start-ups?

Habbel: Es gibt ein zunehmendes Interesse, weil das Thema Digitalisierung inzwischen stärker in den Vordergrund gerückt ist. Aber es fehlt an Anlaufstellen, um sich über denkbare Möglichkeiten auszutauschen. Da sind wir erst am Anfang. Einige Unternehmen, vor allem die Hidden Champions, sind dabei, ihre eigenen Start-ups auf den Weg zu bringen. Mein Wunsch wäre, dass sich auch die kommunale Verwaltung daran ein Beispiel nimmt. Warum nicht auch

als öffentliche Einrichtungen ein Start-up etablieren? Ich weiß, das ist aufgrund der rechtlichen Regelungen nicht einfach. Aber es gibt dennoch viele Gestaltungsmöglichkeiten. Dass es funktioniert, zeigt zum Beispiel das Rechenzentrum in Aachen. Zu den Gesellschaftern der regio iT gehören mehrere Kommunen sowie kommunale Unternehmen. Dort hat sich die Geschäftsführung dafür eingesetzt, ein Start-up gemeinsam mit Absolventen der RWTH sowie Mitarbeitern des Rechenzentrums auf den Weg zu bringen, das sich mit Blockchain-Technologien beschäftigt. Aus diesen Erfahrungen können andere Kommunen lernen.

Apropos Erfahrung: Gibt es im Ausland gute Beispiele, von denen man hier in Deutschland lernen kann?

Habbel: Es ist interessant, was sich in den letzten Jahren in Österreich getan hat. Dort hat sich eine Start-up-Kultur im ländlichen Raum, gerade auch in den kleinen Gemeinden entwickelt, die auf wissens- und technologieorientierten Geschäftsideen basiert. In den USA beschäftigt sich aktuell die Universität Michigan im Rahmen einer Studie damit, wie man die daniederliegende Wirtschaft im sogenannten Rust Belt durch kommunales Engagement wieder aktivieren kann. Die Frage, inwiefern Kommunen dabei die Gründung junger Unternehmen unterstützen können, spielt da zweifellos eine große Rolle.

In gewisser Weise fordern Sie ja auch einen gewissen Mentalitätswandel bei politischen Entscheidern und in der Verwaltung.

Habbel: Ohne das geht es nicht. Damit junge Leute mit ihren kreativen Ideen tatsächlich aufs Land kommen, müssen wir die richtigen Weichen stellen. Das muss man wollen. Wir müssen weg von einem vorrangig gegenwartsbezogenen Denken hin zu einem zukunftsbezogenen Gestaltungswillen. Dazu braucht es Menschen, die einen langen Atem haben und in der Lage sind, über den Tellerrand zu schauen. Auch die Wirtschaftsförderung muss sich da neu ausrichten. Wirtschaftsförderung bedeutet zukünftig eben auch Wissensförderung.

Darüber hinaus müssen wir lernen, junge Leute stärker zu unterstützen. Ich habe in meinem Büro hin und wieder Start-up-Gründer sitzen, die Kontakt zum öffentlichen Sektor suchen und da einfach nicht weiterkommen. Das liegt sicherlich an beiden Seiten, sowohl an den jungen Leuten, die ihre Ideen vielleicht etwas kryptisch beschreiben, als auch an der Verwaltungsseite, die vielleicht meint, Wichtigeres zu tun zu haben. Die unterschiedlichen Arbeitskulturen zu überwinden muss von beiden Seiten kommen. Beide müssen aufeinander zugehen. Ein bisschen Offenheit und Lust aufeinander wäre da, glaube ich, ganz gut.

„Regionen stärken: Kooperationen zwischen Unternehmen, Hochschulen und politischen Entscheidern“

Interview mit Tobias Koch



Tobias Koch leitet das Stuttgarter Büro der Prognos AG. Als Regionalökonom ist er Experte auf dem Gebiet der Strategieentwicklung für Wirtschaftsstandorte, betriebliche Standortplanung und Immobilienentwicklung.

Herr Koch, welche Player braucht es, um die Innovationskraft im ländlichen Raum zu stärken?

Koch: Grundvoraussetzung ist die enge Kooperation zwischen innovativen mittelständischen Unternehmen, anwendungsorientierten Hochschulen sowie politischen Entscheidern. Diese Kooperation kann sich in sehr unterschiedlichen Institutionen und Formaten organisieren. Die Bandbreite reicht von institutionalisierten Clustern, Inkubatoren oder Innovationszentren bis hin zu formellen Arbeitskreisen und losen Netzwerken u. a. der Hochschulen, Kammern sowie Wirtschaftsförderungseinrichtungen. Entscheidend ist, dass kleine und mittlere Unternehmen die Chance erhalten und nutzen, mit Ideen zu experimentieren und daraus Innovationen zu entwickeln und nicht zuletzt die dafür notwendigen Fachkräfte im unmittelbaren Umkreis zu rekrutieren. Hilfreich hierfür ist häufig eine Fokussierung auf wenige Branchen und technologische Kompetenzen bzw. Innovationsthemen, gelebte Orte für aktiven Austausch und Kontakte sowie eine kritische Masse an innovativen Partnern.

Kennen Sie Beispiele?

Koch: Ja, ein erfolgreiches Beispiel ist Tuttlingen: Eine Kreisstadt in der Region Schwarzwald-Baar-Heuberg mit rund 35.000 Einwohnern. Hier sind im Laufe der letzten Jahrzehnte allein etwa 400 Medizintechnikfirmen entstanden. Darüber hinaus gibt es Unternehmen im Maschinen- und Anlagenbau, in der metallverarbeitenden Industrie, Sensor- und Steuerungstechnik usw. Vor einigen Jahren war klar, dass sich zukünftig ein deutlicher Fachkräftemangel abzeichnen würde – nicht nur quantitativ, sondern auch qualitativ. Das heißt, die Unternehmen hatten zwar gute Techniker, aber um auch international wettbewerbsfähig zu bleiben, brauchte es darüber hinaus spezialisiertes Ingenieurwissen. Mit erheblicher finanzieller Unterstützung ansässiger Unternehmen sowie der Kommunalpolitik ist es gelungen, das Land Baden-Württemberg zu überzeugen, einen zusätzlichen Standort der Hochschule Furtwangen in der Kreisstadt einzurichten: den Hochschulcampus Tuttlingen. Das Besondere ist: Die Hochschule entstand im Rahmen des „Tuttlinger Modells“. Eine institutionalisierte



Verbindung von Hochschule, Land und Wirtschaft. Dazu gehört, dass sich die Unternehmen nicht nur an den Kosten beteiligen, sondern auch an der Konzeption und Durchführung der Studiengänge. Ähnliche Modelle und Initiativen gibt es u. a. an der Hochschule Biberach. Vor gut 10 Jahren wurden aufgrund des hohen Bedarfs der regionalen Wirtschaft Studiengänge in den Bereichen Biotechnologie sowie Energiesysteme eingerichtet. Durch die Realisierung eines geplanten Innovations- und Technologietransferzentrums soll der Transfer mit der Wirtschaft durch ein an der Hochschule angeschlossenes Gründerzentrum sowie Real-labore in zentralen Schlüsselbereichen zukünftig verbessert und intensiviert werden.

Offensichtlich gibt es da keine Berührungspunkte.

Koch: Nein. Und im Ergebnis haben Sie eine hochinnovative ländliche Region, die enorm boomt. Die sogenannten Hidden Champions haben sich sehr häufig in ländlichen Regionen ihr passendes Umfeld und Refugium geschaffen. Dort profitieren sie von einer höheren Identifikation und betrieblichen Zugehörigkeit von Mitarbeitern. Sofern die verkehrliche Erreichbarkeit, ausreichende Breitbandversorgung sowie Fachkräftesicherung gewährleistet sind, können ländliche Regionen ihre Standortvorteile für innovative Unternehmen voll ausspielen. Abseits der Zentren kann gerade für produzierende Unternehmen die Fokussierung auf eine spezifische Technologie oder einen Markt sehr viel besser gelingen. Die Nähe und Anbindung an eine angewandte Hochschule mit hohen thematischen Schnittstellen kann oftmals wichtige ergänzende Impulse leisten und mögliche Agglomerationsnachteile gegenüber Universität- und Großstädten auch ausgleichen. Ähnliche Erfahrungen gibt es auch in anderen Teilen Deutschlands. Nehmen Sie zum Beispiel den Westerwald mit langer industrieller Tradition, das Emsland oder das Allgäu, das sich aus einem



traditionell agrarwirtschaftlich orientierten Landstrich zu einer überaus innovativen, erfolgreichen und dynamischen Wirtschaftsregion entwickelt hat, insbesondere im Maschinenbau, der Logistik sowie Lebensmittel- und Verpackungstechnologie. Erfolgsbeispiele wie diese finden Sie in vielen Regionen Deutschlands. Sie sind nur leider in der öffentlichen bundesweiten Wahrnehmung viel zu wenig präsent.



EXIST-START-UPS IM PROFIL

Aus vielen EXIST-geförderten Teams haben sich in den letzten Jahren erfolgreiche „gestandene“ Unternehmen entwickelt. Wir stellen Ihnen auf den folgenden Seiten besonders wachstumsstarke Unternehmen vor, die seinerzeit mit Unterstützung von EXIST-Forschungstransfer und EXIST-Gründerstipendium an den Start gegangen sind. Darüber hinaus präsentieren wir Ihnen zehn Start-ups, deren Geschäftsmodell sich weniger im technischen, sondern vor allem im sozialen, medialen oder auch im Dienstleistungsbereich bewegt.



EXIST-FORSCHUNGS- TRANSFER

Zehn wachstumsstarke und forschungsorientierte Start-ups



Ursprünglich gefördert mit EXIST-Forschungstransfer und dem Gründungsnetzwerk ihrer Hochschule, stehen sie heute erfolgreich auf eigenen Füßen: hochinnovative Start-ups, die international aktiv, schnell wachsend und zum Teil Marktführer in ihrer Branche sind.

01 BASELABS GMBH

Gründer: Dr. Robin Schubert, Holger Löbel, Dr. Eric Richter, Dr. Norman Mattern

Gründung: 2012

Hochschule: Technische Universität Chemnitz

Gründungsnetzwerk: Zentrum für Wissens- und Technologietransfer

EXIST-Forschungstransfer I und II: 2011–2014

➔ www.baselabs.de

Die Geschäftsidee?

„Wir haben die Entwicklung von Assistenzsystemen für automatisierte Fahrzeuge optimiert. Einparkhilfen, Spurhaltesysteme und Bremsassistenten arbeiten mit Sensoren, die in der Nähe des Fahrzeugs zum Beispiel Fußgänger, Radfahrer erkennen oder auch Fahrstreifen registrieren. Um diese verschiedenen Sensordaten zu einem einheitlichen Bild zusammenzubringen, sind sehr komplexe mathematische Verfahren notwendig. Mit unserer Software erhalten Automobilhersteller und Zulieferer die Möglichkeit, den Zugang zu diesen Verfahren erheblich zu vereinfachen und an ihren jeweiligen Bedarf anzupassen.“

Erste unternehmerische Erfolge?

„Dass unser Unternehmen seit zwei Jahren profitabel arbeitet und wir auch im Ausland, insbesondere in Japan, präsent sind, freut uns natürlich sehr. Einen wirklich großen Erfolg sehen wir allerdings in unserer Markteinführung: dass wir es geschafft haben, einen neuen Lösungsansatz in einer doch ziemlich konservativen Branche zu etablieren. Mit unserer Software ist es uns tatsächlich gelungen, die Problemlösungsstrategie unserer Kunden zu ändern.“

Als Erfolg verbuchen wir auch, dass wir an internationalen Forschungsprojekten teilnehmen und in enger Kooperation mit einem großen Software-Unternehmen stehen.“



BASELABS Software



v.l.n.r.: Dr. Eric Richter, Holger Löbel, Dr. Norman Mattern, Dr. Robin Schubert

Sozialversicherungspflichtige Mitarbeiter?

36 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter

Preise, Auszeichnungen?

2016 – Auszeichnung bei Great Place to Work

2016 – Auszeichnung als Top-Innovator beim Wettbewerb TOP 100

Wie geht es weiter?

„Bislang wird unsere Software im Forschungs- und Entwicklungsbereich eingesetzt. Sobald aber die ersten Fahrzeuge auf den Markt gehen sollen, kommen neue Anforderungen auf uns zu. Unsere Software benötigt dann bestimmte Zertifizierungen und muss nach festgelegten Prozessen entwickelt werden. Unser Ziel ist daher, dass unsere Software die strengen Automobil-Sicherheitsanforderungen erfüllt, um sie in den Autos einzusetzen, die dann tatsächlich auch in den Verkauf gehen.“

Gründer-Tipp

„Haltet Euch nicht zu lange mit Förderprojekten und der Erforschung von neuen Ideen auf. Wir haben gemerkt, dass dabei immer die Gefahr besteht, dass man dann womöglich an Lösungen für das nächste Problem arbeitet, anstatt erst einmal das Produkt, das man bereits entwickelt hat, zu vermarkten und zum Kunden zu bringen.“

02 COMPOSITENCE GMBH

Gründer: Ingo Karb, Volker Witzel, Gregor Weber

Gründung: 2009

Hochschule: Universität Stuttgart

Gründungsnetzwerk: TTI Technologie-Transfer-Initiative

EXIST-Forschungstransfer I und II: 2008–2011

➔ www.compositence.com



Anlage zum verschnittreduzierten Auftragen von Carbon- oder Glasfasern

Die Geschäftsidee?

„Carbon- oder glasfaserbasierte Bauteile werden zunehmend im Bereich E-Mobilität, Automobil-, Schienenfahrzeug-, Flugzeugbau und weiteren Anwendungen eingesetzt. Mit unserem patentierten Fertigungsverfahren lassen sich Hochleistungsbauteile aus Carbon- und Glasfasern vollautomatisiert in großer Stückzahl herstellen. Die Produktionskosten sind dadurch im Vergleich zu anderen Verfahren sehr niedrig. Hinzu kommt, dass unser Produktionsverfahren verschnittarm arbeitet und die Bauteile leichter sind als bei herkömmlichen Verfahren.“

Unternehmerische Erfolge?

„In der Startphase unseres Unternehmens war es auf alle Fälle ein Erfolg, dass wir im Anschluss an EXIST-Forschungstransfer I und II als eines der ersten Unternehmen damals eine Finanzierung über den High-Tech Gründerfonds und die Mittelständische Beteiligungsgesellschaft Baden-Württemberg erhalten haben. Mit im Boot war außerdem der Zukunftsfonds Heilbronn, der mit uns insgesamt drei Finanzierungsrunden bewerkstelligt und damit den Fortbestand und den weiteren Aufbau des Unternehmens ermöglicht hat.“

Eine weitere Erfolgsmeldung ist, dass wir unser Unternehmen in einem weltweit sehr fragmentierten Markt als eigene Marke etablieren und die internationale Fachöffentlichkeit



v.l.n.r.: Volker Witzel, Ingo Karb, Gregor Weber

auf uns aufmerksam machen konnten. In der Folge haben wir im Jahr 2013 unsere erste Anlage an ein koreanisches Forschungsinstitut verkauft. Seitdem ist der Zuspruch aus dem asiatischen Markt ungebrochen. Hinzu kommt, dass wir inzwischen seit vielen Jahren mit dem für Carbon bekanntesten Player BMW ein gemeinsames Entwicklungsprojekt begleitet haben. An dessen Ende stand eine neuartige Produktionstechnologie, die auf unserer eigenen proprietären Technologie beruht.“

Sozialversicherungspflichtige Mitarbeiter?

16 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter

Preise und Auszeichnungen?

2013 – Innovationspreis Baden-Württemberg –
Dr.-Rudolf-Eberle-Preis

Wie geht es weiter?

„Wir sind aktuell dabei, die Finanzinvestoren durch einen strategischen Partner zu ersetzen. Dabei handelt es sich um ein asiatisches Unternehmen, das die Anteile unserer Investoren übernehmen wird. Damit eröffnen sich zusätzliche Absatzmöglichkeiten insbesondere in Richtung China. Ein Meilenstein für uns ist auch, dass wir jetzt erstmalig einen Industriekunden beliefern werden. Bisher waren wir mit unserer Technologie vor allem in Forschungsinstituten vertreten.“

Gründer-Tipp

„Um das Unternehmen weiterzubringen, sollte man die Förderlandschaft in Deutschland nutzen und nach kompetenten Ansprechpartnern suchen, um gemeinsam eine Lösung zu finden. Und da haben wir mit dem High-Tech Gründerfonds einfach ein sensationell gutes Instrument, das die Unternehmen in der sehr frühen Phase begleitet.“

03 FOS4X GMBH

Gründer: Dr. Lars Hoffmann, Dr. Mathias Müller, Dr. Thorbjörn Buck, Rolf Wojtech (nicht mehr im Unternehmen)
Gründung: 2010
Hochschule: Technische Universität München
Gründungsnetzwerk: UnternehmerTUM
EXIST-Forschungstransfer I und II: 2010–2012
 ↗ www.fos4x.de

Die Geschäftsidee?

„Wir fokussieren uns auf die Messung von strukturellen und aerodynamischen Größen in Rotorblättern mit dem Ziel, die Effizienz von Windkraftanlagen zu steuern und zu erhöhen. Entscheidend dabei ist, dass während der gesamten 20- bis 25-jährigen Lebensdauer von Rotorblättern mit hoher Zuverlässigkeit präzise Messwerte geliefert werden können. Wir arbeiten daher mit einer glasfaserbasierten Messtechnik, die gegenüber herkömmlichen elektrischen Sensoren u. a. den Vorteil hat, dass sie gegenüber Blitzschlag und anderen elektromagnetischen Einflüssen unempfindlich ist.“

Unternehmerische Erfolge?

„Im letzten Jahr haben wir es erstmalig geschafft, eine schwarze Null zu schreiben. Das war für unser Unternehmen ein wichtiger Meilenstein. Hinzu kam, dass wir in 2016 einen Umsatz von 3,1 Millionen Euro erzielt haben. Unser bisheriges Wachstum konnten wir mit Unterstützung unserer Investoren wie dem High-Tech Gründerfonds, dem UnternehmerTUM-Fonds, Bayern Kapital, mehreren Business Angels sowie der Falk Strascheg Holding vorantreiben.“



Dr. Lars Hoffmann

Inzwischen sind wir für alle großen Windkraftanlagenhersteller in China, Nordamerika und Europa tätig. Bei einigen von ihnen nun auch als Serienlieferant. Eine Serienintegration bei jedem der Anlagenhersteller ist unser Ziel, um jedes Rotorblatt mit faseroptischen Sensoren auszustatten. Ein klarer Erfolg ist auch, dass wir exzellente Mitarbeiter haben. Über die Zeit ist da ein einzigartiges Gefühl der Verbundenheit entstanden.“

Sozialversicherungspflichtige Mitarbeiter?

42 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter

Preise und Auszeichnungen?

2013 – TUM Presidential Entrepreneurship Award
 2013 – Finalisten beim Energy Award

Wie geht es weiter?

„Im nächsten Jahr werden wir eine Wachstumsfinanzierung abschließen, um die Herstellungskosten weiter zu senken. Für das nächste Jahr planen wir außerdem den Aufbau einer eigenen Dependence in China, dem wichtigsten Markt für Windkraftanlagen. Darüber hinaus werden wir unser Softwaregeschäft ausbauen und ein digitales Geschäftsmodell etablieren.“

Gründer-Tipp

„Eine offene Kommunikationskultur zu pflegen, in der jeder Mitarbeiter über seine Erwartungen sprechen kann, ist eine ganz wichtige Voraussetzung für den Unternehmenserfolg. Dazu gehören auch standardisierte und regelmäßige Feedback-Gespräche. Unter dem Strich sollte jeder Mitarbeiter auch widersprechen und Dinge ausprobieren, die vielleicht nicht immer absehbar zum Erfolg führen.“

Ein anderer Tipp: durchhalten. Es gibt immer wieder schwierige Phasen in einem Unternehmen: Manchmal ziehen die Mitgründer bei Entscheidungen nicht mit, manchmal gibt es Ärger mit den Kunden oder den Mitarbeitern. Es ist ein ständiges Auf und Ab. Eine der wichtigsten Unternehmereigenschaften ist daher Durchhaltevermögen. Das muss man sich gerade in schwierigen Zeiten immer wieder vor Augen führen.“

04

GESTIGON GMBH

Gründer: Sascha Klement, Moritz von Grotthuss

Gründung: 2011

Hochschule: Universität Lübeck

Gründungsnetzwerk: GründerCube

EXIST-Forschungstransfer: 2010–2012

➔ www.gestigon.com



Moritz von Grotthuss und Sascha Klement

Die Geschäftsidee?

„Wir entwickeln Software, mit der sich Geräte berührungslos durch Gesten bedienen lassen und vollautomatisch auf bestimmte Verhaltensweisen des Benutzers reagieren. Sitze, Rückspiegel und Lenkrad in Fahrzeugen können sich zum Beispiel automatisch auf den Fahrer und seine Größe einstellen, Infotainmentsysteme lassen sich durch Wisch- und Zeigegesten intuitiver bedienen und die Sicherheit wird durch eine optimal auf den Fahrer und Mitfahrer abgestimmte Airbag-Auslösung gesteigert.“

Unternehmerische Erfolge?

„gestigon hat in den letzten Jahren diverse Prototypen für Automobilhersteller und Zulieferer entwickelt. Das gab den Ausschlag dazu, dass gestigon Anfang 2017 durch den französischen Automobilzulieferer Valeo übernommen wurde. Damit haben wir das strategische unternehmerische Ziel erreicht, einen geeigneten Partner zu finden, der bereit ist, mit einem weltweiten Vertriebsnetzwerk unsere innovativen Technologien in den Massenmarkt zu bringen. Gleichzeitig bietet sich dadurch die Möglichkeit für ein weiteres stabiles Wachstum. Zuvor haben wir in mehreren Finanzierungsrunden Mittel durch den High-Tech Gründerfonds, die Schleswig-Holsteinische MBG, Business Angels sowie zwei VC-Gesellschaften erhalten.“

Sozialversicherungspflichtige Mitarbeiter?

44 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter

Preise und Auszeichnungen?

2017 – Auszeichnung von Sascha Klement „Top40 unter 40“ durch das Magazin Capital

2014 – Car HMI Award

2012 – Gründerwettbewerb – IKT Innovativ

2012 – Weconomy Award

Wie geht es weiter?

„Nach der Übernahme durch Valeo stehen wir nun vor der Herausforderung, die Technologie und das Team in die Konzernwelt zu integrieren und dabei das innovative Start-up-Mindset auch innerhalb der Konzernstrukturen zu erhalten.“



Präsentation eines Range Rover Evoque mit gestigon Interior Monitoring System auf der CES 2017 in Las Vegas

Gründer-Tipp

„Eine frühe Abnabelung von der Universität kann sicherlich hilfreich sein, um eigenständig und von Kunden sowie Kooperationspartnern ernst genommen zu werden. Außerdem: Das gesamte Team – Gründer und Mitarbeiter – steht immer an erster Stelle. Ein gutes Team kann selbst aus einer mittelmäßigen Idee ein erfolgreiches Produkt entwickeln.“

05

GNA BIOSOLUTIONS GMBH

Gründer: Dr. Joachim Stehr, Dr. Federico Bürgens, Dr. Lars Ullerich

Gründung: 2010

Hochschule: Ludwig-Maximilians-Universität München

Gründungsnetzwerk: LMU Spin-off Service, LMU Entrepreneurship Center

EXIST-Forschungstransfer I und II: 2008–2010

➔ www.gna-bio.com

Die Geschäftsidee?

„GNA Biosolutions entwickelt Instrumente und Tests für den ultraschnellen Erbgut-Nachweis von Krankheitserregern, basierend auf der firmeneigenen Laser-PCR-Technologie. Dabei werden Nanopartikel erhitzt, die sich unmittelbar nach dem Laserbeschuss wieder abkühlen. Dadurch können DNA-basierte Tests in fünf bis 15 Minuten durchgeführt werden. Dadurch kann die Nukleinsäure eines Erregers innerhalb von nur zehn Minuten nachgewiesen werden. Zum Vergleich: Herkömmliche Verfahren dauern durchschnittlich meistens 60 Minuten.“

Unternehmerische Erfolge?

„Wir haben Ergebnisse der Grundlagenforschung in vermarktungsfähige Produkte überführt und bringen somit selbst entwickelte Technologien zum Anwender. Dabei mussten wir im Bereich der Molekularbiologie und Lasertechnologie oft völlig neue Wege finden. Wichtig war in diesem Zusammenhang immer wieder die Bereitstellung der nötigen finanziellen Mittel, angefangen bei EXIST Forschungstransfer. Hinzu kamen das bayerische Flügelprogramm und ein Gründungszuschuss der Bundesagentur für Arbeit. Nach der Gründung der GmbH folgte die erste Finanzierungsrunde mit einem Business Angel; in der Folge stieg auch die KfW mit dem ERP-Startfonds ein. Mitte 2015 wurde eine Finanzierungsrunde in Höhe von 6 Millionen Euro mit einem neuen Investorenkonsortium gestemmt. Zusätzlich trugen Förderprojekte und erste Kundenprojekte zur Finanzierung bei. GNA ist beispielsweise Koordinator eines europäischen Forschungsverbundes, das einen Ebola-Schnelltest entwickelt.“



v.l.n.r.: Dr. Joachim Stehr, Dr. Federico Bürgens, Dr. Lars Ullerich



Der Laser-PCR-Cycler Pharos V8

Sozialversicherungspflichtige Mitarbeiter?

20-30 sozialversicherungspflichtige Mitarbeiter

Preise und Auszeichnungen?

2013 – Gewinner des German Venture Day Award

2009 – Auszeichnung bei Science4Life

2008 – Auszeichnung beim Münchener Businessplanwettbewerb

Wie geht es weiter?

„Nach der erfolgreichen Markteinführung von Pharos V8 Ende 2017 werden wir weitere Plattformen auf den Markt bringen und unsere Anwendungen für schnelle Vor-Ort-Tests gemeinsam mit Partnern vermarkten.“

Gründer-Tipp

„Nach der Finanzierungsrunde ist vor der Finanzierungsrunde, das muss einem klar sein. Gründer sollten auch keine Angst vor dem Markt und einer eventuellen Neuentdeckung des Unternehmens haben. Hört auf Experten, aber gebt Euch nicht mit einer Meinung zufrieden. Zweckoptimismus ist bei einer Gründung auf jeden Fall empfehlenswert.“

06

MINT MEDICAL GMBH

Gründer: Dr. Matthias Baumhauer

Gründung: 2010

Ausgründung des Deutschen Krebsforschungszentrums (DKFZ)

EXIST-Forschungstransfer I und II: 2010–2012

➔ mint-medical.com/de



Dr. Matthias Baumhauer

Die Geschäftsidee?

„Wir haben eine Software zur radiologischen Diagnoseunterstützung entwickelt. Hintergrund ist, dass die Anzahl der onkologischen Therapiemöglichkeiten in den letzten Jahren stark zugenommen hat und darüber hinaus deutlich komplexer geworden ist. Allerdings haben wir heute immer noch die Situation, dass es sich bei radiologischen Befunden oftmals um reine Arztbriefe handelt. Dabei enthält der Arztbrief viele Informationen, die meist vage formuliert sind oder gänzlich fehlen. Genau hier setzt unsere Software namens mint Lesion an, indem sie diese Informationslücken schließt. Das bedeutet, sie erfasst auf Basis medizinischer Bilddaten wie Röntgen-, CT-, MRT- und nuklearmedizinischen Bildern sowie Fotografien den Tumor in seinem Gesamtvolumen, in seiner Textur und in seiner Beschaffenheit. Durch intelligente Rückfragen an den Anwender sorgt unsere Software dafür, dass der Befund vollständig und nachvollziehbar ist.“

Unternehmerische Erfolge?

„Hervorzuheben ist, dass wir unser Produkt bereits sehr früh erfolgreich am Markt platzieren konnten. Wir hatten bereits ein Jahr nach der Gründung der Mint Medical GmbH große Kunden wie die Universitätsspitäler in Zürich und Basel, die LMU München und die Universität Köln. Mit Unterstützung von EXIST-Forschungstransfer konnten wir unsere erste Softwareversion frühzeitig fertigstellen und gemeinsam mit Schlüsselanwendern für den Einsatz in der klinischen Praxis vorantreiben.“

Im Jahr 2012 haben wir den ersten internationalen Distributionspartner in Japan, Taiwan und den USA für uns gewonnen. Zwei Jahre später folgte die Gründung unserer Niederlassung in den USA. Dem vorangegangen war die erfolgreiche Zusammenarbeit mit wichtigen amerikanischen Partnern wie dem American College of Radiology.

Mittlerweile können wir von der frühen Diagnostik, von der Krebserkennung, vom Screening über das Staging – das heißt, der Beurteilung des Schweregrades der Erkrankung – bis hin zur Beurteilung von Therapien eine ganze Bandbreite abdecken, so dass unsere Software nicht nur im Rahmen der klinischen Routine, sondern auch in der klinischen Forschung bei der Erprobung neuer Wirkstoffe eingesetzt wird.“

Sozialversicherungspflichtige Mitarbeiter?

20 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter

3 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter in USA

Preise und Auszeichnungen?

2010 – BwCon CyberOne Award: Sonderpreis des Landes Baden-Württemberg

Wie geht es weiter?

„Für die Zukunft planen wir die Programmierung einer computerassistierten Befunderstellung. Damit werden Radiologen in die Lage versetzt, einen Diskurs mit dem Befunderhebungs- und -dokumentationssystem zu führen, so als würden sie sich die Bilder gemeinsam mit einem Kollegen ansehen. Bei Bedarf können zum Beispiel Informationen aus der Fachliteratur oder vergleichbaren Patientenfällen angezeigt werden.“

Gründer-Tipp

„Ausgründungen aus der Forschung operieren oftmals in einem sehr spezifischen Marktumfeld. Leider stehen dafür öffentlich zugängliche Marktanalysen nur sehr eingeschränkt zur Verfügung. Daher meine Empfehlung: Erarbeitet Euch selbständig aufgrund Eurer Expertise und einer gelebten Nähe zum Kunden das erforderliche Wissen um den Markt, die Marktentwicklung und die Kundenbedürfnisse.“

07

ORCAN ENERGY AG

Gründer: Richard Aumann, Dr. Andreas Sichert, Dr. Andreas Schuster

Gründung: 2008

Hochschule: Technische Universität München

Gründungsnetzwerk: UnternehmerTUM

EXIST-Forschungstransfer I und II: 2010–2012

➔ www.orcan-energy.com

Die Geschäftsidee?

„Wir bieten Produkte, Komponenten und Komplettlösungen zur Abwärme-Verstromung für mobile und stationäre Motoren sowie bei Industrieanwendungen an. Zu unserem Portfolio gehören die von uns entwickelten Einzel-Komponenten, die in bestehende Systeme integriert werden können, sowie komplette ORC-Verstromungsmodule, die praktisch wie Kleinstkraftwerke Abwärme in CO₂-freien elektrischen Strom umwandeln.“

Erste unternehmerische Erfolge?

„Orcan Energy hat bisher mehr als 70 Anlagen an Kunden in ganz Europa verkauft. Hinzu kommt, dass wir derzeit das einzige Unternehmen auf dem Markt sind, das mit seinen Produkten die Serienreife und damit den nötigen Qualitätsstandard und die vom Markt erwartete Wirtschaftlichkeit erreicht hat.“



ORC-Lösung von Orcan Energy

Sozialversicherungspflichtige Mitarbeiter?

50 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter

Preise, Auszeichnungen?

2016 – Top 100 Innovator

2016 – iF Design Award

2016 – TUM Presidential Award

2016 – Kooperationsprojekt mit der MTU Friedrichshafen GmbH (gefördert vom BMWi)

Wie geht es weiter?

„Nachdem wir unsere Technologieplattform für die Verstromung von Abwärme erfolgreich entwickelt und am Markt getestet haben, werden wir nun mit unseren bestehenden sowie zukünftigen Produkten und Lösungen unsere Zielmärkte erobern. Aktuell steigen wir zum Beispiel gerade in den Markt für Schiffsanwendungen ein, um dort Treibstoffverbrauch und Emissionen signifikant zu reduzieren.“

Gründer-Tipp

„Es ist absolut notwendig, ein technisch solides Produkt zu entwickeln. Sucht Euch daher frühzeitig Pionierkunden, begeistert sie von Eurem Produkt und Eurer Leistung und vor allem bindet sie in die Produktentwicklung mit ein! Begeisterte und zufriedene Kunden sind die beste Referenz für alle Herausforderungen, die nach der EXIST-Phase auf Euch warten.“



v.l.n.r.: Vizepräsident Thomas Hofmann, TU München, Gründer Richard Aumann, Andreas Sichert, Andreas Schuster

08 SICOYA GMBH

Gründer: Dr. Sven Otte, Dr. Stefan Meister, Dr. Hanjo Rhee, Dr. Christoph Theiss, Dr. Marco Vitali

Gründung: 2015

Hochschule: Technische Universität Berlin

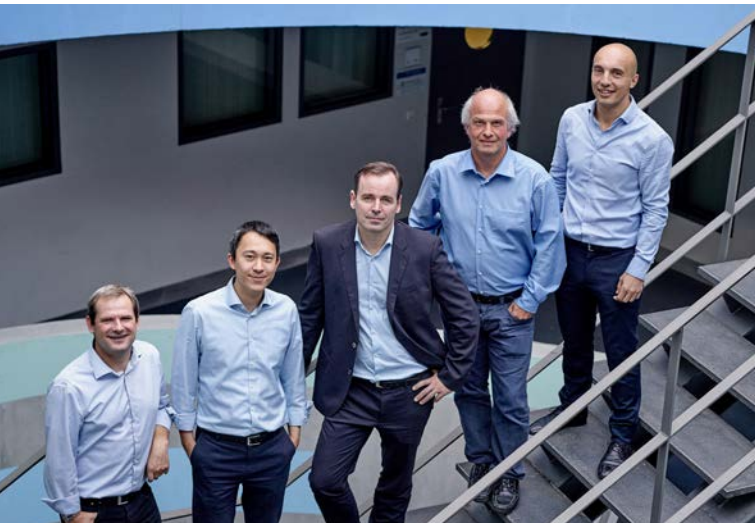
Gründungsnetzwerk: Centre for Entrepreneurship

EXIST-Forschungstransfer I und II: 2014–2017

➔ sicoya.com



Transceiver von Sicoya



v.l.n.r.: Dr. Stefan Meister, Dr. Hanjo Rhee, Dr. Sven Otte, Dr. Christoph Theiss, Dr. Marco Vitali

Die Geschäftsidee?

„Rechenzentren bzw. Datacenter müssen zukünftig immer mehr und immer größere Datenmengen verarbeiten. Wir haben zu diesem Zweck einen speziellen Transceiver entwickelt. Dessen Kombination aus photonischen Schaltkreisen mit ultraschneller Mikroelektronik auf einem Siliziumchip ermöglicht eine kostengünstige und energieeffiziente Übertragung großer Datenmengen zwischen den Servern von Datacentern.“

Unternehmerische Erfolge?

„Obwohl die ersten Umsätze noch weit entfernt waren, konnten wir in 2015 eine Series A Finanzierungsrunde mit den beiden Investoren Target Partners und KfW sowie zwei Business Angels über 7 Mio. Euro abschließen. In 2017 gelang uns dann der erfolgreiche Markteintritt in Deutschland und Asien mit einem 100 Gbit/sec Transceiverchip.“

Sozialversicherungspflichtige Mitarbeiter?

37 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter

Preise und Auszeichnungen?

- 2017 – Gewinner Energy Transition Award – Future Production and Manufacturing
- 2016 – 2. Platz Startup Challenge von Optecnet
- 2016 – Gewinner European Photonics Start-up Challenge von Photonics4All
- 2015 – Gewinner Deep Tech Award
- 2015 – Gewinner Gründerwettbewerb IKT Innovativ (jetzt: Gründerwettbewerb – Digitale Innovationen)

Wie geht es weiter?

„Große Datacenter-Betreiber werden unsere Transceiver im laufenden Betrieb evaluieren. Anschließend steht einem Verkauf von großzahligen Chips und Transceivern technologisch und kommerziell nichts mehr im Wege. Wir hoffen, in Zukunft weltweit die Dateninfrastruktur derart zu beeinflussen, dass das Internet schneller und der digitale Wandel umsetzbar wird.“

Gründer-Tipp

„Als Gründer sollte man mit der Investorenansprache und Unternehmensgründung so früh wie möglich beginnen. Wichtig ist auch, Markt- und Industriekontakte umfassend und schnell aufzubauen, um die Perspektive der Kunden frühzeitig mit zu berücksichtigen. Nicht zuletzt sollte man patentierfähige Lösungen entwickeln und gemeinsam mit der Universität eine Lösung für eine mögliche Übernahme bzw. Lizenzierung finden.“

09

SIQENS GMBH

Gründer: Dr. Lars Behrend, Matthias Wössner, Felix Hennersperger, Volker Harbusch

Gründung: 2012

Hochschule: Hochschule München

Gründungsnetzwerk: Career Center der Hochschule München

EXIST-Forschungstransfer I und II: 2011–2012

➔ www.siqens.de

Die Geschäftsidee?

„Siqens hat eine Hochtemperatur-Methanol-Brennstoffzelle (HT-MFC) entwickelt, um eine umweltfreundliche, leise und wartungsfreie autarke Energieversorgung zu ermöglichen. Unsere Ecoport Brennstoffzelle ergänzt fluktuierende erneuerbare Energien und ersetzt fossil betriebene, serviceintensive Generatoren mit verlässlichem und sauberem Strom. Zudem eignet sie sich als Hybridisierungsenergiequelle zur Batterie für mobile Anwendungen mit zusätzlicher Kraft-Wärme-Kopplung, um z. B. ein Fahrzeug effizient heizen zu können.“

Erste unternehmerische Erfolge?

„Wir haben in Zusammenarbeit mit unseren Kunden den ersten Industriestandard für überall und jederzeit verfügbare, saubere Energie im Bereich von 1 kW entwickelt. Vorseriensysteme werden momentan von Interessenten in den Bereichen Wind-Baustellen, Verkehrsmessungen oder autarke Hausenergieversorgung getestet. Neben Brennstoffzellenhändlern in Deutschland, Dänemark und Großbritannien gibt es etwa 50 weitere Interessenten, mit denen wir uns zu Systemtests oder Systemverkäufen abstimmen.“

Ein weiterer Erfolg ist, dass wir im Anschluss an EXIST-Forschungstransfer im Rahmen von drei Finanzierungsrunden Beteiligungsprogramme der KfW in Anspruch genommen haben. Darüber hinaus haben wir unsere Investitionen über bundesweite und europäische Programme finanziert.“

Sozialversicherungspflichtige Mitarbeiter?

25 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter

Preise, Auszeichnungen?

2016 – Global Cleantech Top 100 Nomination

2015–2017 – Europäische Innovations Champions im Rahmen der SME II Förderung (Horizon 2020)

2012 – zweiter Platz beim f-cell Award

Wie geht es weiter?

„Wir möchten einen verlässlichen und bezahlbaren Zugang zu Energie für stationäre und mobile Anwendungen anbieten. Dabei sollen Diesel- oder Benzin-Generatoren durch eine sauberere, kostengünstigere und praktisch wartungsfreie Stromquelle ersetzt werden. Sobald wir uns im europäischen Industriemarkt im Bereich der netzunabhängigen Stromversorgung etabliert haben, soll der Ecoport auch in großvolumigen Märkten in Megatrend-Industrien wie industriellem Internet-of-Things zur Anwendung kommen.“

Gründer-Tipp

„Im Team sollte sich mindestens eine Person nur mit der Investorenakquise sowie Marketing/Vertrieb beschäftigen.“

v.l.n.r.: Dr. Lars Behrend, Matthias Wössner, Felix Hennersperger, Volker Harbusch



10

WIBUTLER GMBH*

Gründer: Michael Jüdiges, Arne Feldmeier
(nicht mehr im Unternehmen)

Gründung: 2012

Hochschule: Fachhochschule Münster

Gründungsnetzwerk: Transferagentur
an der Fachhochschule Münster

EXIST-Forschungstransfer I und II: 2011–2014

➔ www.wibutler.com



wibutler pro – Die Zentrale des smarten Zuhauses

Die Geschäftsidee?

„Bisher gibt es auf dem Markt für Smart-Home-Lösungen hauptsächlich Produkte, die in der Regel nur ein spezifisches Kundenproblem lösen bzw. beschränkte Funktionalitäten für einen einzigen Anwendungsfall anbieten. Wir haben daher ein modulares System entwickelt, das die Produkte unterschiedlicher Hersteller über eine einzige App vernetzbar und bedienbar macht. Da unser wireless-butler-System, kurz: wibutler, die etablierten Kommunikationsstandards ab Werk unterstützt, ist das System schon jetzt zu einer Vielzahl an führenden Produkten kompatibel. Der Kunde oder Handwerker kann frei nach Preis-Leistung, Design oder Funktion auswählen. Das Potenzial für Smart Home war noch nie so groß. Große Player wie Amazon oder Sonos haben dafür gesorgt, dass smarte Produkte breitflächig in Haushalte eingezogen sind. Der nächste Schritt wird sein, diese Produkte mit der klassischen Gebäudetechnik zu vernetzen. Diese Lücke wollen wir mit wibutler schließen.“

Erste unternehmerische Erfolge?

„Ein Erfolg war zweifellos die Realisierung und In-den-Markt-Bringung von drei eigenständigen Produkten, in Kombination mit der kontinuierlichen Weiterentwicklung unserer Systemlösung für Hausautomation. Hinzu kommt unsere Positionierung am Markt und der damit verbundene sehr erfolgreiche Absatz unserer wibutler-Produkte. Großen Anteil daran haben auch unsere Vertriebspartner: Wir haben eine Alli-



Michael Jüdiges

*ehemals iEXERGY GmbH

anz mit über 27 Partnern – darunter international agierende Konzerne – gegründet. Diese partnerschaftliche Zusammenarbeit ist der wichtigste Bestandteil unseres Erfolges. Denn neben der gemeinschaftlichen Vermarktung treffen in der Allianz unterschiedliche Kompetenzen aufeinander, die wir in unsere Produkte einfließen lassen. Gemeinsam konnten wir unsere Produkte erfolgreich um Funktionen erweitern und uns so von Mitbewerbern abgrenzen.“

Sozialversicherungspflichtige Mitarbeiter?

30 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter

Preise, Auszeichnungen?

2015 – 1. Platz beim Smart-Home-Deutschland-Award

Wie geht es weiter?

„Wir werden unsere bestehende Position weiter ausbauen und unser B2B-Geschäft intensivieren. Mit unseren Schulungsprogrammen für das Handwerk und Industriepartner haben wir zum Beispiel sehr gute Erfahrungen gemacht. Wir wissen mittlerweile sehr gut, wie der Markt funktioniert, und werden uns zukünftig noch mehr an den Bedürfnissen des Handwerks und dessen Kundenerfahrungen orientieren. Dabei setzen wir verstärkt auf unser starkes Partnernetzwerk.“

Gründer-Tipp

„So spannend und herausfordernd eine Unternehmensgründung auch ist, bei allem technologischen und wirtschaftlichen Erfolg sollte man stets das Wichtigste nicht aus den Augen verlieren: die Freunde, die Familie und die eigene Gesundheit.“

EXIST-GRÜNDER-STIPENDIUM

Zehn vielversprechende Start-ups



Wir stellen Ihnen zehn junge Unternehmen vor, die beispielhaft für die Vielfalt EXIST-geförderter Start-ups stehen.

01

ASGOODASNEW ELECTRONICS GMBH

CEO: Daniel Boldin

Gründer: Christian Wolf

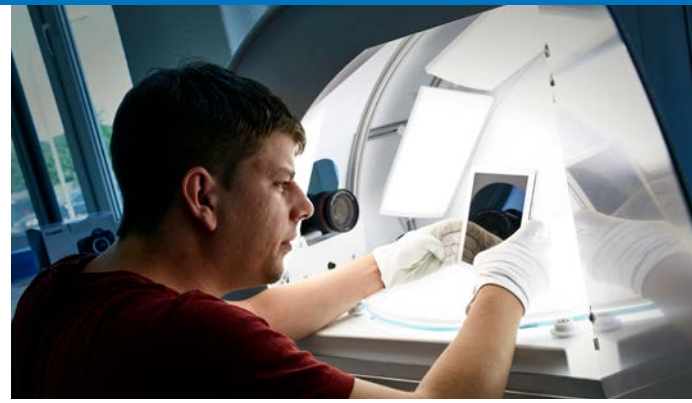
Gründung: 2008

Hochschule: Europa-Universität Viadrina, Frankfurt (Oder)

Gründungsnetzwerk: Centre for Entrepreneurship Research

EXIST-Gründerstipendium: 2008–2009

➔ asgoodasnew.com



Techniker bei der Prüfung eines Endgeräts

Die Geschäftsidee?

„Wir verkaufen wiederaufbereitete hochwertige elektronische Ware wie zum Beispiel Smartphones, Tablets, Kameras oder auch MacBooks. Die gebrauchten Geräte erhalten wir über unsere Plattform ‚WIRKAUFENS.de‘. Die Kunden müssen dort lediglich fünf einfache Fragen zu ihrem Gerät beantworten und bekommen von uns daraufhin einen Preisvorschlag. Wenn das Gerät den angegebenen Eigenschaften entspricht, erhalten sie innerhalb von wenigen Tagen das Geld auf ihr Konto. Wir prüfen das Gerät dann auf Herz und Nieren, bereiten es technisch so auf, dass es praktisch eine „Wie-neu-Qualität“ hat, und bieten es mit einer 30-Monats-Garantie über unsere Vertriebsplattform ‚asgoodasnew.com‘ an.“

Unternehmerische Erfolge?

„Unser Angebot ist bislang einzigartig in Deutschland. Die Nachfrage nach asgoodasnew-Geräten sowie insbesondere nach der 30-monatigen Garantie ist sehr hoch. Damit ist es uns gelungen, unsere eigene Vertriebsplattform asgoodasnew.com innerhalb von drei Jahren am Markt zu etablieren und unsere Outlets auf Plattformen wie eBay oder Amazon, auf denen wir ebenfalls unsere Geräte verkaufen, deutlich zu überholen.“

Finanziell wurden wir durch die Investitionsbank des Landes Brandenburg sowie eine Reihe deutscher und ausländischer Fonds unterstützt, so dass wir insgesamt ein Investment in Höhe eines zweistelligen Millionenbetrags erzielen konnten.“

Sozialversicherungspflichtige Mitarbeiter?

131 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter

Preise und Auszeichnungen?

2017 – Deutsches Institut für Service-Qualität GUT
 2016 – Stiftung Warentest GUT
 2012 – Deutschland Land der Idee: Ausgewählter Ort WIRKAUFENS.de
 2012 – European Seal of e-Excellence
 2011 – Zukunftspreis Brandenburg
 2011 – Website Award Berlin-Brandenburg 2. Platz

Wie geht es weiter?

„Wir wollen unseren Vorsprung weiter ausbauen und in unsere Prüftechnik sowie die Teilautomatisierung von Prüfleistungen an unserem Produktionsstandort in Frankfurt/Oder investieren. Vor allen Dingen aber ist unser Ziel, EU-weit zu expandieren.“



Christian Wolf



Daniel Boldin

Gründer-Tipp

„Habt den Mut, Dinge tatsächlich auszuprobieren. Über das Kundenverhalten zu spekulieren, bringt nichts. Gerade im E-Commerce-Umfeld sollte man das Konsumverhalten der Kunden möglichst genau messen und daraus die nächsten Schritte ableiten. Wichtig ist auch, das eigene Tun regelmäßig zu hinterfragen, ‚out of the Box‘ zu denken und neue Dinge, die den Kern der eigenen Geschäftsaktivität bereichern, zu testen.“

02

AZUBIYO GMBH

Gründer: Florian Schardt, Joachim Greitner

Gründung: 2009

Hochschule: Ludwig-Maximilians-Universität München

Gründungsnetzwerk: GründerRegio M

EXIST-Gründerstipendium: 2009–2010

➔ www.azubiyo.de

Die Geschäftsidee?

„Wir bieten auf unserer Onlineplattform AZUBIYO ein Matchingverfahren für Ausbildungssuchende und Ausbildungsbetriebe an. Wie bei einem Berufswahltest beantworten die Ausbildungssuchenden zunächst Fragen rund um ihre Stärken und Wünsche. Anschließend gleicht ein Matching ihre Angaben mit allen Stellenangeboten ab. Und schließlich erhält der Nutzer eine Auswahl an freien Stellen, die zu seinen Matchingwerten passen. AZUBIYO ist nicht nur online, sondern auch in gedruckter Form präsent: Wir entwickeln und produzieren Arbeitshefte für den Berufsorientierungsunterricht, die bereits von rund 5.500 Schulen bundesweit genutzt werden. Pro Jahr kommen damit rund 600.000 Exemplare direkt in die Schulklassen.“

Unternehmerische Erfolge?

„Wir haben bereits wenige Monate nach dem Launch unseres Portals im August 2010 – ohne größere Finanzierungsrunden – den Break-Even erreicht. Unsere Wachstumsraten von jährlich 50 bis 100 Prozent sind überdurchschnittlich hoch. Im September 2015 erfolgte ein Exit an die FUNKE MEDIENGRUPPE, wobei wir nach wie vor Geschäftsführer des Unternehmens sind.“

Sozialversicherungspflichtige Mitarbeiter?

57 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter

Preise und Auszeichnungen?

2017 – Testsieger bei „Zukunft Personal“ in der Kategorie „Schüler & Auszubildende“

2011 – ausgewählter Ort der Initiative „Deutschland – Land der Ideen“

Wie geht es weiter?

„Wir werden unsere Spitzenstellung ausbauen und setzen auf weiteres Wachstum bei Ausbildungsplatzsuchern und ausbildenden Unternehmen. Darüber hinaus werden wir unseren österreichischen Ableger ‚lehrstellenportal.at‘, mit dem wir im Mai 2017 gestartet sind, weiter am Markt etablieren.“

Gründer-Tipp

„Verlasst so früh wie möglich die ‚Start-up-Glocke‘, sucht den intensiven Kontakt zur Branche, vor allem zu den späteren Kunden. Aber Vorsicht: Zwischen Absichtsbekundung eines potenziellen Kunden und dem tatsächlichen Kauf kann ein weiter Weg liegen. Ein positives Feedback tut zwar gut, aber am Ende zählen nur die Fakten und das sind ‚echte‘ Sales. Stichwort ‚Venture Capital‘: Wenn es zum eigenen Geschäft passt, ist es gut. Wenn nicht, sollte man nach anderen Finanzierungsquellen Ausschau halten. Und nicht zuletzt: Ein guter Coach, mit eigener unternehmerischer Erfahrung, der auch kritische Fragen stellt, ist gerade am Anfang Gold wert.“



Florian Schardt und Joachim Greitner

03

CREALYTICS GMBH – SEMANTIC ADVERTISING TECHNOLOGY

Gründer: Christof König, Andreas Reiffen

Gründung: 2008

Hochschule: Universität Passau

Gründungsnetzwerk: Gründungsförderung der Universität Passau

EXIST-Gründerstipendium: 2007–2008

➔ crealytics.com

Die Geschäftsidee?

„crealytics ist als Spezialist für Suchmaschinenwerbung gestartet und erfolgreich geworden. Unsere Kunden waren fast ausschließlich international führende Online-Versandhändler. Heute sind wir breiter aufgestellt und tiefer in die Backend-Systeme unserer Kunden integriert. Wir bieten produktdatenbasierte Werbung für zahlreiche Plattformen wie Facebook oder Amazon an. Darüber hinaus ist unsere Lösung eng mit der Preisoptimierung und der Inventarverwaltung bzw. Bestandsführung abgestimmt, um funktionale Datensilos aufzubrechen. Das bedeutet, wir tragen zu einer ganzheitlichen Sichtweise und Optimierung beim Zusammenspiel von Onlinemarketing und Einkauf bei.“

Unternehmerische Erfolge?

„Zunächst einmal sind wir stolz, die 10-Millionen-Euro-Umsatzmarke geknackt zu haben. Zudem sehen wir, dass sich unser Geschäftsmodell bestens exportieren lässt. Nach dem Markteintritt in 2014, ist das Vereinigte Königreich heute unser größter Markt. Ein Erfolg ist auch, dass wir in mehreren Finanzierungsrunden einen zweistelligen Millionenbetrag akquiriert haben, um damit unser weiteres Wachstum zu finanzieren.“



Dashboard mit den wichtigsten Indikatoren zur Bewertung einer Kampagne

Sozialversicherungspflichtige Mitarbeiter?

112 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter

Preise und Auszeichnungen?

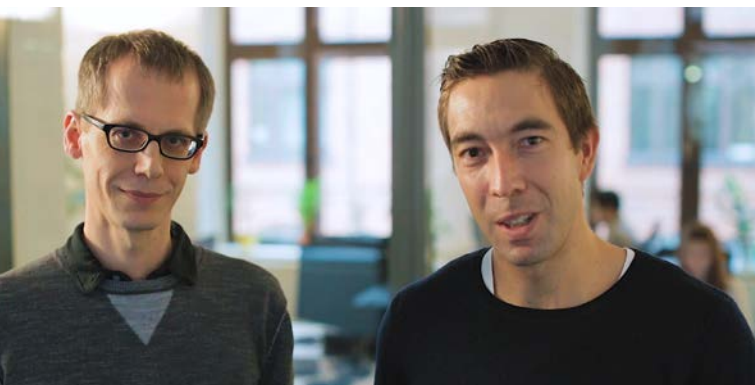
- 2016 – Nominiert für die UK Search Awards in der Kategorie „Best Search Software Tool“
- 2016 – Nominiert für den European Performance Marketing Award in der Kategorie „Best Performance Marketing Technology“
- 2015 – Nominiert für die SEMY Awards in der Kategorie Best SEA Agency
- 2014 – 3. Platz beim Deloitte Technology Fast 50

Wie geht es weiter?

„Aktuell bereiten wir mit Unterstützung des German Accelerator unseren Eintritt auf dem US-amerikanischen Markt vor. Darüber hinaus möchten wir uns von einem reinen Anbieter von Online-Werbung hin zu einem ganzheitlichen Lösungsanbieter für Versandhändler entwickeln.“

Gründer-Tipp

„Einer der Gründe für unseren Erfolg ist, dass wir uns immer auf die wirklich wichtigen Dinge konzentriert haben und voll bei der Sache waren, wenn es zum Beispiel darum ging, große Neukunden zu überzeugen oder wichtige Bestandskunden nicht zu verlieren.“



Christof König und Andreas Reiffen

04

NEXT KRAFTWERKE GMBH

Gründer: Hendrik Sämisch, Jochen Schwill

Gründung: 2009

Hochschule: Universität zu Köln

Gründungsnetzwerk: Gateway Gründungsservice der Universität zu Köln

EXIST-Gründerstipendium: 2009–2010

➔ www.next-kraftwerke.de

Die Geschäftsidee?

„Wir sind Spezialisten für den kurzfristigen Stromhandel. Das bedeutet, wir produzieren und verbrauchen mit unserem Virtuellen Kraftwerk Energie, wenn der Preis gerade am besten für unsere Kunden ist. Dazu muss man wissen, dass der Preis an der Strombörse permanent in Bewegung ist: 96 Mal am Tag, jede Viertelstunde. Unser Vorteil gegenüber konventionellen Energiehändlern ist, dass wir mit dem von uns entwickelten Algorithmus Daten zum Wetter und Stromnetz sowie Live-Daten aus den Handelsplätzen verarbeiten. Darüber hinaus können wir mit unserer Next Box die Anlagen von Energieproduzenten und -konsumenten zentral steuern. Dabei tragen wir nicht zuletzt zur Stabilität des Stromnetzes bei, da wir den Strom, den unsere Anlagen erzeugen, bei Bedarfsspitzen intelligent einspeisen können.“

Unternehmerische Erfolge?

„Next Kraftwerke betreibt inzwischen eines der größten Virtuellen Kraftwerke in Europa. Als zertifizierter Stromhändler an verschiedenen europäischen Börsen (z. B. EPEX und EEX) gehören wir zu den größten Direktvermarktern von Strom aus Erneuerbaren Energien. Über das Leitsystem vernetzt unser Virtuelles Kraftwerk Next Pool etwa 4.200 kleine und mittelgroße Strom produzierende und Strom verbrauchende Anlagen. Seit 2014 haben wir außerdem damit begonnen, unser Virtuelles Kraftwerk auch in Österreich, Belgien, Frankreich, Polen, den Niederlanden, der Schweiz und Italien einzurichten.“

Sozialversicherungspflichtige Mitarbeiter?

135 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter



Hendrik Sämisch, Jochen Schwill

Preise und Auszeichnungen?

2017 – Intersolar Award
 2016 – Good Practice of the Year Award, eco Internet Award
 2015 – Global Cleantech 100, Eurelectric Award
 2015 – Preisträger der KlimaExpo.NRW
 2015 – Nominiert für den Hermes Award
 2015 – Finalist Deutscher Nachhaltigkeitspreis
 2014 – Energy Award
 2014 – Finalist des Deutschen Gründerpreises
 2014 – Deutscher Unternehmerpreis der Harvard Clubs of Germany

Wie geht es weiter?

„Wir werden in weitere Nachbarländer expandieren. Mittelfristig möchten wir uns zu einem globalen Vernetzer und Vermarkter von Strom aus Erneuerbaren Energien entwickeln. Außerdem werden wir auch weiterhin in Kooperation mit unseren Kunden dazu beitragen, den Energiemarkt der Zukunft mitzugestalten, um gemeinsam unser Ziel von 100 Prozent Erneuerbaren Energien zu erreichen.“

Gründer-Tipp

„Ihr solltet keine Angst davor haben, Verantwortung abzugeben. Anderenfalls wird es schwierig, das unternehmerische Wachstum in den Griff zu bekommen. Und: Probiert Eure Ideen einfach aus. Seid dabei aber so konsequent und trennt Euch von Ideen, die nicht funktionieren.“

05 OFFERISTA GROUP

Gründer: Tobias Bräuer, Benjamin Thym, Jan Großmann (nicht mehr im Unternehmen)
Gründung: 2016 (Zusammenschluss der beiden ehemals EXIST-geförderten Unternehmen checkitmobile GmbH (barcoo) und Marktjagd GmbH)
 ↗ www.offerista.com

checkitmobile GmbH

Gründer: Tobias Bräuer, Martin Scheerer, Benjamin Thym
Hochschule: Humboldt-Universität zu Berlin
Gründungsnetzwerk: Humboldt-Innovation
EXIST-Gründerstipendium: 2008–2009

Marktjagd GmbH

Gründer: Thomas Harzer, Jan Großmann
Hochschule: Hochschule für Technik und Wirtschaft Dresden
Gründungsnetzwerk: HTW GRÜNDUNGSSCHMIEDE
EXIST-Gründerstipendium: 2008–2009

Ihre Geschäftsidee?

„Wir unterstützen stationäre Einzelhändler und Markenhersteller dabei, deren Produktangebote zu bewerben und Kunden zum Einkauf in den Unternehmensfilialen vor Ort zu motivieren. Dafür nutzen wir unsere beiden Shopping- und Produktguide-Apps barcoo und Marktjagd, unser Online-Portal www.marktjagd.de und unser Partnernetzwerk. Über diese Kanäle informieren wir die Kunden mit digitalen Prospekten oder geobasierten Push-Nachrichten über die Angebote in den Filialen.“

Unternehmerische Erfolge?

„Ein großer Erfolg war die erfolgreiche Unternehmensfusion der checkitmobile GmbH und der Marktjagd GmbH im Jahr 2016, durch die wir unser digitales Portfolio noch effektiver gegenüber Händlern und Herstellern vermarkten können. Wir arbeiten mit den größten deutschen Einzelhändlern zusammen und konnten für unser Partnernetzwerk bekannte und innovative Unternehmen gewinnen. Unsere Verbraucher-App barcoo, mit der jeder Nutzer die Barcodes auf Verpackungen scannen und so Nährwert- und Nachhaltigkeitsinformationen oder Preisvergleiche abrufen kann, wurde bereits auf 16 Mio. Smartphones im deutschsprachigen Raum installiert.“

Das Unternehmenswachstum konnten wir durch Investments unserer Gesellschafter sicherstellen. Dazu gehören u. a. Müller-Medien aus Nürnberg, die Heise-Gruppe und die Wochenblatt-Verlagsgruppe.“



Benjamin Thym und Tobias Bräuer

Sozialversicherungspflichtige Mitarbeiter?

80 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter

Preise und Auszeichnungen? (Auswahl)

- 2015 – Deutscher Mediapreis in der Kategorie Mobile (mit der Agentur Mediacom für den Kunden Seat Deutschland)
- 2015 – Best of Mobile Awards – Mobilista of the Year (Benjamin Thym)
- 2015 – Top 10-Platzierung im kununu-Ranking der besten IT-Arbeitgeber deutschlandweit

Wie geht es weiter?

„Wir möchten dazu beitragen, dass Deutschlands Innenstädte lebendig bleiben und Verbraucher dort einen facettenreichen, serviceorientierten, modernen stationären Handel vorfinden. Dafür wollen wir den Handel weiterhin mit unseren Services und unserer Expertise unterstützen und unsere Reichweite, u. a. durch die kontinuierliche Ausweitung unseres Partnernetzwerks, vergrößern.“

Gründer-Tipp

„Gründer sollten sich darüber im Klaren sein, dass ein Geschäftsmodell – gerade in der Digitalbranche – nicht statisch, sondern im ständigen Wandel begriffen ist. Das stellt sowohl für die Gründer als auch für das Unternehmen eine immer wiederkehrende Chance zur Veränderung dar. Außerdem raten wir dazu, Mitarbeitern früh Verantwortung zu übertragen. Als Gründer sollte man den Rahmen setzen, der dann von den Mitarbeitern eigenverantwortlich ausgefüllt wird. Und nicht zuletzt: Viel lesen! Dadurch entdeckt man immer wieder wichtigen Input für die Weiterentwicklung des Unternehmens.“

06

OPASCA GMBH

Gründer: Steffen Liebscher, Dr. Timo Machmer, Dr. Alexej Swerdlow

Gründung: 2011

Hochschule: KIT Karlsruher Institut für Technologie

Gründungsnetzwerk: KIT-Gründerschmiede

EXIST-Gründerstipendium: 2010–2011

➔ www.opasca.com



Dr. Alexej Swerdlow

Die Geschäftsidee?

„Kurz gesagt, setzen wir das Prinzip von Industrie 4.0 im Gesundheitsbereich um. Das heißt, durch die intelligente Vernetzung von Daten, allen beteiligten Akteuren, Geräten, Räumen und Abläufen gestalten wir die Prozesse in Krankenhäusern und darüber hinaus effizient und sicher – sowohl für das Fachpersonal als auch für die Patienten. Dazu setzen wir bei unserem Workflow-Management auf eine ganzheitliche Plattformlösung statt der klassisch verbreiteten IT-Insellösungen. Demnach werden zum Beispiel Patienten, die einen Krankentermin haben, schon zu Hause darüber informiert, in welche Abteilung sie kommen, welche Behandlungspfade sie nehmen können, wer die behandelnden Ärzte sind oder auch wie lange sie voraussichtlich warten müssen. Im Krankenhaus selbst werden Leerläufe vermieden und zum Beispiel dafür gesorgt, dass bei einer OP tatsächlich alle Beteiligten und das erforderliche Equipment pünktlich und gleichzeitig bereitstehen. Dabei werden die zur Echtzeitsteuerung erforderlichen Daten durch den Einsatz von Algorithmen direkt aus dem Klinikworkflow abgeleitet und datenschutzkonform mit den Echtzeiteinflüssen wie zum Beispiel einer Verspätung auf der Patientenseite verknüpft.“

Unternehmerische Erfolge?

„Der größte Erfolg ist das wirklich positive und nachhaltige Feedback sowohl von Seiten der Krankenhäuser als auch von Seiten der Patienten. Damit ist unser Konzept aufgegangen – nicht nur technisch, sondern auch betriebswirtschaftlich. Wir waren ja vor knapp fünf, sechs Jahren die Ersten, die überhaupt in die Richtung gedacht hatten. Ein großer Erfolg war auch, dass wir OPASCA – außer mit EXIST-Gründerstipendium – ausschließlich mit eigenen Mitteln auf den Weg gebracht haben. Das heißt, wir sind sehr schnell in den Markt gegangen, haben unsere Lösungen iterativ gemeinsam mit den Kunden für die Praxis angepasst und erste Umsätze erzielt. Erst nach etwa zweieinhalb Jahren haben wir zusätzliche finanzielle Mittel eingeworben. Das hatte dann aber aufgrund unserer eigenen Markterfahrungen auch eine enorme Hebelwirkung zur

Folge, so dass wir unseren Umsatz innerhalb eines Jahres um das Dreieinhalbfache steigern konnten.“

Sozialversicherungspflichtige Mitarbeiter?

36 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter

Wie geht es weiter?

„Wir werden unsere Marktführerschaft in den Ländern der DACH-Region ausbauen und stärken. Darüber hinaus sind wir seit knapp einem Jahr auch im weiteren Ausland aktiv und stellen fest, dass der Bedarf für OPASCA-Lösungen dort teilweise noch größer ist als bei uns in Deutschland. Von daher konzentrieren wir uns momentan auf Zielmärkte in der EU, aber auch in den USA und China. Dabei arbeiten wir im Vertrieb und Service partiell auch mit etablierten Unternehmen aus der Gesundheitsbranche zusammen.“

Gründer-Tipp

„Wir haben uns irgendwann mal gefragt, warum so viele junge, auf den ersten Blick vielversprechende Unternehmen nach kurzer Zeit wieder schließen. Ich denke, dass es daran liegt, dass es einerseits Gründer gibt, die zwar eine gute Idee haben, es ihnen aber am Willen fehlt, diese Idee in ein vermarktungsfähiges und monetär wertvolles Produkt zu überführen. Auf der anderen Seite gibt es Start-ups, die eigentlich ganz tolle Leute haben, aber keine wirklich gute Idee – ihnen fehlt vor allem das Alleinstellungsmerkmal. Die Antwort ist also: Es muss einem gelingen, von vornherein beides zu verbinden. Dann stellt sich auch der unternehmerische Erfolg ein.“

07

SECOMBA GMBH

Gründer: Andrea Pfundmeier, Robert Freudenreich

Gründung: 2011

Hochschule: Universität Augsburg

Gründungsnetzwerk: GründerRegio M

EXIST-Gründerstipendium: 2011–2012

➔ www.boxcryptor.com

Die Geschäftsidee?

„Bei Boxcryptor handelt es sich um eine von uns entwickelte Software, mit der sich Daten verschlüsseln lassen, bevor sie in externen oder unternehmensinternen Clouds abgelegt werden. Als wir damit auf den Markt gegangen sind, gab es zwar bereits Anbieter von Verschlüsselungssoftware, allerdings konnten die nur für lokale Festplatten auf bestimmten Endgeräten eingesetzt werden. Unsere Idee war es daher, die bestehenden Verschlüsselungsstandards speziell für den Einsatz für Onlinespeicher bzw. Clouds zu optimieren. Wir hatten damit als erstes Unternehmen eine Lösung entwickelt, mit der man Daten geräteübergreifend ver- und entschlüsseln sowie problemlos mit anderen teilen kann.“

Unternehmerische Erfolge?

„Wir verkaufen weltweit Lizenzen und haben Unternehmenskunden und private Kunden aus über 190 Ländern. Wir haben aber auch viele Privatnutzer sowie Hochschulabsolventen und Wissenschaftler, die ihre Daten verschlüsseln und damit sicher vor unberechtigtem Zugriff ablegen möchten. Mittlerweile gibt es zwar vergleichbare Produkte auf dem Markt, aber von der Anzahl der Nutzer und der Entwicklung der Software her sind wir immer noch weltweit führend.“



Andrea Pfundmeier und Robert Freudenreich

Sozialversicherungspflichtige Mitarbeiter?

30 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter

Preise und Auszeichnungen?

2014 – Deutscher Gründerpreis

Wie geht es weiter?

„Vor wenigen Wochen haben wir mit Boxcryptor Enterprise unser erstes Produkt für Großunternehmen herausgebracht. Unser Fokus liegt daher nun in den nächsten Monaten auf der Einführung dieses Produkts im Markt und dem Ausbau unserer Vertriebsaktivitäten. Und natürlich haben wir noch einige weitere Ideen, wie wir unser Produkt noch besser machen können, und werden diese in den kommenden Monaten umsetzen.“

Gründer-Tipp

„Auf jeden Fall einfach machen und loslegen. Ich denke, der Vorteil hier in Deutschland ist die relativ geringe Fallhöhe. Wenn ich jetzt gründe und es dann doch nicht funktioniert, kann ich dennoch sicher sein, nicht ins Bodenlose zu fallen, sondern mit einer guten Ausbildung schnell einen anderen Job zu finden. Wichtig ist auch, möglichst vielen Leuten seine Idee vorzustellen und Feedback einzuholen. Die Gefahr, dass jemand alles sofort stehen und liegen lässt und die Idee kopiert, ist doch relativ gering. Nicht zuletzt kann ich allen nur empfehlen, im Team zu gründen und einen oder mehrere Partner zu suchen, mit dem oder mit denen man das gut durchziehen kann. Es macht einfach mehr Spaß und außerdem nimmt die Erfolgswahrscheinlichkeit zu.“

08 SOFATUTOR GMBH

Gründer: Stephan Bayer

Gründung: 2008

Hochschule: Humboldt-Universität zu Berlin

Gründungsnetzwerk: Humboldt Innovation GmbH

EXIST-Gründerstipendium: 2008–2009

➔ www.sofatutor.com

Geschäftsidee?

„Wir bieten eine Online-Lernplattform an, die sich an Schülerinnen und Schüler aller Klassenstufen richtet. Aktuelle Lehrplaninhalte aller Fächer werden auf sofatutor.com in rund 14.000 kurzen Videos anschaulich erklärt und im Anschluss durch Arbeitsblätter und interaktive Übungen gefestigt. Darüber hinaus haben wir einen Hausaufgaben-Chat sowie zusätzlich buchbare Online-Nachhilfestunden im Portfolio.“

Unternehmerische Erfolge?

„Wir freuen uns sehr darüber, dass wir ein konstantes Wachstum halten konnten und heute zu einem der führenden digitalen Bildungsunternehmen des Landes gehören. Auf unserem Weg haben wir in mehreren Finanzierungsrunden Investitionen von Business Angels und VCs, Darlehen von Banken sowie Förderungen durch die EU und den Bund in Anspruch genommen. In Deutschland und anderen Ländern wird [sofatutor](http://sofatutor.com) bislang von mehr als 100.000 Schülerinnen und Schülern regelmäßig genutzt.“

Sozialversicherungspflichtige Mitarbeiter?

88 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter

Preise und Auszeichnungen? (Auswahl)

- 2017 – Comenius EduMedia Medaille als exemplarisches digitales Bildungsmedium
- 2017 – 3. Platz in der Servicestudie Lernportale des Deutschen Instituts für Service-Qualität DISQ
- 2016 – Deutscher Servicepreis in der Kategorie Bildung des Deutschen Instituts für Service-Qualität
- 2013 – Gewinner des „EdTech Europe Top 20“
- 2011 – Gewinner des Deutschen Bildungsmedien-Preises „digita“



Stephan Bayer

Wie geht es weiter?

„Wir möchten unsere Lernplattform in Deutschland und darüber hinaus im Bereich des schulischen Lernens als feste Größe etablieren und unser Angebot weiter vorantreiben.“

Gründer-Tipp

„Viele Teams geraten nach dem EXIST-Jahr erst einmal in eine Finanzierungslücke. Begreift daher das geförderte Jahr als Sprint. Das heißt, setzt Euch hohe Ziele, die über den EXIST-Förderkriterien liegen, und treibt neben dem Businessplan Eure Produktentwicklung und die Umsetzung so weit wie möglich voran. Umso leichter gelingt es, aus dem Cashflow heraus zu wachsen oder Kapital zu generieren.“

09 TESTBIRDS GMBH

Gründer: Philipp Benkler, Georg Hansbauer, Markus Steinhauser

Gründung: 2011

Hochschule: Ludwig-Maximilians-Universität München

Gründungsnetzwerk: Spin-off Service LMU

EXIST-Gründerstipendium: 2012–2013

➔ www.testbirds.de

Die Geschäftsidee?

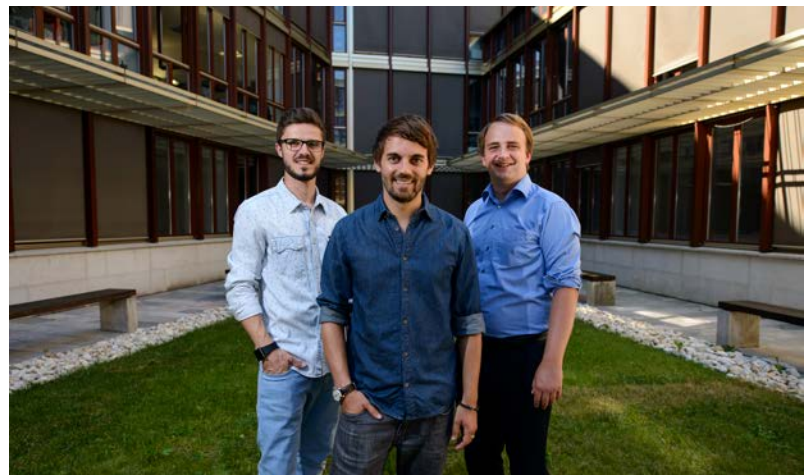
„Wir unterstützen Unternehmen dabei, ihre digitalen Produkte zu optimieren. Dazu nutzen wir das Prinzip des Crowdsourcings und überprüfen mit Hilfe unserer internationalen Online-Community von mehr als 250.000 registrierten Software-Testern die Funktionalität und Usability ganz unterschiedlicher Software-Anwendungen.“

Erste unternehmerische Erfolge?

„Wir sind sehr stolz darauf, dass zu unserem Kundenstamm mittlerweile Dax-Konzerne wie die Deutsche Telekom, Audi, Allianz oder die Deutsche Bahn zählen. Hinzu kommt, dass wir neben dem Hauptsitz in München mittlerweile Büros in Amsterdam, London, Stockholm sowie Franchise-Partner in Ungarn und der Slowakei haben. Unsere Kunden kommen aus der ganzen Welt, genauso wie unsere Tester. Die magische Grenze von 250.000 registrierten Nutzern hat unsere Community im Frühling 2017 hinter sich gelassen.“

Der größte aktuelle Meilenstein ist die Neupositionierung unseres Unternehmens durch die Erweiterung unseres Portfolios auf über 20 Testing-Services. Dazu gehört auch unsere Testbirds Device Cloud, mit der wir unseren Kunden umfangreiches Cloudtesting anbieten können. Mit der von uns entwickelten Testinfrastruktur können binnen kürzester Zeit und ohne Wartungsaufwand für unsere Kunden sowohl manuelle als auch automatisierte Tests auf virtuellen Maschinen abgewickelt werden.

Als Erfolg bewerten wir auch das Investment über insgesamt 5 Millionen Euro, das uns unsere Kapitalgeber in einer Seed und Series A zur Verfügung gestellt haben.“



v.l.n.r.: Markus Steinhauser, Philipp Benkler und Georg Hansbauer

Sozialversicherungspflichtige Mitarbeiter?

100 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter

Preise, Auszeichnungen?

2017 – Technology Fast 50 Awards von Deloitte

2017 – Deutscher Innovationspreis 2017 in der Kategorie Start-ups

2016 – Top 10 European Scale-Ups laut Google und McKinsey

2012 – 3. Platz beim Münchener Businessplan Wettbewerb

2012 – Preisträger beim Gründerwettbewerb – IKT Innovativ (jetzt: Gründerwettbewerb – Digitale Innovationen)

Wie geht es weiter?

„Unser Ziel ist es, das weltweit führende Unternehmen für innovative (Software-)Testlösungen zu werden.“

Gründer-Tipp

„Durchhalten, auf das Wesentliche konzentrieren und sein Ding machen!“

10

UBERMETRICS TECHNOLOGIES GMBH

Gründer: Patrick Bunk, Daniel Siewert, Bernd Molzahn, Thomas Lindner

Gründung: Frühjahr 2011

Hochschule: Humboldt-Universität zu Berlin

Gründungsnetzwerk: Humboldt-Innovation

EXIST Gründerstipendium: 2010–2011

➔ www.ubermetrics-technologies.com

Die Geschäftsidee?

„Kaum ein Unternehmen schafft es, täglich alle aktuellen Informationen über seine Kunden, Zulieferer und Wettbewerber in den sozialen Medien, Foren, Blogs, Nachrichten und Fachinformationen zu recherchieren, systematisch zu erfassen, die Reichweite und Verbreitung zu analysieren und an die zuständigen Mitarbeiter weiterzugeben. Dieses Problem lösen wir mit unserer Technologie. Delta wertet automatisiert und systematisch in Echtzeit Hunderte Millionen von öffentlichen Kommunikationsströmen aus und filtert die für ein Unternehmen relevanten Unterhaltungen, Trends und weiteren wichtigen Informationen.“

Unternehmerische Erfolge?

„Nach der erfolgreichen Seed-Finanzierung durch den High-Tech Gründerfonds in 2011 konnten wir zwei Jahre später eine weitere Finanzierungsrunde mit K-New-Media-Ventures im einstelligen Millionenbereich abschließen.“

Inzwischen haben wir es als einziges Media-Analytics-Unternehmen aus Deutschland geschafft, uns in der technologischen Spitzengruppe in Europa zu etablieren.“

Sozialversicherungspflichtige Mitarbeiter?

35 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter

Preise und Auszeichnungen?

2016 – PR-Startup Award

2015 – Deutscher Suchmarketingpreis für das beste Social Media Tool

2015 – Stevie Award in Gold für das Technologie-Startup des Jahres

Wie geht es weiter?

„Es ist noch ein weiter und spannender Weg bis zu unserem langfristigen Ziel. Wir möchten, dass die Informationsflut, die jedes Unternehmen täglich erreicht, automatisch identifiziert und in Wissensmanagementsysteme eingespielt wird, so dass die Unternehmen automatisch Prozesse darauf aufsetzen können.“



v.l.n.r.: Daniel Siewert, Bernd Molzahn und Patrick Bunk

Gründer-Tipp

„Es hat sich gelohnt, dass wir uns die Zeit genommen haben, um die ökonomischen Grundlagen unseres Geschäftsmodells zu verstehen und zu testen. Wenn das Geschäftsmodell stabil ist, kann man sich auch unternehmerische Fehler erlauben und verkraftet die langsam einsetzenden ‚Wachstumsschmerzen‘.“

EXIST-GRÜNDER-STIPENDIUM

Zehn nicht technisch orientierte Start-ups

Dass bei EXIST nicht zwangsläufig technische oder softwarebasierte Verfahren im Vordergrund stehen müssen, zeigen die folgenden Gründungsteams. Sie zeichnen sich durch eine starke Dienstleistungs-komponente aus. Darüber hinaus hat EXIST in den letzten Jahren sozial und ökologisch orientierte Start-ups unterstützt. Für sie ist der technische Input Mittel zum Zweck, die Welt ein bisschen besser zu machen.

01 ALTRUJA GMBH

Gründer: Nicolas Reis, Stefan Grothkopp, Andreas Jagdhuber (nicht mehr im Unternehmen)

Gründung: 2010

Hochschule: Technische Hochschule Ingolstadt, Ludwig-Maximilians-Universität München

Gründungsnetzwerk: Gründerregio M

EXIST-Gründerstipendium: 2009–2010

➔ www.altruja.de



v.l.n.r.: André Pollklesener (kfm. Leiter), Nicolas Reis, Stefan Grothkopp

Die Geschäftsidee?

„Wir unterstützen gemeinnützige Organisationen bei der Abwicklung ihres Spendenmanagements. Dazu bieten wir eine Software an, die in die Webseiten der jeweiligen Organisationen integriert werden kann. Sobald ein Besucher der Webseite eine Spende überweisen möchte, übernimmt unsere Software praktisch den ganzen Prozess, so dass die komplette Abwicklung vom Zahlungseingang über die Datensicherung bis zur Spendenquittung über uns läuft.“

Unternehmerische Erfolge?

„Ein junges Team, das gemeinnützigen Organisationen anbietet, die Spendenabwicklung zu übernehmen, muss sich erst einmal das notwendige Vertrauen erarbeiten. Das kann ein ziemlich langer Weg sein. Von daher war es ein großer Erfolg für uns, als wir 2013 den Deutschen Fundraising-Preis gewonnen haben. Das hat vielen Organisationen gezeigt, dass wir seriös und kompetent arbeiten, so dass in der Folge auch größere Stiftungen auf uns zugekommen sind. Da wurden im Rahmen von großen Events zum Teil in einer Nacht über eine halbe Million Euro über den Server an Spendengeldern abgewickelt. Das war natürlich auch für

uns ein toller Erfolg. Inzwischen hat sich die Zahl unserer Kunden deutlich erhöht und liegt bei über 800, verteilt über die DACH-Region.

Finanziell sind wir ebenfalls gut aufgestellt. Im Anschluss an EXIST wurden wir im Verlauf von zwei Finanzierungsrunden durch den High-Tech Gründerfonds, Bayern Kapital sowie durch eine Gruppe von Business Angels aus dem Münchener Raum unterstützt.“

Preise und Auszeichnungen?

2013 – Deutscher Fundraising-Preis

2013 – IKT Gründung des Jahres beim Gründerwettbewerb – IKT Innovativ (jetzt: Gründerwettbewerb – Digitale Innovationen)

Wie geht es weiter?

„Grundsätzlich wollen wir weiter wachsen. Unser Team besteht aktuell aus zehn Personen, mittelfristig sollen es natürlich mehr werden. Unser Ziel ist es, uns innerhalb der EU zum führenden Anbieter für Fundraising-Tools weiterzuentwickeln. Dabei soll unsere Software wirklich von jeder gemeinnützigen Organisation, die auf Spendengelder angewiesen ist, eingesetzt werden können. Dazu gehören auch kleine Organisationen wie das Tierheim um die Ecke.“

Online-Spendenformular

Gründer-Tipp

„Zunächst müsst Ihr wissen, dass alles länger dauert als geplant. Das ist einfach so. Wichtig ist, von Anfang den Vertrieb im Auge zu haben. Und mindestens genauso wichtig ist es, frühzeitig Investoren und Pilotkunden zu suchen. Nicht so lang im eigenen Elfenbeinturm sitzen und vor sich hin programmieren, sondern möglichst schnell das Feedback vom Markt holen.“

02 AUGLETICS GMBH

Gründer: Benjamin Bach, Flavio Holstein und Philipp Kuck (nicht mehr im Unternehmen)

Gründung: 2015

Hochschule: Freie Universität Berlin

Gründungsnetzwerk: Profund Innovation

EXIST-Gründerstipendium: 2014–2015

➔ www.augletics.de

Die Geschäftsidee?

„Augletics baut smarte Cardio-Geräte. Das erste Produkt ist ein Ruderergometer, das sich durch einen steuerbaren Widerstand genauso anfühlt, als würde man auf dem Wasser fahren. Zusätzlich verfügt es über einen digitalen Trainer, der über diverse Sensoren den Bewegungsablauf des Nutzers auswertet und ihm Hinweise zur Verbesserung liefert. Das Ergometer wird über einen integrierten Tablet-Computer gesteuert, was bei Ruderergometern einzigartig ist. Wir entwickeln und vertreiben unsere Geräte selbst.“

Unternehmerische Erfolge?

„Der größte unternehmerische Erfolg war, dass wir Investoren an Bord holen konnten, die genau zu uns und unseren Produkten passen. Ein weiterer Erfolg sind die Vorbestellungen von mehreren Geräten an einen renommierten Ruderverein und die momentan laufenden Verkaufsgespräche mit einer Premiumfitnesskette, die europaweit aktiv ist.“



Ruderergometer



Vordere Reihe: 4.v.l.: Flavio Holstein, hintere Reihe: Benjamin Bach (1.v.l.)

Preise und Auszeichnungen?

2017 – Gründerpreis der Sparkasse Berlin

2015 – Gewinner bei „The project“ der CCT Studentische Unternehmensberatung

2014 – Preisträger beim Gründerwettbewerb – IKT Innovativ

2014 – 2. Platz beim Ideenwettbewerb „Research to Market Challenge“ der Freien Universität Berlin und der Charité

Wie geht es weiter?

„Wir bereiten gerade den Produktstart vor und akquirieren vorrangig Kunden im Berliner Raum. Ende des Jahres möchten wir in weitere Ballungszentren innerhalb Deutschlands expandieren und im nächsten Jahr werden wir uns auf geeignete Märkte innerhalb der EU konzentrieren.“

Gründer-Tipp

„Der Vertrieb funktioniert nicht von alleine und es ist auch schwierig, gute Vertriebler zu finden. Von daher solltet Ihr diese Kompetenz unbedingt im Kernteam haben.“

03

EVERGREEN-FOOD GMBH

Gründerin: Cathleen Cordes

Gründung: 2015

Hochschule: Beuth Hochschule für Technik Berlin

Gründungsnetzwerk: Forschung und Technologietransfer

EXIST-Gründerstipendium: 2015–2016

➔ www.evergreen-food.de

Die Geschäftsidee?

„Unser Ziel ist es, dass die Chlorella-Vulgaris-Alge zukünftig als vollwertiges Lebensmittel Verbreitung findet und nicht, wie bisher, nur als Nahrungsergänzungsmittel eingesetzt wird. Mit ihrem sehr hohen Eiweiß-, Vitamin- und Mineraliengehalt leistet die Mikroalge einen wichtigen Beitrag zur zukünftigen Ernährungssicherung. Der Nachteil war bisher, dass ihr Geschmack aufgrund des hohen Chlorophyllgehalts sehr ‚grün und maritim‘ ist. Wir haben daher an der Beuth Hochschule für Technik ein Verarbeitungsverfahren entwickelt, das die wertvollen Inhaltsstoffe schon und gleichzeitig die Möglichkeit bietet, Lebensmittel aus Chlorella-Algen herzustellen, ohne dass der spezifische Geschmack in den Vordergrund tritt. Aktuell haben wir Algenöl und Algenperlen auf dem Markt. Letztere sehen aus wie Kaviar, schmecken aber in der einen Version nach Heidelbeere und in der anderen nach Balsamico und eignen sich zum Beispiel als Topping für Salate.“

Unternehmerische Erfolge?

„Wir schreiben schwarze Zahlen und können uns über Wasser halten. Das ist schon mal ein erster Erfolg. Auch das Medienecho ist sehr positiv.“

Ein Erfolg war auch unsere Crowdfunding-Kampagne bei Startnext. Unser Fundingziel waren 15.000 Euro gewesen. Tatsächlich eingenommen haben wir aber 17.500 Euro.“

Preise und Auszeichnungen?

2015 – 1. Platz beim Businessplan-Wettbewerb Berlin-Brandenburg in der Kategorie Canvas
2015 – Förderpreis der Agrarwirtschaft



Cathleen Cordes

Wie geht es weiter?

„Wir werden weitere Produkte entwickeln, auch mit regionalen ‚Superfood‘-Pflanzen wie Wild- und Grünkohl. Außerdem werden wir uns um eine geeignete Finanzierung kümmern, um unseren Vertrieb auszubauen. Das heißt, wir möchten zukünftig auch im stationären Handel präsent sein.“

Gründer-Tipp

„Macht Euch so früh wie möglich darüber Gedanken, wie es nach EXIST weitergehen soll. So ein ‚EXIST-Jahr‘ geht schnell vorüber. Von daher darf man sich nicht ausruhen, sondern muss zum Beispiel überlegen, welche Anschlussfinanzierung in Frage kommt. Wie können erste Umsätze erzielt werden? Je früher Ihr Umsätze erwirtschaftet, desto besser. Und selbst wenn mal eine Flaute kommt, ist das kein Grund, das Handtuch zu werfen. Besser ist es, an der Geschäftsidee weiterzuarbeiten und flexibel zu bleiben, auch wenn man damit vielleicht den Weg verlässt, den man sich ursprünglich einmal vorgestellt hat.“

04 FLISSADE GMBH

Gründer: Lisbeth Fischbacher, Daniel Hoheneder

Gründung: 2013

Hochschule: Technische Universität München

Gründungsnetzwerk: UnternehmerTUM

EXIST-Gründerstipendium: 2012–2013

➔ www.flissade.com

Die Geschäftsidee?

„Wir haben ein Raumkonzept für flächeneffizientes Wohnen entwickelt. Durch ein bewegliches Schiebetürsystem kann eine Loggia jederzeit schwellenlos zu vollwertigem Wohnraum umgewandelt werden. Im Vergleich zu konventionellen Wohngebäuden kann durch das innovative Raumkonzept bis zu 15 Prozent mehr Wohnfläche geschaffen werden. Über eine digitale Kette werden sämtliche Parameter vom Architektorentwurf über die Gebäudeplanung bis zur Vorfertigung im Werk und der Montage auf der Baustelle abgebildet.“

Unternehmerische Erfolge?

„Gemeinsam mit unseren Entwicklungspartnern im Bereich Fassadenbau, Abdichtung und Dämmung konnten wir unsere Idee in ein vom Fassadenprüfinstitut ift Rosenheim zertifiziertes Produkt überführen. 2016 haben wir unseren Showroom in München eröffnet. Bauherren, Planer und Investoren können sich hier über unser innovatives Wohnkonzept informieren. Erste Pilotprojekte in München sind bereits in Umsetzung.“



flissade showroom

Preise und Auszeichnungen?

2017 – Bayerischer Gründerpreis – Kategorie Konzept

2017 – Münchner Gründerpreis

2016 – Innovationspreis Bayern – Kategorie Start-ups

2015 – Detail Produktpreis – Kategorie Research

2013 – Universal Design Award

Wie geht es weiter?

„Die stetig steigende Nachfrage nach Wohnraum bei der gleichzeitigen Notwendigkeit, Ressourcen zu schonen, stellt uns vor immer neue Herausforderungen. Wir suchen daher nach energiebewussten, ästhetischen und realisierbaren Möglichkeiten für zukunftsfähiges Wohnen. flissade stellt als wandelbarer Raum einen neuartigen architektonischen Baustein dar, welcher bereits bei der Planung völlig neue Grundrisskonzepte ermöglicht. Zusammen mit unseren Kunden wollen wir sowohl für Neubauten als auch für Bestandsgebäude neue Wohntypologien realisieren. Um den Bekanntheitsgrad weiter zu steigern, soll als nächster Vermarktungsschritt ein mobiler Messestand entstehen, der auf internationalen Design- und Architekturmesen ausgestellt wird.“



Lisbeth Fischbacher und Daniel Hoheneder

Gründer-Tipp

„Nehmt frühzeitig Kontakt zu potenziellen Auftraggebern auf. Wir haben von Anfang an Kontakt zu unseren Kunden gesucht und unsere Idee bereits in einer sehr frühen Phase als Konzept Mock-up auf Messen präsentiert. Die sehr positiven Rückmeldungen und das große Interesse an flissade haben uns stets kräftigen Rückenwind für die weitere Entwicklungsarbeit gegeben.“

05

HEADIS TRENDSPORTS UG (HAFTUNGSBESCHRÄNKT)

Gründer: René Wegner

Gründung: 2012

Hochschule: Kaiserslautern

Gründungsnetzwerk: Gründungsbüro TU & FH Kaiserslautern

EXIST-Gründerstipendium: 2012–2013

➔ www.headis.com

Die Geschäftsidee?

„Kopfballtischtennis ist eine neue Sportart, die ich im Rahmen meines Sportstudiums an der Hochschule Kaiserslautern entwickelt habe. Gespielt wird mit einem handballgroßen speziellen Gummiball an einer Tischtennisplatte, wobei die Spieler nur mit dem Kopf spielen dürfen. Bei der Entwicklung von Headis spielten sowohl pädagogische als auch betriebswirtschaftliche Aspekte eine wichtige Rolle. Zum einen ging es um die Frage, wie man Menschen für ein neues Spiel begeistern kann. Zum anderen sollte daraus auch eine Geschäftsidee entstehen. Und genau hier, insbesondere bei der Frage der Vermarktung, ist der innovative Anteil recht hoch. Neben den Bällen und Netzen, die zu dem Spiel gehören, vermarkten wir vor allem die Sportart insgesamt über Turniere, Fernseh- und Messeauftritte. Das Logo und die Marke sind geschützt, so dass wir beides im Lizenzverfahren an Sport- oder Eventagenturen im In- und Ausland verkaufen, die Headis dann im Rahmen von Turnieren oder Events vermarkten.“

Unternehmerische Erfolge?

„Wir haben inzwischen bereits mehrere Lizenzen in Europa – in der Schweiz, Belgien, Holland und der Tschechischen Republik – verkauft. Inzwischen haben wir auch Kunden in China und Japan. Tendenz steigend, denn der asiatische Markt ist aufgrund seiner Leidenschaft für Tischtennis prädestiniert für ein Spiel wie Headis. Darüber hinaus haben unsere Videos im Internet in 2016 rund 360 Millionen Nutzer erreicht. Und wir haben mit Stefan Raab zusammen acht Fernsehsendungen gemeinsam gemacht. Das hat den Bekanntheitsgrad von Headis natürlich enorm gesteigert.“

Preise und Auszeichnungen?

2015 – ISPO Award-Gewinner im Social-Awareness-Bereich

2011 – ISPO BRANDNEW Award-Finalist



Headis-Erfinder René Wegner beim Turnier

Wie geht es weiter?

„Wir wollen die Vermarktung von Headis im Ausland weiter ausbauen und uns dabei vor allem auf den asiatischen Markt konzentrieren. Darüber hinaus möchten wir unsere neue Turnierserie dauerhaft in den Medien etablieren und die Zahl unserer Fernsehauftritte erhöhen. Da sind wir auch schon in guten Gesprächen.“

Gründer-Tipp

„Mein Tipp ist, das EXIST-Jahr als Chance zu sehen und intensiv an der eigenen Idee zu arbeiten. Dabei solltet Ihr immer vor Augen haben, dass das Jahr schneller vergeht, als man denkt. Von daher dürft Ihr nicht vergessen, Euch rechtzeitig auf die Zeit nach EXIST vorzubereiten.“

06 INTEGRAIDE®

Gründer: Bianca Heim, Joscha Riemann, Thomas Glaser

Gründung: 2008

Hochschule: Julius-Maximilians-Universität Würzburg

Gründungsnetzwerk: Servicezentrum Forschung und Technologietransfer Universität Würzburg

EXIST-Gründerstipendium: 2016–2017

➔ www.integraide.de

Die Geschäftsidee?

„Obwohl es genug offene Stellen auf dem Arbeitsmarkt gibt, scheitert die Integration Geflüchteter häufig. Hier setzt unser gemeinnütziges Start-up integrAIDE® mit dem Job-Coaching-Konzept an. Job Coaches sind zertifizierte ehrenamtliche Helfer, die wir ausbilden, so dass sie Geflüchtete einfach und erfolgreich in Arbeit vermitteln können. Davon profitieren Unternehmen sowie Kommunen. Als Hauptkunden adressieren wir die Integrations- und Migrationsbeauftragten, die Sozialdezernate mit ihren Ehrenamtskoordinatoren und die Wirtschaftsförderung in Gemeinden, Städten und Landkreisen. Dabei bieten wir die Ausbildung von Job Coaches, die Erstellung und Bereitstellung von Werkzeugen und Hilfsmitteln sowie persönliche Beratungsleistungen als Paketlösungen an. Die Kosten dafür amortisieren sich für die Kommunen relativ schnell, da die Integration von Geflüchteten in den Arbeitsmarkt zu Einsparpotenzialen bei Sozialleistungen und zu einer Verringerung des Betreuungsaufwands führt. Als weitere Finanzierungsinstrumente nutzen wir Sponsorengelder von Kommunen und Unternehmen sowie Fördergelder, wie zum Beispiel von der UNO-Flüchtlingshilfe.“

Unternehmerische Erfolge?

„Als Erfolg werten wir, dass wir bereits während der EXIST-Förderung Einnahmen erzielt haben. Das Konzept hat sich inzwischen vor allem in Städten und Gemeinden unter 100.000 Einwohnern als Selbstläufer erwiesen. Durch das positive Feedback gewinnen wir kontinuierlich neue Kunden, so dass wir bereits vier sozialversicherungspflichtige Mitarbeiter einstellen konnten. Darüber hinaus werden wir zunehmend als Experten für die Arbeitsmarktintegration Geflüchteter anerkannt und zu Fachtagungen als Referenten eingeladen.“



v.l.n.r.: Thomas Glaser, Joscha Riemann, Bianca Heim

Preise und Auszeichnungen

- 2017 – Nominierung unter den Top 3 für den Bayerischen Gründerpreis im Bereich „Konzept“
- 2017 – Nominierung unter den Top 3 Marketing-Konzepten für den Marketingpreis Mainfranken 2017
- 2017 – 2. Platz bei Helden der Heimat-Award
- 2016/2017 – unter den Top 25 der Bundesauswahl von startsocial mit Ehrung durch Bundeskanzlerin Angela Merkel
- 2016 – 2. Platz beim Hochsprung-Award

Wie geht es weiter?

„Ende des Jahres 2017 möchten wir eine gUG oder gGmbH gründen. Vor allem aber möchten wir neue Produkte und Dienstleistungen entwickeln und unsere bisherigen Leistungen optimieren. Neue Kundengruppen, wie zum Beispiel Unternehmen, zu erschließen, steht ebenfalls auf unserer Agenda. Wir gehen davon aus, dass sich integrAIDE® 2019 auf dem Markt etabliert hat und sich finanziell selbst trägt. Langfristig planen wir die Ausbildung von 1.000 Job Coaches und die Arbeitsmarktintegration von mehr als 20.000 Geflüchteten.“

Gründer-Tipp

„Klärt möglichst früh im Team, wer sich um eine ordentliche Buchhaltung kümmert.“

07

JOHNNY FRESH GMBH

Gründer: Stefan Michaelis, Sebastian Schmidt

Gründung: 2012

Hochschule: Technische Hochschule Wildau

Gründungsnetzwerk: Gründungsservice der TH Wildau

EXIST-Gründerstipendium: 2011

➔ www.jonnyfresh.com

Die Geschäftsidee?

„Wir bieten eine App an, mit der Privatpersonen und Unternehmen die Reinigung von Textilien inklusive Abholung und Lieferung beauftragen können. Das heißt: Die Wäsche wird von unseren Fahrern zum Wunschtermin abgeholt, zu einem unserer Reinigungspartner gebracht und innerhalb von 48 Stunden wieder an den Kunden ausgeliefert. Damit das Ganze reibungslos funktioniert, betreiben wir eine Client Application, in der die Bestellungen sowie Lieferzeiten erfasst werden. Die Daten laufen dann in eine cloudbasierte Administrations-App, in der das Auftrags-, Flotten-, Payment- und Routing-Management stattfindet. Die zuständigen Fahrer werden durch eine Fahrer-App gesteuert und die Partnerreinigungen werden ebenfalls mit einer eigener Warenwirtschaft unterstützt, sodass bei den Wareneingängen und der Kommunikation keine Medienbrüche entstehen.“

Unternehmerische Erfolge?

„Wir sind in sieben Städten präsent und verzeichnen inzwischen mehrere tausend Aufträge pro Monat. Unser Umsatz liegt im höheren siebenstelligen Bereich. Wir haben über 20 Mitarbeiter im Office und mehr als 30 Fahrer auf der Straße. Alles in allem können wir daher mit der bisherigen Entwicklung sehr zufrieden sein.“



Sebastian Schmidt, Stefan Michaelis

Auch bei der Finanzierung haben wir gute Erfahrungen gemacht. Im Anschluss von EXIST haben wir das „Berlin Start“-Darlehen der Investitionsbank Berlin erhalten. Kurz darauf hat sich eine Venture-Capital-Gesellschaft mit einem siebenstelligen Betrag beteiligt.“

Wie geht es weiter?

„Wir sind als Marktführer aktuell in sieben Großstädten in Deutschland und Österreich vertreten und möchten unser Angebot in den nächsten zwölf Monaten auf 20 Metropolen der kompletten DACH-Region ausweiten.“



Abholung und Lieferung per App

Gründer-Tipp

„Habt immer einen Plan B in der Tasche. Wer zum Beispiel eine Finanzierungsrunde abschließen möchte und sich nur mit einer Venture-Capital-Gesellschaft unterhält, hat ein Problem, wenn die Sache kurz vor Vertragsabschluss platzt.“

08

KONTEXTLAB GMBH

Gründer: Julia Köberlein, Erich Seifert, Bernhard Scholz

Gründung: 2015

Hochschule: Hochschule Augsburg

Gründungsnetzwerk: Hochschule Augsburg, ITW

EXIST-Gründerstipendium: 2014–2015

➔ www.kontextlab.com



v.l.n.r.: Bernhard Scholz, Julia Köberlein, Erich Seifert

Die Geschäftsidee?

„Wir haben eine Wissensmanagement-Software entwickelt, mit der sich komplexe Wissensgebiete mehrdimensional und vernetzt darstellen lassen. Hintergrund für die Idee ist, dass in der politischen Berichterstattung in der Regel kein Hintergrundwissen vermittelt wird, so dass viele Leser die Informationen nicht wirklich bewerten und einordnen können. Wir zeigen seit einem Jahr in unserem Hintergrundmagazin ‚Der Kontext‘ mit Hilfe von Texten, Bildern und Videos Zusammenhänge auf, verknüpfen Inhalte miteinander und erklären komplizierte Sachverhalte. Über unseren journalistischen Anspruch hinaus möchten wir mit unserem publizistischen Angebot vor allem Unternehmen und Organisationen zeigen, dass sich unsere Software auch sehr gut für die Einrichtung eines Wissensmanagementsystems eignet.“

Unternehmerische Erfolge?

„Wir freuen uns, dass wir mit unserem Magazin zeigen können, dass Leser für gute Inhalte bereit sind zu zahlen. Darüber hinaus sehen wir es als Erfolg an, dass der Umsatzanteil bei den Softwarekunden inzwischen höher als bei den Abonnenten ist und wir u. a. die Vereinten Nationen in

Genf als auch die Education-Group in Österreich, Fachverlage aus Deutschland und auch Unternehmenskunden aus anderen Branchen als Kunden akquirieren konnten.“

Preise und Auszeichnungen?

2017 – TEDx Talk Hamburg: „Rocking Complexity with Context“

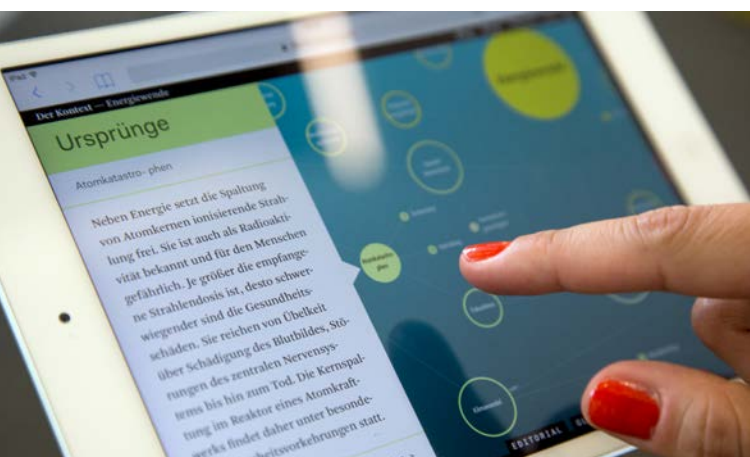
2016 – Vision Award 2016

2016 – Stipendiaten des Medien- und Innovationszentrums Babelsberg

2016 – Founder Fellowship des MediaLab Bayern

Wie geht es weiter?

„Wir werden unsere Software als plattformübergreifende Wissensmanagement-Software optimieren und mit unseren Kunden weiterentwickeln. Die Kontextlab GmbH wird mittelfristig ausschließlich für den Vertrieb und die Entwicklung der Software zuständig sein – das Magazin wird weiter publiziert.“



Visuelles und vernetztes Wissensmanagement

Gründer-Tipp

„Um es mit Churchills Worten zu sagen: ‘Never give in – never, never, never, never, in nothing great or small, large or petty, never give in except to convictions of honour and good sense!’ Nicht aufgeben. Seid extrem hartnäckig und ausdauernd. Wenn Ihr eine Absage bekommt, macht weiter und geht davon aus, dass Ihr immer einen langen Atem braucht. Gründen ist ein Marathon, den man im Sprint-Tempo läuft.“

09

MIME GMBH

Gründer: Christian Huber, Oliver Barth, Alexander Ostrovski

Gründung: 2013

Hochschule: Hochschule München

Gründungsnetzwerk: Strascheg Center for Entrepreneurship

EXIST-Gründerstipendium: 2012–2013

➔ www.mimemoi.com



Höhenverstellbarer Damenschuh von Mime et moi

Die Geschäftsidee?

„Wir entwickeln und produzieren höhenverstellbare Damenschuhe. Dazu haben wir die Sohlentechnologie ‚Flexheel‘ entwickelt, die im 3D-Verfahren entwickelt wird. Ein Schuh hat ja unterschiedliche Absatzhöhen und dadurch eine gegebene feste Form. Durch unsere Sohlentechnologie können wir die Form des Schuhs verschiedenen Höhen anpassen, so dass ein und derselbe Schuh mit unterschiedlichen Absätzen getragen werden kann.“

Unternehmerische Erfolge?

„Wir sind seit 2016 am Markt und konnten innerhalb der ersten 12 Monate wirklich hohe Umsätze verbuchen. Außerdem hatten wir eine sehr erfolgreiche Kickstarter-Kampagne. Das bedeutet, wir hatten innerhalb von sechs Wochen nicht nur knapp 300.000 Euro eingesammelt, sondern auch sehr viel mediale Aufmerksamkeit erhalten. Allein unsere Videos wurden in den digitalen Medien bis zu 60, 70 Millionen Mal angeklickt. Insgesamt hatten wir wahrscheinlich 100 bis 200 Millionen Views auf all unsere Videos. Darüber hinaus konnten wir mehrere Finanzierungsrunden abwickeln und Investitionen im kleineren siebenstelligen Bereich realisieren. Unter dem Strich aber

ist unser größter Erfolg, dass wir es geschafft haben, von einem kleinen studentischen Projekt langsam zu einem größeren und – wie es aussieht – erfolgreichen Unternehmen heranzuwachsen.“

Wie geht es weiter?

„Unsere Schuhe sind bis dato nur online erhältlich. Wir haben aber jetzt ein Pilotprojekt mit einer Handelsagentur gestartet und vertreiben demnächst unsere Schuhe an Groß- und Einzelhändler in den Beneluxstaaten. Die Erfahrung, die wir aus diesem Piloten mitnehmen, werden wir dann für die weiteren Vertriebsschritte in Deutschland und Europa nutzen. Parallel dazu müssen wir unsere Unternehmensstrategie an die wichtigsten Wachstumsherausforderungen anpassen. Die Nachfrage ist groß, die Anfrage vom Handel auch, und wir müssen jetzt einfach sehen, wie wir das Ganze in der Produktion, in der Logistik, im Vertrieb und so weiter hinbekommen. Dabei ist natürlich auch die anstehende Internationalisierung ein Riesenthema für uns, insbesondere wegen der vielen zollrechtlichen und steuerlichen Fragen.“

Gründer-Tipp

„Eines unser wichtigsten Erfolgsrezepte lautet ‚Keep it simple –Step by Step‘.

Oft steht man ja vor der Versuchung, Unternehmen, die einem schon zwei, drei Jahre voraus sind, innerhalb von wenigen Monaten einzuholen. Das klappt aber in der Regel nicht. Wichtiger ist es, erst einmal das zu erledigen, was wirklich ansteht, und dann den nächsten Schritt zu machen. Wir haben jetzt zum Beispiel erst einmal einen Piloten gestartet, um festzustellen, wie wir den Handel richtig bedienen können. Was für Ressourcen müssen wir dafür einsetzen? Welche Prozesse müssen wir dafür definieren? Und welche weiteren Schritte resultieren daraus? Das heißt: Erst einmal Dinge definieren, die erreichbar sind, und die dann auch umsetzen, bevor man nach den Sternen greift und sich zu viel vornimmt.“



v.l.n.r.: Christian Huber, Oliver Barth, Alexander Ostrovski

10

SCICOVERY GMBH

Gründer: Caspar Goeke, Holger Finger, Dorena Diekamp, Klaus Gramann, Peter König

Gründung: 2017

Hochschule: Universität Osnabrück

Gründungsnetzwerk: Gründungsservice der Osnabrücker Hochschulen

EXIST-Gründerstipendium: 2017

➔ www.scicoverly.com, ➔ www.labvanced.com

Die Geschäftsidee?

„Unsere Webanwendung LABVANCED vereint alle Arbeitsschritte, die für die Durchführung von Online-Studien notwendig sind. Insbesondere ermöglichen wir interaktive Verhaltensstudien, in denen Stimulus-Elemente, wie zum Beispiel Bilder und Videos, im Browser präsentiert, in Echtzeit verändert und die Reaktionen der Probanden zeitlich präzise aufgenommen und gespeichert werden können. Dazu bieten wir eine intuitive Benutzeroberfläche an, mit deren Hilfe Wissenschaftler und Marktforscher kollaborativ Studien erstellen, Daten aufnehmen und die Resultate analysieren. Unsere Kunden können ihre Studien so erheblich schneller durchführen als bisherige Lösungen, weil die grafische Benutzeroberfläche es ihnen erlaubt, auch komplexe Studien ohne Programmierarbeit umzusetzen.“

Unternehmerische Erfolge?

„Für die Betaversion unserer Webanwendung haben wir von unseren Pilotkunden sehr positive Rückmeldungen erhalten. Außerdem haben wir wenige Monate nach der Gründung von Scicoverly bereits mit dem Verkauf erster Lizenzen begonnen. Als Erfolg verbuchen wir auch, dass wir mit finanzieller Unterstützung des Landes Niedersachsen einen Stand auf der CEBIT 2017 erhalten haben.“



v.l.n.r.: Caspar Goeke, Dorena Diekamp, Holger Finger

Wie geht es weiter?

„Wir möchten möglichst schnell durch erste Verkäufe so hohe Einnahmen erzielen, dass wir uns im Anschluss an die EXIST-Förderperiode aus eigenen Mitteln finanzieren können.“



Die Benutzeroberfläche des LABVANCED-Studieneditors

Gründer-Tipp

„Macht Euch frühzeitig Gedanken über geeignete Vertriebskanäle und baut sie rechtzeitig auf. Außerdem ist es sinnvoll, innerhalb des Gründungsteams für eine klare Aufgabenteilung zu sorgen.“



SERVICE FÜR START-UPS

Das Bundesministerium für Wirtschaft und Energie bietet Gründerinnen, Gründern und jungen Unternehmen vielfältige Informationen an. Eine Auswahl davon stellen wir Ihnen hier vor.

Broschüren und Infoletter (Auswahl)



„GründerZeiten“ – Infoletter zu Themen der Gründung und Unternehmensführung
Die rund dreißig Ausgaben der GründerZeiten behandeln jeweils ein Schwerpunktthema wie Finanzierung, Businessplan, Steuern oder persönliche Absicherung. Jedes Thema ist übersichtlich und leicht verständlich aufbereitet.



Starthilfe – der erfolgreiche Weg in die Selbständigkeit
Die Broschüre bietet Gründerinnen, Gründern und junge Unternehmen einen Überblick über alle Themen, die für den Start in die Selbständigkeit relevant sind.



Wirtschaftliche Förderung – Hilfen für Investitionen und Innovationen
Die Broschüre lotst Gründerinnen und Gründer mit Hilfe von Kurzbeschreibungen, Praxisbeispielen und Checklisten durch die Förderprogramme des Bundes.

Download und Bestelldresse:

Die Broschüren und Infoletter für Gründerinnen und Gründer sind kostenfrei. Ggf. können bei der Bestellung einer hohen Anzahl von Broschüren Portogebühren in Rechnung gestellt werden. Fax: 030 1810 272 2721, Tel.: 030 18 272 2721, E-Mail: publikationen@bundesregierung.de. Alle Broschüren stehen auch als PDF im Internet zur Verfügung:

➔ www.existenzgruender.de

Online-Informationen (Auswahl)

BMWi – EXIST-Existenzgründungen aus der Wissenschaft

Die Webseite informiert über die drei Programmlinien EXIST-Gründerstipendium, EXIST-Forschungstransfer und EXIST-Gründungskultur. Darüber berichten EXIST-geförderte Start-ups über ihre Erfahrungen. Beiträge zu Schwerpunktthemen rund um das Thema Gründungen aus Hochschulen runden das Angebot ab.

➔ www.exist.de

BMWi-Existenzgründungsportal

Das BMWi-Existenzgründungsportal ist die zentrale Plattform für Gründerinnen und Gründer sowie junge Unternehmen. Neben informativen Textbeiträgen stehen interaktive Checklisten, Lernprogramme sowie ein Expertenforum für individuelle Anfragen zur Verfügung.

➔ www.existenzgruender.de

Infotelefone (Auswahl)

BMWi-Infotelefon zu Mittelstand und Existenzgründung

Tel.: 030 340 60 65 60, Montag bis Donnerstag von 8:00 bis 20:00 Uhr, Freitag von 8:00 bis 12:00 Uhr

BMWi-Finanzierungshotline

Tel.: 030 18 615-8000, Montag bis Donnerstag von 9:00 bis 16:00 Uhr, Freitag von 9:00 bis 12:00 Uhr

Weitere BMWi-Infotelefone finden Sie unter:

➔ www.bmwi.de

Förderberatung „Forschung und Innovation“ des Bundes

Telefon: 0800 2623 008 (kostenfrei)

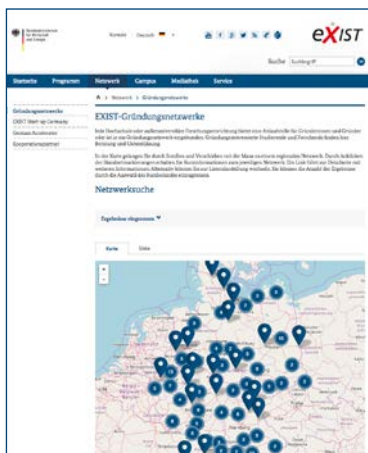
Gründungsveranstaltungen/Messen

Das Bundesministerium für Wirtschaft und Energie beteiligt sich bundesweit an Messen, um Gründerinnen und Gründer vor Ort zu informieren. Aktuelle Messe- und Veranstaltungstermine des BMWi finden Sie unter:

➔ www.bmwi.de

EXIST-Gründungsnetzwerke

Die Gründungsnetzwerke beraten und unterstützen gründungsinteressierte Studierende, Absolventen und Wissenschaftler sowie Start-ups. Gemeinsam mit dem Gründungsteam stellen sie die Anträge für EXIST-Gründerstipendium oder EXIST-Forschungstransfer.



Eine Karte bzw. Liste der EXIST-Gründungsnetzwerke finden Sie online unter:

➔ www.exist.de/DE/Netzwerk/Exist-Grueundungsnetzwerke/inhalt.html

Hightech-Start-ups fördern

EXIST – schafft Freiraum zum Gründen

*Informieren Sie sich über
Fördermöglichkeiten:
www.exist.de*



Bundesministerium
für Wirtschaft
und Energie



Zusammen. Zukunft. Gestalten.



eXIST

www.bmwi.de



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

