



Bundesministerium
für Wirtschaft
und Energie



15 Jahre EXIST

EXIST-Tagungsband 2014



EUROPÄISCHE UNION

Das Programm „EXIST – Existenzgründungen aus der Wissenschaft“ wird aus Mitteln des Europäischen Sozialfonds (ESF) der Europäischen Union (EU) kofinanziert.

Impressum

Herausgeber

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

Text und Redaktion

PID Arbeiten für Wissenschaft und Öffentlichkeit GbR, Köln

Gestaltung und Produktion

PRpetuum GmbH, München

Stand

März 2014

Druck

Hansa Print Service GmbH

Bildnachweis

baki/photocase (Titel), Bundesregierung/Bergmann (S. 2), Robert Kneschke – Fotolia (S. 4, S. 15), xy – Fotolia (S. 6), Serg Nvns – Fotolia (S. 8), Peter Schubart, Photoplan, Kassel (S. 8), Carl von Ossietzky Universität Oldenburg (S. 9), Hanna Witte (S. 10 links), Jens Hauspurg (S. 10 rechts), Ludwig-Maximilians-Universität München (S. 16), Frank Grätz (S. 17), fotogestoeber – Fotolia (S. 20), Bergische Universität Wuppertal (S. 22), Creativa – Fotolia (S. 24), Tandemploy UG (S. 25 unten), Carl von Ossietzky Universität Oldenburg (S. 25 oben, S. 26), Panono GmbH (S. 27), Technische Universität Berlin/CfE (S. 29, S. 30), Technische Universität Berlin/Dahl (S. 30 unten), SCE (S. 31), seiratherm GmbH (S. 32), Florian Hammerich, Hochschule München (S. 32 unten), Picture-Factory – Fotolia (S. 37), James Thew – Fotolia (S. 38), inreal GmbH (S. 40), Munich Composites GmbH (S. 42), Verba-Voice GmbH (S. 44), Laetitia Attali (S. 46 oben), Francis Pisani (S. 46 unten bis S. 51), Sternberg (S. 52 oben), Westend61 – plain-picture (S. 52 unten), kantver – Fotolia (S. 54), LMU Entrepreneurship Center (S. 56), Peiler – photocase (S. 59), D.-J. Stieger (S. 60), marqs – photocase (S. 62), jomi – photocase (S. 63), privat (S. 65), tashatuvango – Fotolia (S. 66), Rawpixel – Fotolia (S. 71–74)

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



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



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

Zentraler Bestellservice:

Telefon: 030 182722721
Bestellfax: 030 18102722721

Inhalt

Grußwort von Sigmar Gabriel, Bundesminister für Wirtschaft und Energie	2
I. 15 Jahre EXIST Gründungsförderung.....	4
Gründerkongress 15 Jahre EXIST.....	6
Das Förderprogramm „EXIST – Existenzgründungen aus der Wissenschaft“	8
„EXIST. Wer? Was? Wie?“ – Ergebnisse der EXIST-Statistik und Begleitforschung.....	14
Positive Bilanz beim EXIST-Gründerstipendium	15
„Ohne EXIST hätten wir ein so umfassendes, tragfähiges und dauerhaftes Gründungsförderungssystem nie umsetzen können.“ <i>Interview mit Prof. Dr. Lambert Koch, Bergische Universität Wuppertal (BUW)</i>	22
Wie weit hat EXIST die Universitäten gebracht? „Gründerhochschulen der Zukunft“	24
Carl von Ossietzky Universität Oldenburg: unternehmerische Erfahrungen in die Hochschule holen.....	24
Technische Universität Berlin: Gründungsuniversität mit Tradition	27
Hochschule München: Innovationskultur etablieren	31
Gründungsradar – Hochschulprofile in der Gründungsförderung.....	34
II. Höhepunkte der Gründungskultur.....	38
„Damals konnten wir von den Erfahrungen anderer Gründer, Unternehmer und Berater profitieren. Heute sind wir es, die ihre Erfahrungen weitergeben.“ <i>Interview mit Thomas Schander, Inreal Technologies GmbH.....</i>	40
„Flexibilität ist das A und O, ob in technischer oder unternehmerischer Hinsicht.“ <i>Interview mit Olaf Rüger, Munich Composites GmbH.....</i>	42
„Es ist sehr wichtig, dass man namhafte Partner gewinnt, um dem Gründungsvorhaben eine gewisse Größe und Seriosität zu verleihen.“ <i>Interview mit Michaela Nachtrab, VerbaVoice GmbH</i>	44
A new era of distributed innovation. <i>Francis Pisani</i>	46
„Die Idee der Entrepreneurial University ist in Deutschland noch viel zu wenig verbreitet.“ <i>Interview mit Prof. Dr. Rolf Sternberg, Leibniz-Universität Hannover</i>	52
III. Zukunftsperspektiven der Gründungsförderung.....	54
„Wir haben gerade dank EXIST große Fortschritte gemacht, aber in Sachen Gründergeist an Hochschulen können wir immer noch von den USA lernen.“ <i>Interview mit Prof. Dr. Dietmar Harhoff, MPI für Innovation und Wettbewerb</i>	56
Die Zukunft der Entrepreneurship Education in Deutschland, <i>Prof. Dr. Thierry Volery, Universität St. Gallen</i>	60
Crowdfunding als Finanzierungsalternative von Gründungen aus der Wissenschaft <i>Prof. Dr. Jörn Hendrich Block, Alexandra Moritz, Universität Trier</i>	65
Stimmen aus der bundesweiten Gründungsszene.....	71

Grußwort

von Sigmar Gabriel, Bundesminister für Wirtschaft und Energie

Das weltwirtschaftliche Umfeld, in dem sich unser deutsches Modell der sozialen Marktwirtschaft täglich neu behaupten muss, hat sich in der jüngsten Vergangenheit radikal verändert. Die Entwicklung einer internetbasierten Ökonomie, die fortschreitende Integration Europas, der Aufstieg Asiens im Konzert der Welthandelsregionen und nicht zuletzt die Umstellung unseres Wirtschaftssystems auf eine nachhaltigere Grundlage bringen große Herausforderungen mit sich. Nur wenn wir diese Herausforderungen annehmen, können wir wirtschaftliches Wachstum und auskömmliche Arbeitsplätze am Standort Deutschland schaffen.

Wissensbasierten, innovativen und vor allem technologieorientierten Unternehmensgründungen kommt dabei eine Schlüsselrolle zu. Ihre Kreativität und Dynamik definieren nicht nur neue Branchen und erschließen neue Märkte. Vielmehr sorgen sie auch dafür, dass ein reger Austausch zwischen Wissenschaft und Wirtschaft stattfindet.

Mit unserem Förderprogramm EXIST „Existenzgründungen aus der Wissenschaft“ hat sich die Bundesregierung seit Ende der 90er Jahre dieser Aufgabe gestellt. So verschieden in den letzten 15 Jahren die Herausforderungen waren, so differenziert waren und sind die jeweiligen Antworten.

In der ersten Phase der Programmentwicklung ging es noch darum, an einzelnen Hochschulen exemplarisch unternehmerisches Denken in der Lehre zu verankern und die Voraussetzungen dafür zu schaffen, dass herausragende und marktfähige Forschungsergebnisse als solche schnell erkannt und über Ausgründungen umgesetzt werden können. Mittlerweile verfolgt die EXIST Förderung einen ganzheitlichen, strategischen Ansatz der Gründungsförderung an den Hochschulen, der alle relevanten Akteure an den Hochschulen, aber auch in der regionalen Wirtschaft oder in der Venture-Capital-Szene einbindet.

Neben der horizontalen Förderung von Gründungskultur hat sich die einzelfallbezogene Förderung von technologie- und wissensbasierten Start-ups sehr schnell als zweites Standbein von EXIST erwiesen. Die individuelle Gründungsunterstützung für Studierende, wissenschaftliche Mitarbeiter sowie Absolventinnen und Absolventen – von der seit dem Start von EXIST bereits mehr als 1.700 Gründerteams profitiert haben – liefert Jahr für Jahr mit erfolgreichen Start-ups den Beweis für einen erfolgreichen Technologietransfer aus unserer Wissenschaftslandschaft.



Und auch hier hat sich das Förderangebot von EXIST schrittweise an neue Herausforderungen angepasst. Seit nunmehr 7 Jahren bietet das Bundesministerium für Wirtschaft und Energie mit dem breitenwirksamen EXIST-Gründerstipendium und dem exzellenzorientierten EXIST-Forschungstransfer zwei maßgeschneiderte Programme für die Förderung von marktnahen, schnell umsetzbaren und technologisch anspruchsvollen Gründungsvorhaben im Hochschulkontext. Aktuell sind wir dabei, die Förderkonditionen auf ihre Tauglichkeit im Hinblick auf die Herausforderungen der Energiewende zu prüfen. In gleicher Weise müssen wir unsere Förderinstrumentarien auf die sich immer schneller internationalisierenden Wertschöpfungsketten und neuen Anforderungen für eine externe Finanzierung anpassen.


Dass EXIST wirkt, belegt die Begleitforschung immer wieder aufs Neue: Geförderte Gründungsvorhaben sind auch in den Jahren danach besonders stabil und wachstumsstark. Die EXIST-geförderten Hochschulen schneiden im Ranking besser ab als Hochschulen ohne Förderung. Und es ist bestimmt kein Zufall, dass die Gründermetropolen Berlin und München zugleich die Städte sind, in denen die EXIST-Förderung ein besonders gutes Fundament gelegt hat. Dass sich aber nicht nur Berlin oder München als Gründungsregionen bezeichnen können, sondern auch in Hamburg, Kassel, dem Saarland oder in Jena das Thema Gründungsförderung groß geschrieben wird, ist nicht zuletzt ein Erfolg der zahlreichen EXIST Projekte der letzten Jahre.

In den kommenden Jahren werden wir das Förderangebot von EXIST weiter verstetigen und dabei konsequent an der Strategie einer verlässlichen Programmentwicklung festhalten. Das war und ist das Markenzeichen von EXIST, und so hat sich unser Förderprogramm national und international zu einem anerkannten „Qualitätssiegel“ der Gründungsförderung in Deutschland entwickelt.

Der vorliegende Tagungsband gibt Ihnen einen Überblick zu den Erfahrungen und Ergebnissen von 15 Jahren EXIST und einen Ausblick auf neue Herausforderungen und Ansatzpunkte für Existenzgründungen aus der Wissenschaft.

Ich wünsche Ihnen neue Ideen und den Mut, diese in Unternehmen, also in Taten umzusetzen!

Ihr

A handwritten signature in black ink, reading "Sigmar Gabriel". The signature is written in a cursive, flowing style.

Sigmar Gabriel
Bundesminister für Wirtschaft und Energie



I. 15 Jahre EXIST Gründungsförderung



Gründerkongress 15 Jahre EXIST

Vom 27. bis 28. März 2014 feiert das Bundesministerium für Wirtschaft und Energie gemeinsam mit Gründungsexperten aus dem In- und Ausland, mit EXIST-Start-ups, Hochschulvertretern und Multiplikatoren aus Wissenschaft, Politik und Wirtschaft das erfolgreiche Bestehen des Förderprogramms „EXIST – Existenzgründungen aus der Wissenschaft“.

Als Ort der Feierlichkeiten wurde das ewerk in Berlin ausgewählt. Es ist das älteste erhaltene Bauwerk der kommerziellen Stromerzeugung in Deutschland und hat während seines fast hundertjährigen Bestehens alle Höhen und Tiefen deutscher Geschichte „miterlebt“. Nach langem Leerstand wurde das Umspannwerk nach dem Fall der Mauer wieder entdeckt und entwickelte sich in den 90er Jahren zu einem Wallfahrtsort für die Technoszene.

Das Bundeswirtschaftsministerium nutzt den bekannten Veranstaltungsort mit Industriecharme für einen Rückblick auf 15 Jahre Gründungs- und Innovationsförderung sowie Technologietransfer und einen Ausblick auf die Zukunft.

Highlights aus dem Programm:

27. März 2014

Festrede

Sigmar Gabriel, Bundesminister für Wirtschaft und Energie

Keynote 1: „Focus auf internationale Start-ups“

Christoph Maire, Gründer und Geschäftsführer txtr GmbH

Keynote 2: „Entrepreneurship im internationalen Kontext. Disciplined Entrepreneurship – strategies, frameworks and examples from MIT“

(in englischer Sprache)

Bill Aulet, Hauptgeschäftsführer Martin Trust Center for MIT Entrepreneurship

Gesprächsrunde: Bilanz 15 Jahre EXIST

In der moderierten Gesprächsrunde blicken langjährige Begleiter und Gestalter auf die Entwicklung der EXIST-

Gründungsförderung der vergangenen 15 Jahre zurück. Es soll erörtert werden, wie die Gründungsförderung Ende der neunziger Jahre an den deutschen Hochschulen aufgestellt war, welche Erwartungen die Akteure damals an das EXIST-Programm hatten, welche Erfolge auf dem Weg erzielt wurden und was rückblickend bis heute erreicht wurde.

Workshop „Entrepreneurship Education: strategies and new formats“

Workshop „Accelerator-Konzepte“

Acceleratoren haben Konjunktur. In dem Workshop werden aktuelle Konzepte vorgestellt und diskutiert. Leitfragen sind dabei: Wie sehen erfolgreiche Accelerator-Konzepte aus? Welchen Nutzen können Gründerinnen und Gründer, aber auch etablierte Unternehmen von Acceleratoren erwarten? Wie sehen effektive Betreuungsprozesse in Acceleratoren aus?

Workshop „Innovative Ansätze der Gründungsförderung am Beispiel von Nachhaltigkeit und Energie-Start-ups“

Neue Methoden und Instrumente der Gründungsförderung – hierzu gehören allgemeine Ansätze wie „Entrepreneurial Design Thinking“ und „E-innovation Management“ sowie spezielle, auf Nachhaltigkeit und Energie ausgerichtete Ansätze, wie die des Borderstep Instituts und des „climate kic“. Eine Fallstudie am Beispiel der Eovent GmbH rundet den Workshop mit seinen Kurzpräsentationen und anschließender Diskussion ab.

Workshop „Qualitätssicherung in der Gründungsberatung“

Die Gründungsberatung an Hochschulen stellt hohe Anforderungen an Beraterinnen und Berater. Damit stellt sich die Frage, wie die Qualität der Gründungsberatung an Hochschulen sichergestellt und weiterentwickelt werden? Wie können die realistischen und sinnvollen Ziele einer Gründungsberatung aussehen und was kann definitiv nicht geleistet werden? Um Antworten auf diese zentrale Frage geht es in diesem Workshop. Damit adressiert der Workshop alle Verantwortlichen, die selbst in der Gründungsbe-

ratung tätig sind, für die Leitung der Gründungsberatung zuständig oder für das Qualitätsmanagement verantwortlich sind.

28. März 2014:

Keynote 1: „Motivation und Gründung“

Dr. Rainer Christine, Gründer der amaxa GmbH und Business Angel

amaxa ist eines der erfolgreichen Start-up-Unternehmen aus dem Bereich Life Sciences gewesen. Erfolgsgeschichten kann man so erzählen, als wäre es jeden Tag immer nur aufwärts gegangen. Man muss es aber nicht. Die Wahrheit bei amaxa – und bei wohl jedem anderen jungen Unternehmen – hat viel mehr mit großen Herausforderungen, manchen Rückschlägen, regelmäßigem Durchhalten und sehr viel Arbeit zu tun – und auch mit Erfolg. Der Gründer von amaxa, Dr. Rainer Christine, wird uns einen Blick hinter die Kulissen eines letztlich erfolgreichen Start-ups geben und das Ganze aus seiner jetzigen Perspektive als Investor betrachten.

Keynote 2: „Entrepreneurship-Ausbildung und -Lehre im internationalen Vergleich“ (in englischer Sprache)

Prof. Dr. Alistair Fee, Impulsgeber bei Acorn, International Strategy Belfast University

Prof. Dr. Alistair Fee hat über viele Jahre hinweg an verschiedenen Orten Gründungsvorhaben zum Leben erweckt. Er ist Design-Thinker und Marketingstrateg. Sein besonderes Interesse gilt Zukunftstechnologien, radikalen Ideen, dem Welthandel sowie der Entwicklung neuartiger Produkte. Er ist der Überzeugung, dass wirtschaftlicher Erfolg einhergeht mit der Freisetzung von Ideen in Start-ups und an Universitäten. In seinem Vortrag führt er uns in seine Methoden ein.

Workshop „Gründungsförderung in der Zukunft“ (in englischer Sprache)

An vielen Universitäten in Deutschland wurden in den letzten Jahren eindrucksvolle Programme zur Unterstützung von Unternehmensgründungen aus der Wissenschaft aufgebaut. Diese stehen nun vor der Herausforderung nachhaltig werden zu müssen. Wie Ideen dazu aussehen können, soll in dem Workshop diskutiert werden.

Workshop „Indikatorik, Erfolgsmessung: künftige Perspektiven“

Dieser Workshop verfolgt zwei Ziele. Erstens sollen die Indikatoren und Verfahren der quantitativen Erfassung der Gründungshäufigkeit in Deutschland vorgestellt und

Möglichkeiten der Anpassung diskutiert werden. In kurzen Impulsreferaten werden von den jeweils Verantwortlichen fünf in Deutschland praktizierte Erfassungskonzepte präsentiert. Zweitens wird diskutiert, wie das Angebot an gründungsunterstützenden Maßnahmen politischer Akteure in Deutschland zu bewerten und zu optimieren ist.

Workshop „Die Gründerhochschule der Zukunft“

In dem Panel wird grundlegend die Aufgabe und Ausgestaltung einer Hochschule in der Zukunft diskutiert. Darauf aufbauend wird dargestellt, was Entrepreneurship in diesem Zusammenhang leisten kann und insbesondere welcher Mehrwert durch die „Gründerhochschule“ für die Hochschule als Organisation und die Gesellschaft insgesamt geschaffen werden kann. Es wird diskutiert, mit welchen Maßnahmen und Aktivitäten die Verankerung des Gründungsthemas in den Hochschulen weiter vorangetrieben werden kann und wer die wesentlichen Akteure dieses Prozesses sind.

Workshop „Finanzierungslücken in der Gründungsförderung“

In dem Workshop werden anhand des Gründungsprozesses bzw. der unterschiedlichen Gründungsphasen (Ideenphase bis Wachstumsphase) die Finanzierungs- und Fördermöglichkeiten für Technologie- bzw. Hochschulausgründungen in Deutschland beleuchtet, bewertet und Lücken/Schwächen aufgezeigt. Grundlage für die Diskussion liefern die Praxis-Erfahrungen der Podiumsteilnehmer, die aus den Bereichen universitäre Gründungsförderung und Seed- bzw. Wachstumsfinanzierung stammen. Die Perspektive wird durch ein universitäres Spin-off ergänzt. Im Rahmen der Diskussion sollen Handlungsempfehlungen für die Politik erarbeitet werden, um mehr wachstumsorientierte Hochschul-Ausgründungen in Deutschland auf den Weg zu bringen.

Abschließende Gesprächsrunde „Die Zukunft der Gründungsförderung“

Mit dem Programm EXIST – Existenzgründungen aus der Wissenschaft wurde viel erreicht: Gründungskultur ist an vielen deutschen Hochschulen nachhaltig etabliert, die Zahl der durch EXIST unterstützten Unternehmensgründungen ist konstant hoch. Was bleibt also zu tun? In welche Richtung soll sich die Gründungsförderung in den kommenden Jahren entwickeln? Vor dem Hintergrund der Ergebnisse des Kongresses wagen Expertinnen und Experten einen Ausblick.



Das Förderprogramm „EXIST – Existenzgründungen aus der Wissenschaft“

Gründungen aus der Wissenschaft haben in Deutschland nur einen vergleichsweise geringen Anteil am Gesamtgründungsgeschehen. Sie schaffen jedoch um ein Vielfaches mehr Arbeitsplätze als andere Gründungen. Und: Sie erfüllen eine wichtige Funktion beim Wissens- und Technologietransfer. Zahlreiche Ideen, die Jahr für Jahr an deutschen Hochschulen und außeruniversitären Forschungseinrichtungen entwickelt werden, können hierüber weiterentwickelt und wirtschaftlich verwertet werden.

Viele dieser Gründungen werden in Branchen getätigt, deren Produkte und Leistungen die zukünftige Lebens- und Arbeitsweise unserer Gesellschaft prägen. Dazu gehört die Software- und Multimediasparte, gefolgt von dem gesamten Life-Science-Bereich, wie Biotechnologie, Medizintechnik usw. Hinzu kommen Gründungen in der



„EXIST hat entscheidend die Auseinandersetzung mit der Karriereoption ‚Gründung‘ und den spielerischen Umgang mit unternehmerischen Ideen in die Hochschulen getragen. Die lebendige Vielfalt der Gründercommunity ist dadurch selbstverständlicher Bestandteil der Universität geworden.“

Jörg Froharth, Leiter des UniKasselTransfer Inkubator

Umwelttechnologie, dem Energiesektor, den Materialwissenschaften und der Nanotechnologie. Dabei haben viele Unternehmen das Potenzial, den Aufstieg zum führenden Technologiekonzern der Zukunft zu schaffen. Die Gründungsideen zahlreicher börsennotierter Unternehmen entstanden ursprünglich aus neuen wissenschaftlichen Forschungserkenntnissen.

Auf Grund der großen Bedeutung wissenschaftsorientierter Gründungen fördert die Bundesregierung seit 1998 mit dem Programm „EXIST – Existenzgründungen aus der Wissenschaft“¹ Hochschulen und außeruniversitäre Forschungseinrichtungen. Ziel ist es, an Hochschulen eine Kultur der unternehmerischen Selbständigkeit zu verankern, den Unternehmergeist zu stärken und die Anzahl und Qualität technologieorientierter und wissensbasierter Unternehmensgründungen aus der Wissenschaft zu steigern. Seit Beginn der ersten gründungsunterstützenden Projekte an Hochschulen in den 90er Jahren spielt EXIST dabei eine entscheidende Rolle. EXIST wird aus Mitteln des Europäischen Sozialfonds (ESF) kofinanziert.

EXIST besteht aus drei Programmlinien, um Studierende, Absolventinnen und Absolventen sowie Wissenschaftlerinnen und Wissenschaftler für Gründungen zu motivieren und zu qualifizieren: EXIST-Gründungskultur, EXIST-Gründerstipendium und EXIST-Forschungstransfer.

Stärkung der Gründungskultur

Eine lebendige Gründungskultur an Hochschulen zeichnet sich nicht nur durch gründungsnahen und praxisbezogenen Lehr- und Beratungsangeboten oder einer intensiven Gründungsforschung aus. Gründungskultur bedeutet vielmehr, Unternehmergeist in allen Bereichen der Hochschule, in den ein-

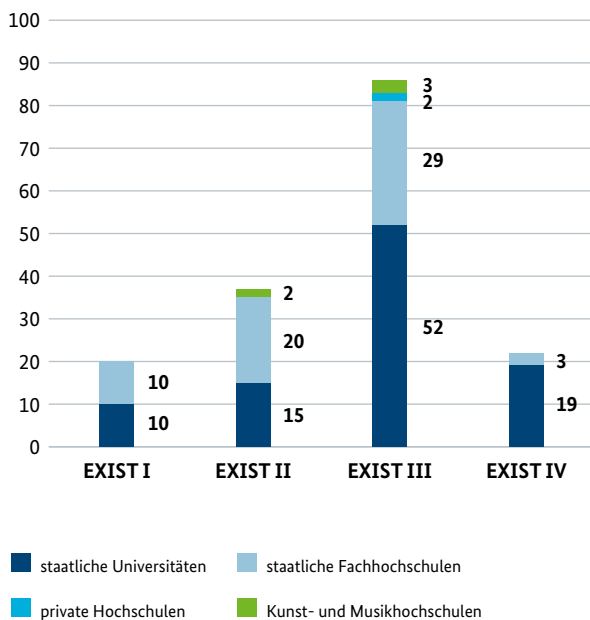
1 Bis 2006: „Existenzgründungen aus Hochschulen“; seit 2006 liegt die Ressortzuständigkeit beim jetzigen Bundesministerium für Wirtschaft und Energie.

zelen Fakultäten, Fachbereichen, auf dem Campus und in der Hochschulverwaltung zu verankern und zu leben. Unternehmerische Gelegenheiten zu erkennen, sie wertzuschätzen und im Idealfall auch umzusetzen, ist das Kennzeichen einer akademischen Gründungskultur.

Zu diesem Zweck erhalten Hochschulen die notwendigen finanziellen Mittel, um gründungsfreundliche Strukturen aufzubauen, Forschungsergebnisse zu verwerten, neue Technologien und Wissen in Unternehmensgründungen umzusetzen und an den Markt zu bringen.

Seit 1998 haben das BMWi und zuvor das BMBF in vier EXIST-Phasen insgesamt 127 Hochschulen mit circa 110 Millionen Euro gefördert. Im Mittelpunkt standen die Herausbildung von Anlaufstellen für Gründungsinteressierte, die Aus- und Weiterbildung potenzieller Gründerinnen und Gründer, die Vernetzung mit Gründungsakteuren in der Region sowie die Verankerung des Themas „Existenzgründung“ in den Curricula, vor allem auch der technisch-naturwissenschaftlichen Fachbereiche. Außerdem wurden in allen Projekten vielfältige Beratungs- und Coachingangebote für Gründerinnen und Gründer aufgebaut.

Geförderte Hochschulen in den vier Programmphasen von EXIST



Quelle: Dr. Marianne Kulicke u.a.: Nachhaltigkeit der EXIST-Förderung – Gründungsunterstützung an Hochschulen, die zwischen 1998 und 2011 gefördert wurden. Bericht der wissenschaftlichen Begleitforschung zu „EXIST – Existenzgründungen aus der Wissenschaft“. Fraunhofer-Institut für System- und Innovationsforschung, Karlsruhe 2012. Daten zu EXIST IV: Projektträger Jülich, Berlin 2014.



„Es ist toll zu sehen, wie viele Gründungsinteressierte das EXIST-Netzwerk zusammen gebracht hat. In den letzten 15 Jahren hat sich EXIST zu einem der wichtigsten Bausteine der Start-up-Kultur in Deutschland entwickelt.“

Prof. Dr. Alexander Nicolai, Inhaber der Stiftungsprofessur Entrepreneurship der Universität Oldenburg

Im aktuell laufenden Programm „EXIST-Gründungskultur – Die Gründerhochschule“ steht die Herausbildung einer hochschulweiten Strategie zu Gründungskultur und Unternehmergeist im Fokus. Diese Förderprogrammlinie unterstützt Hochschulen, sich gründungsstark zu positionieren und das Potenzial wissens- und technologiebasierter Gründungen nachhaltig zu erschließen.

An den bisherigen zwei Wettbewerbsrunden bewarben sich 100 Hochschulen (ohne Doppel-Bewerbungen). Bei dem zweistufig angelegten Wettbewerbsverfahren wurden in der ersten Stufe 44 Hochschulen aufgefordert, eine ganzheitliche Gründungsstrategie zu entwickeln (Konzeptphase sechs Monate). Die 22 Hochschulen mit den überzeugendsten Konzepten wurden dann in der zweiten Stufe bei der praktischen Umsetzung der Strategie finanziell unterstützt (Projektphase bis fünf Jahre). Die besten sechs erhielten zusätzlich eine Auszeichnung als „EXIST-Gründerhochschule“. Bis 2018 wird das BMWi insgesamt rund 46 Millionen Euro zur Förderung der Gründungskultur an deutschen Hochschulen bereitstellen.

Individuelle Gründungsunterstützung

Mit EXIST-Gründungskultur wird bundesweit eine Infrastruktur geschaffen, um Studierende, wissenschaftliche Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter sowie Absolventinnen und Absolventen für das Thema Existenzgründung zu sensibilisieren und zu qualifizieren. Daran anknüpfend stehen EXIST-Gründerstipendium und EXIST-Forschungstransfer für die individuelle Förderung von Gründungsvorhaben zur Verfügung. Sie sollen Gründerinnen und Gründer dabei unterstützen, den großen Sprung von einer rein wissenschaftlichen Tätigkeit zu einer unternehmerischen Herangehensweise zu bewältigen.



„Mit Hilfe der EXIST-Förderung ist es uns innerhalb der ersten zwei Projektjahre gelungen, die Karriereoption ‚Gründung‘ einer Vielzahl von Studierenden sowie Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern der Technischen Universität Dortmund bewusst zu machen

und ein fakultätsübergreifendes Lehrprogramm, die Entrepreneurship School, als profilbildenden Baustein in die Wirtschafts- und Sozialwissenschaftliche Fakultät zu integrieren.“

Angela Martin, Projektmanagerin tu>startup, Technische Universität Dortmund, Forschungsförderung und Wissenstransfer

Das **EXIST-Gründerstipendium** unterstützt seit dem Jahr 2007 Gründerinnen und Gründer an Hochschulen und Forschungseinrichtungen während der Vorgründungsphase. Ziel ist es, einen marktfähigen Businessplan zu erstellen und eine innovative Produkt- oder Dienstleistungsidee bis zur Marktreife zu entwickeln. Das EXIST-Gründerstipendium richtet sich an Studierende, Absolventinnen und Absolventen sowie wissenschaftliche Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter. Die Förderung wird als einjähriges Stipendium an ein Gründungsteam von bis zu drei Personen vergeben.

Seit Programmstart Mitte 2007 bis Dezember 2013 wurden 1.055 EXIST-Gründerstipendien mit einem Gesamtvolumen von 84,2 Millionen Euro bewilligt (durchschnittlich 80.000 Euro pro Projekt). Wichtigste Technologiefelder sind die Bereiche Software, Hardware, Internet- und Kommunikationstechnologien (IKT).

EXIST-Forschungstransfer richtet sich an Wissenschaftlerinnen und Wissenschaftler und unterstützt als exzellenzorientierte Maßnahme technisch besonders anspruchsvolle Gründungsvorhaben. Pro Jahr werden bundesweit rund

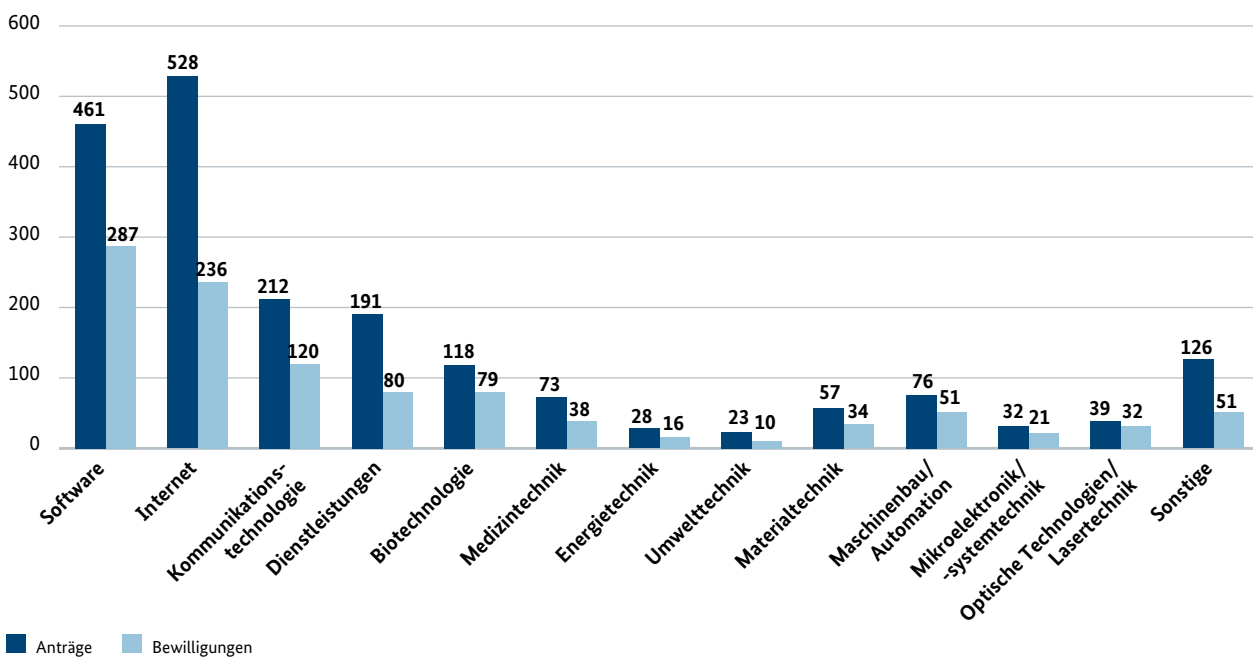


„EXIST ermöglicht es uns, Beratung sowie gründungsspezifische Forschung und Lehre eng miteinander zu verzahnen, neues Wissen zu generieren und an unsere Gründerteams weiterzugeben. Dies sind Erfolgselemente, die dazu beitragen die Gründungskultur

an unserer Hochschule sowie im regionalen Umfeld nachhaltig zu verankern.“

Charlene Harrack, Gründerwerkstatt neudeli der Bauhaus-Universität Weimar

EXIST-Gründerstipendium: Anträge und Bewilligungen nach Technologiefeldern 2007–2013

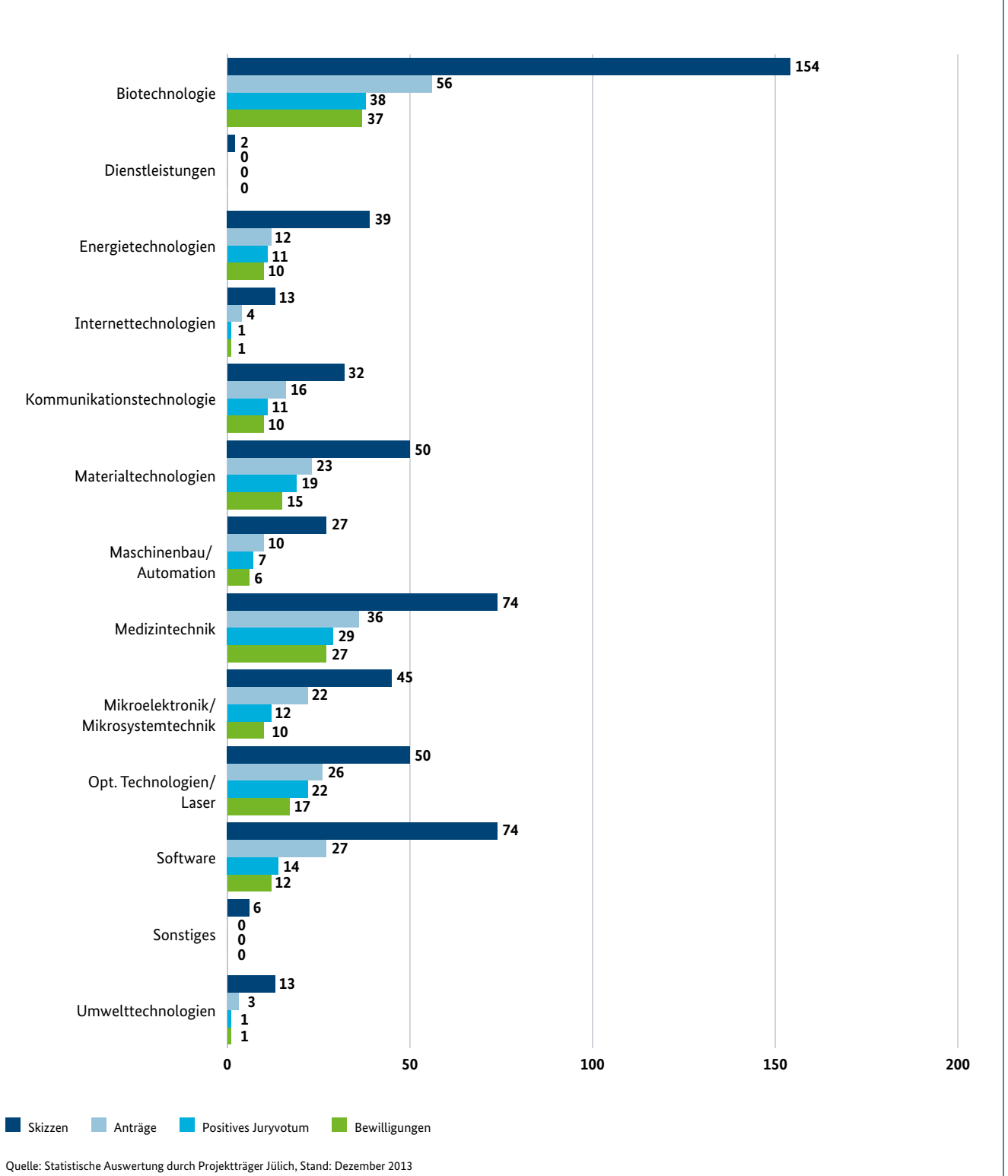


Quelle: Statistische Auswertung durch Projektträger Jülich, Stand: Dezember 2013

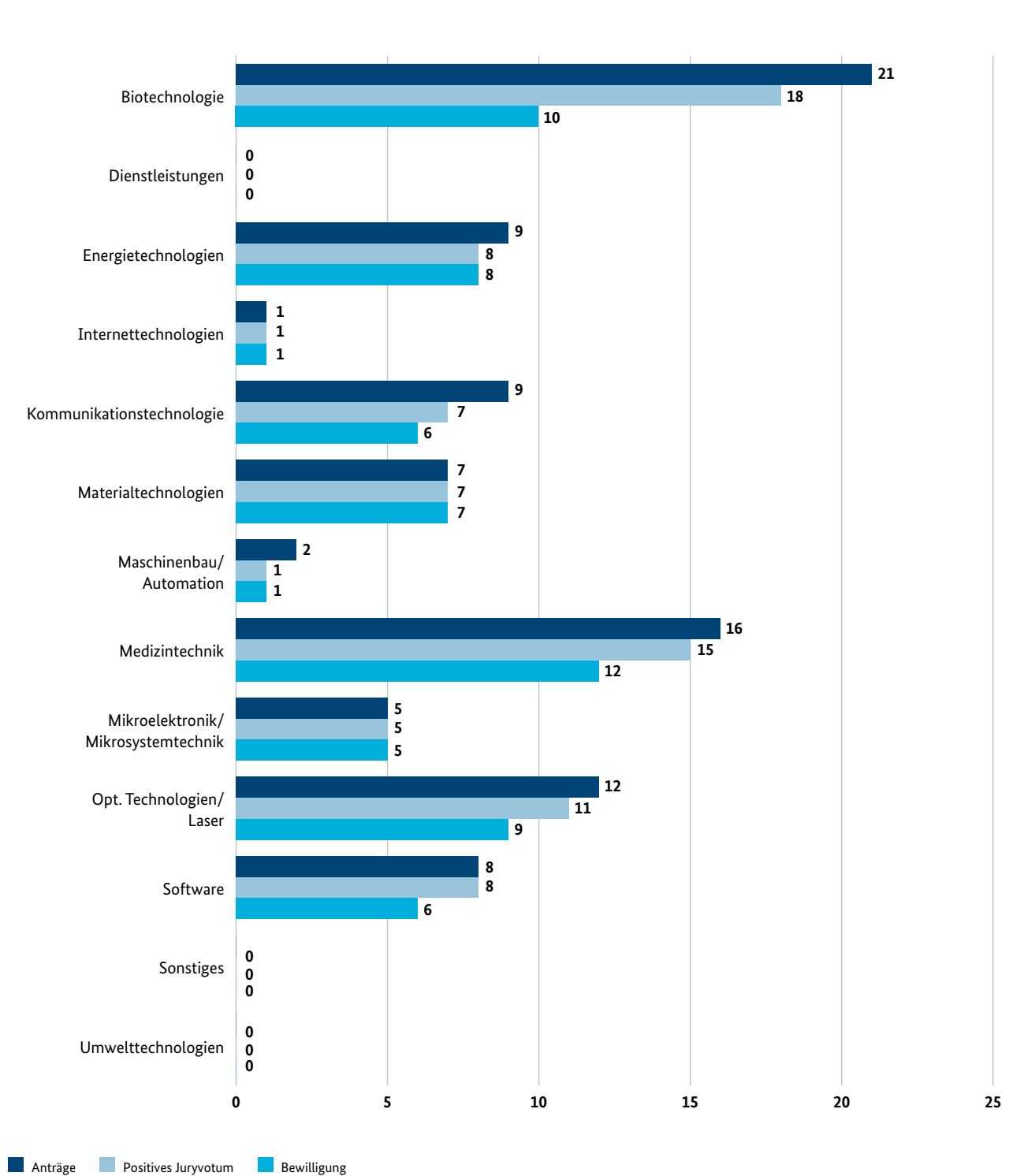
25 Vorhaben aus abgeschlossenen Forschungsprojekten unterstützt, die bis zur „Gründungsreife“ noch erhebliche, risikobehaftete Entwicklungsarbeiten erfordern. Die Förderung beträgt in der gründungsvorbereitenden Entwicklungsphase durchschnittlich 400.000 Euro. Für die anschließende Gründungsphase werden weitere 150.000 Euro vom BMWi bereitgestellt, um den Unternehmensaufbau und die Investorensuche für die Anschlussfinanzierung zu erleichtern.

EXIST-Forschungstransfer startete Ende 2007. Bis zum Jahr 2013 fanden zwölf Antragsrunden für die erste Phase von EXIST-Forschungstransfer statt, in denen insgesamt 146 Projekte gefördert wurden. In der anschließenden Gründungsphase (Phase II) wurden 65 Unternehmen ausgewählt. Wichtigste Technologiefelder sind die Bereiche Biotechnologie, Medizintechnik, optische Technologie und Lasertechnik sowie Materialtechnologien.

EXIST-Forschungstransfer Phase I nach Technologiefeldern 2007–2013



EXIST-Forschungstransfer Phase II nach Technologiefeldern 2007–2013

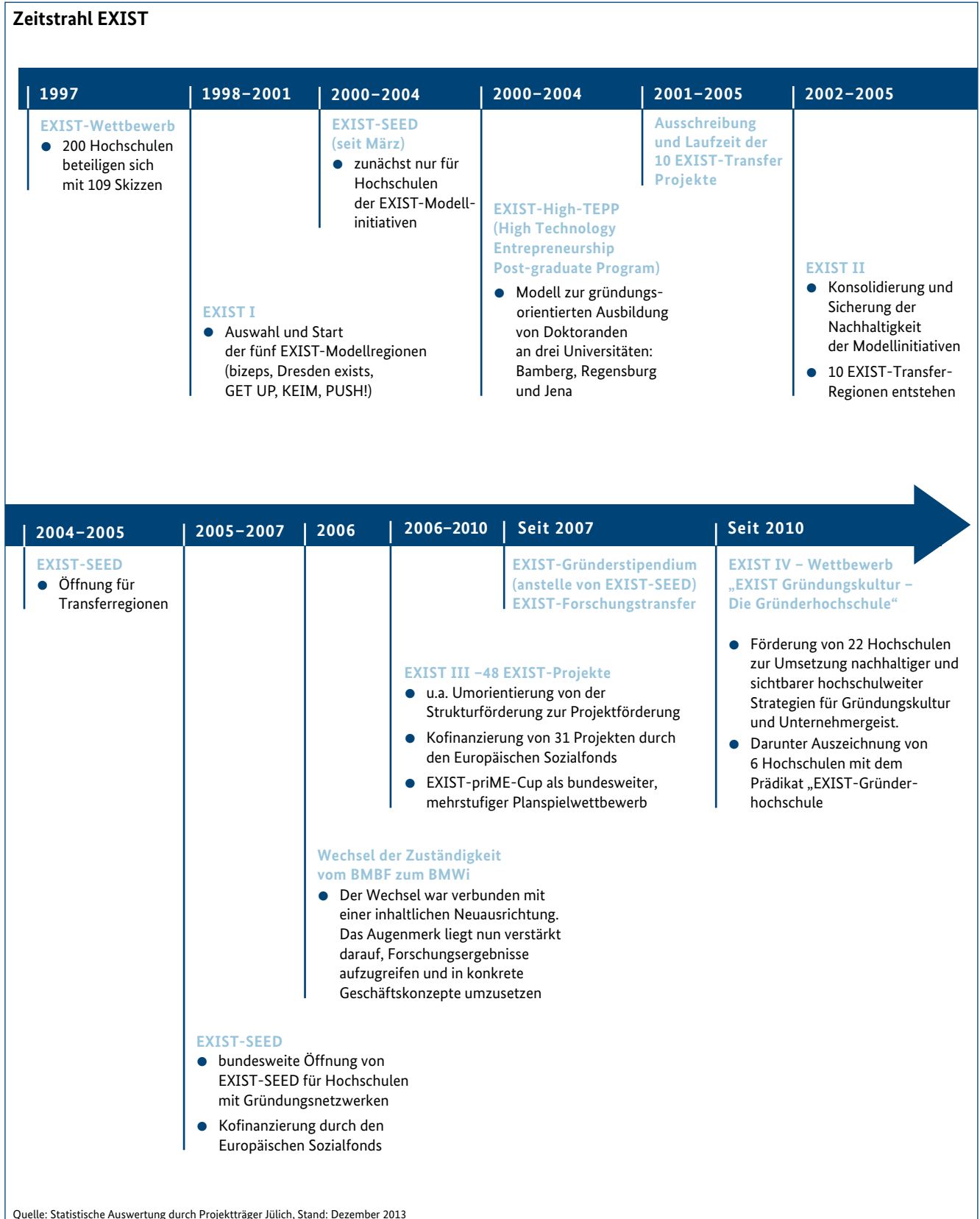


Quelle: Statistische Auswertung durch Projektträger Jülich, Stand: Dezember 2013

Sowohl beim EXIST-Gründerstipendium als auch bei EXIST-Forschungstransfer werden die Gründungsvorhaben intensiv begleitet und betreut:

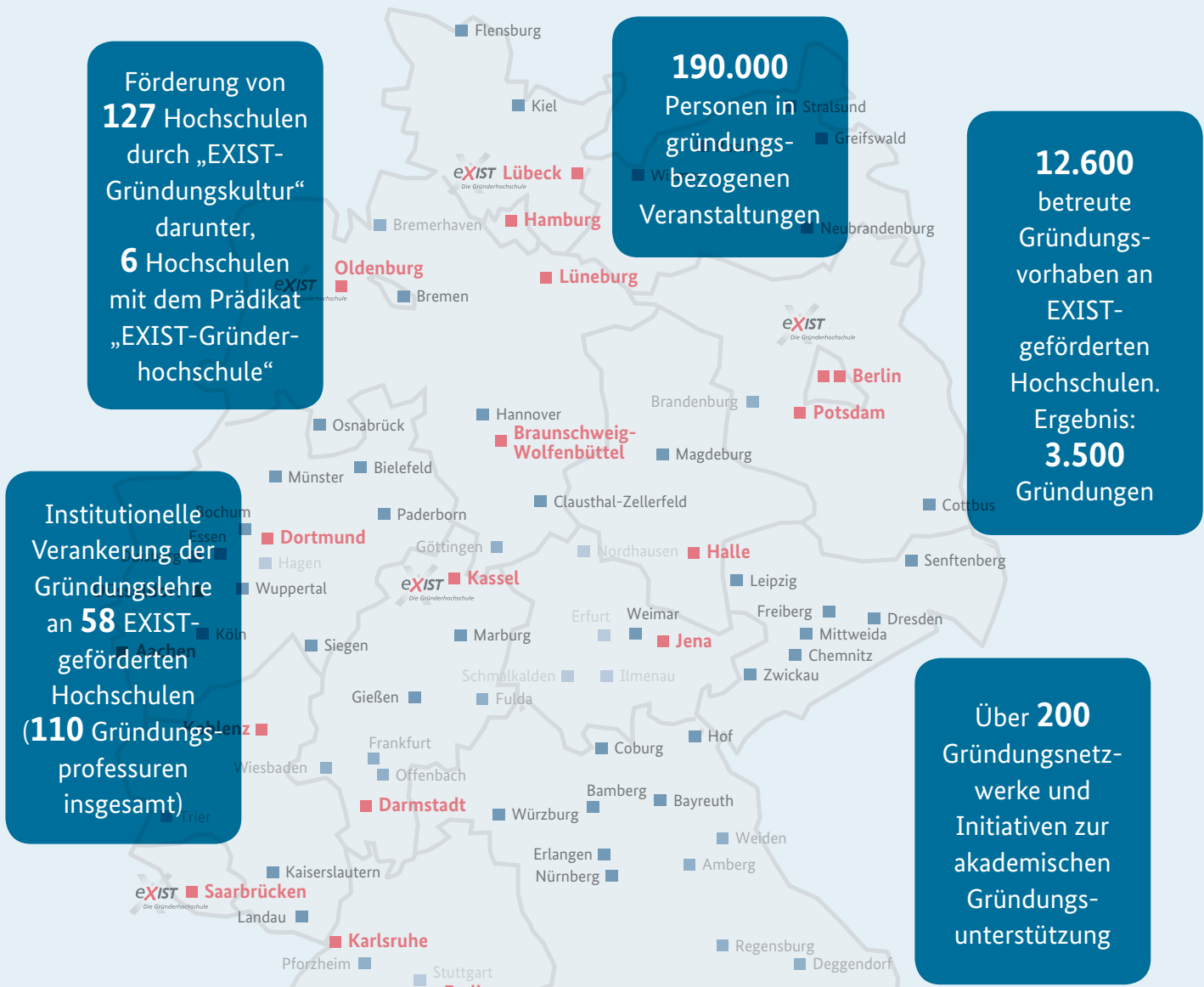
- Das Gründungsnetzwerk der Hochschule ist zentraler Ansprechpartner in gründungsrelevanten Fragen und vermittelt Kontakte zu gründungserfahrenen Beraterinnen und Beratern sowie Coaches.

- Mentorinnen und Mentoren sind in der Regel erfahrene Hochschullehrerinnen und Hochschullehrer oder Wissenschaftlerinnen und Wissenschaftler, die die Gründungsvorhaben beratend unterstützen und auf Grund ihrer wissenschaftlichen Kompetenz fachlich begleiten.
- Ein externes Coaching fördert die Selbstreflexion der Gründerinnen und Gründer, es hilft bei der Herausbildung unternehmerischer Kompetenz und deckt spezifischen Beratungs- und Weiterbildungsbedarf ab. Für das Coaching ist ein fester Anteil der Fördersumme für Sachmittel vorgesehen.



EXIST. Wer? Was? Wie?

Seit 1998



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

190.000 Personen in gründungsbezogenen Veranstaltungen

12.600 betreute Gründungsvorhaben an EXIST-geförderten Hochschulen. Ergebnis: **3.500** Gründungen

Über **200** Gründungsnetzwerke und Initiativen zur akademischen Gründungsunterstützung

Institutionelle Verankerung der Gründungslehre an **58** EXIST-geförderten Hochschulen (**110** Gründungsprofessuren insgesamt)

Über **1.200** Gründungsteams gefördert durch EXIST-Gründerstipendium oder EXIST-Forschungstransfer in unterschiedlichen Technologiefeldern

Seit 2007

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

Über **3.750** individuell geförderte Gründerinnen und Gründer



Positive Bilanz beim EXIST-Gründerstipendium

Wie viele Gründungsvorhaben wurden in den Jahren 2007 bis 2011 durch EXIST-Gründerstipendium gefördert? Wie haben sie sich seitdem entwickelt? Diese und weitere Fragen beantwortet die aktuelle Studie „Ergebnisse und Wirkungen der Förderprogramme EXIST-Gründerstipendium und EXIST-SEED“. Erstellt wurde sie vom Fraunhofer-Institut für System- und Innovationsforschung ISI im Auftrag des Bundeswirtschaftsministeriums. Wir stellen Ihnen die wichtigsten Ergebnisse vor.

Mit EXIST-Gründerstipendium unterstützt das Bundesministerium für Wirtschaft und Energie Teams mit bis zu drei Mitgliedern zur Realisierung innovativer technologieorientierter oder wissenschaftlicher Gründungsprojekte an Hochschulen und außeruniversitären Forschungseinrichtungen. Der Zuschuss sichert den Lebensunterhalt von gründungsinteressierten Studierenden, Absolventinnen und Absolventen sowie wissenschaftlichen Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern. Darüber hinaus erhalten sie Mittel für Coaching und Sachinvestitionen sowie eine intensive Unterstützung durch die betreuenden Gründungsinitiativen. Die einjährige Förderung ermöglicht den Geförderten, sich auf die Ausarbeitung ihres Businessplans zu konzentrieren, die wirtschaftliche Tragfähigkeit des Geschäftsmodells zu testen und marktfähige innovative Produkt- oder Dienstleistungsideen zu entwickeln.

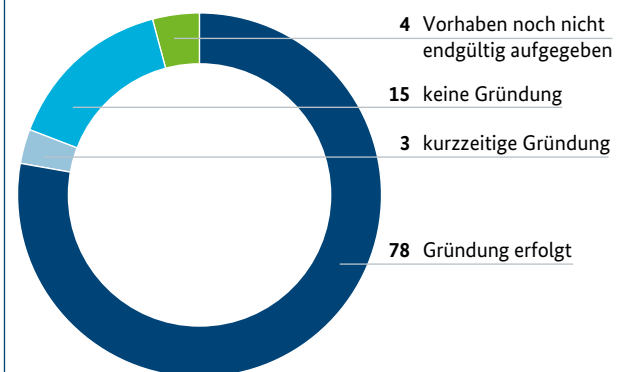
Von der Idee zum Unternehmen

In den Jahren 2007 bis 2011 starteten insgesamt 752 Gründungsvorhaben mit durchschnittlich etwas weniger als drei EXIST-geförderten Teammitgliedern (2,7).

585 (78 %) der Gründungsteams haben tatsächlich ein Unternehmen gegründet und sind im Handelsregister eingetragen.¹ „Diese hohe Realisierungsquote ist auf die Qualität der Vorhaben und die Filterung der Anträge durch den Projektträger zurückzuführen. Hinzu kommt die gute

Unterstützung durch die Gründungsinitiativen der Hochschulen“, so Dr. Marianne Kulicke vom Fraunhofer ISI und Autorin der Studie „Ergebnisse und Wirkungen der Förderprogramme EXIST-Gründerstipendium und EXIST-SEED.“

Realisierte Gründungen 2007 bis 2011
(Angaben in %)



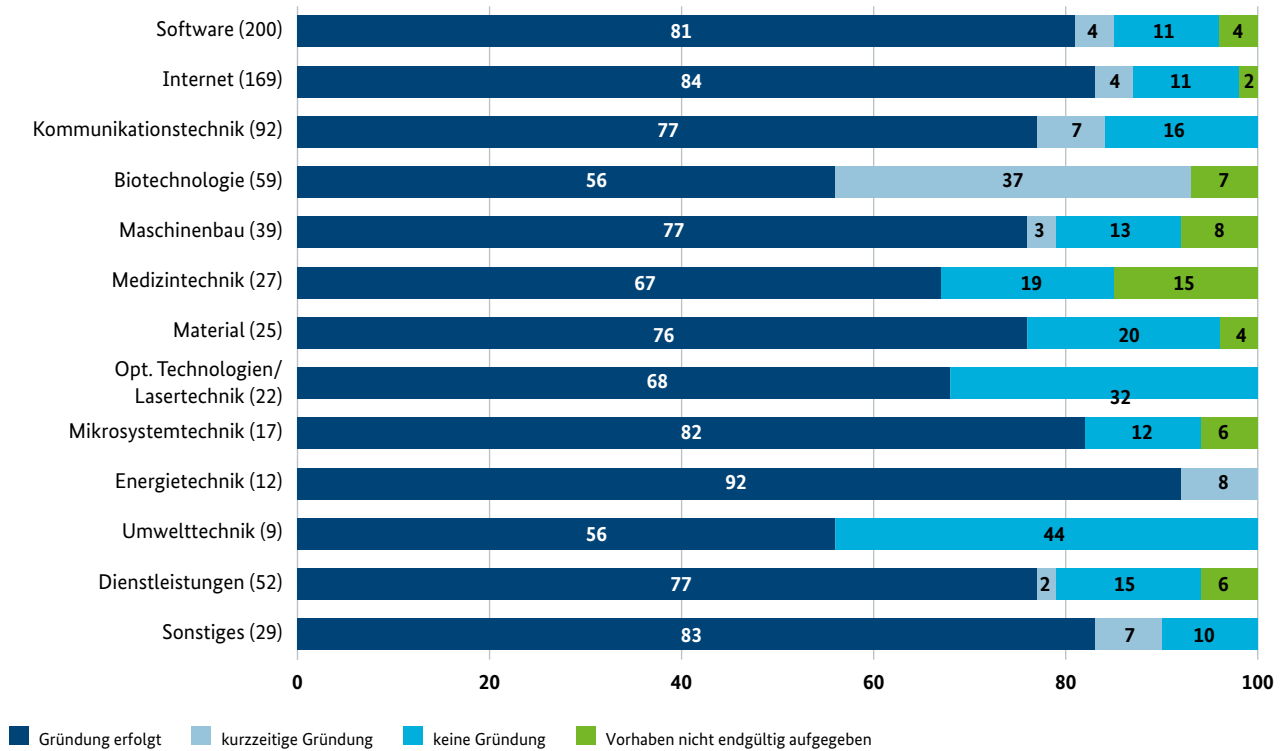
Quelle: Ergebnisse und Wirkungen der Förderprogramme EXIST-Gründerstipendium und EXIST-SEED. Realisierungs- und Überlebensquoten, Gründe für die Aufgabe von Gründungsvorhaben und ökonomische Entwicklung der Neugründungen, Fraunhofer ISI, Karlsruhe 2013

Eine weitere entscheidende Rolle für die hohe Gründungsquote spielte das Technologiefeld in dem gegründet wurde. Von den 585 realisierten Gründungsvorhaben starteten 71 Prozent in den Internet- und Kommunikationstechnologien sowie im Software- und Dienstleistungsbereich. Insgesamt ist ihr Anteil im Zeitraum 2007 bis 2011 erheblich angestiegen. Dies ist vor allem auf die relativ niedrigen Markteintrittshürden in diesen Branchen zurückzuführen wie beispielsweise den kurzen Entwicklungszeiten oder dem tendenziell geringen Kapitalbedarf für den Unternehmensstart. Besonders häufig wurden dabei übrigens Startups in Westdeutschland (einschl. Berlin) durch rein männliche und relativ große Teams gegründet.

¹ Gründungsvorhaben, die während der einjährigen Förderlaufzeit oder im Anschluss daran zu einer Gründung führten und wirtschaftlich aktiv wurden. Weitere Gründungen erfolgten kurzzeitig und nur formal, ohne dass es Hinweise auf eine wirtschaftliche Aktivität gab.

Gründungsquoten nach Technologiefeldern 2007–2011

(Angaben in %, n = 752)



Anm.: Absolutwerte in Klammern

Quelle: Ergebnisse und Wirkungen der Förderprogramme EXIST-Gründerstipendium und EXIST-SEED. Realisierungs- und Überlebensquoten, Gründe für die Aufgabe von Gründungsvorhaben und ökonomische Entwicklung der Neugründungen, Fraunhofer ISI, Karlsruhe 2013



„Die EXIST-Förderprogramme schaffen durch die Komponenten Lebensunterhaltssicherung, kostenfreie Infrastrukturnutzung, Sachmittel und begleitendes Coaching einen attraktiven Rahmen für den risikominimierten Übergang vom Studium

oder einer wissenschaftlichen Tätigkeit in die unternehmerische Selbständigkeit.“

Christoph Zinser, Ludwig-Maximilians-Universität München, Spin-off Service der Kontaktstelle für Forschungs- und Technologietransfer

Die Gründungsquote in den naturwissenschaftlichen und sonstigen technischen Gebieten liegt mit 69 Prozent deutlich niedriger. Kein Wunder, denn diese Vorhaben zeichnen sich meist durch lange Entwicklungszeiten und einen deutlich höheren Kapitalbedarf für den Unternehmensaufbau aus sowie durch zum Teil aufwändige Zulassungsverfahren.

Was auffällt: Die Höhe der Gründungsquote ist unabhängig davon, ob der Anteil der EXIST-Gründerstipendiaten an der jeweiligen Hochschule hoch oder niedrig ist. Genauso wenig spielt es eine Rolle, ob es sich bei der betreuenden Einrichtung um eine Universität, Technische Universität oder (Fach-)Hochschule handelt.

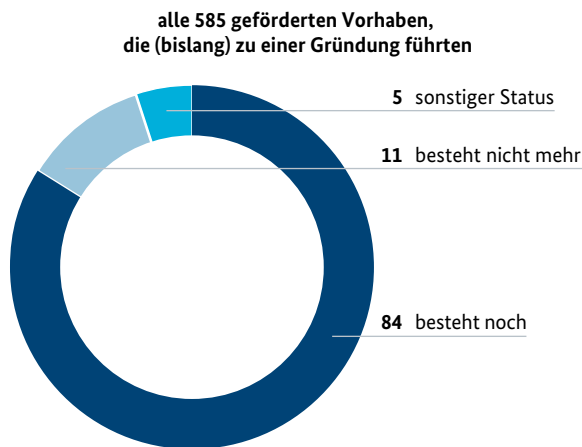
Viele Start-ups nachhaltig am Markt etabliert

Das Ergebnis kann sich sehen lassen: 491 Unternehmen, also 85 Prozent der insgesamt 585 realisierten Gründungsvorhaben, deren Vorbereitung im Zeitraum 2007 bis 2011 gefördert wurde, waren Anfang 2013 noch wirtschaftlich aktiv. „Diese Quote ist bemerkenswert hoch, da die neuen Unternehmen mittlerweile zum großen Teil die kritische Phase des Markteintritts überstanden haben“, stellt Dr. Marianne Kulicke fest. Dabei ist das Technologiefeld, in dem gegründet wurde, nicht entscheidend.

Einen Unterschied stellt die Studie allerdings bei den von Frauen und Männern gegründeten Unternehmen fest: Auch wenn der Anteil von Gründerinnen (13 %) unter den geförderten Gründungsinteressierten gering ist, fällt auf, dass die Überlebensquote von Unternehmen, die von Frauen (mit-)gegründet wurden, deutlich höher ist als bei den allein von Männern gegründeten Start-ups.

EXIST-Start-ups am Markt 2013

(Angaben in %)



Quelle: Ergebnisse und Wirkungen der Förderprogramme EXIST-Gründerstipendium und EXIST-SEED. Realisierungs- und Überlebensquoten, Gründe für die Aufgabe von Gründungsvorhaben und ökonomische Entwicklung der Neugründungen, Fraunhofer ISI, Karlsruhe 2013

Wie haben sich die Start-ups entwickelt?

Um festzustellen, inwieweit die jungen Unternehmen ihre selbst gesteckten Ziele tatsächlich erreicht haben, wie sich Beschäftigung und Umsätze entwickelt haben, welche Finanzierungsquellen genutzt wurden und inwieweit noch Kontakte und Kooperationen mit der betreuenden Hochschule oder Forschungseinrichtung bestehen, hat das Fraunhofer ISI unter den EXIST-geförderten Start-ups im Juli 2013 eine Online-Umfrage durchgeführt. Auch wurden die Geförderten um eine rückblickende Bewertung des EXIST-Gründerstipendiums gebeten. An der Umfrage haben sich 273 Unternehmen (rund 60 %) beteiligt.

Businessplanziele weitgehend erreicht

Die meisten der höchstens fünf Jahre alten Unternehmen konnten ihre angestrebten Ziele in puncto Geschäftstätigkeit in der anvisierten Branche (77 %) und Innovationsgrad/Technologieorientierung (78 %) weitgehend erreichen. Was die Zielmärkte und Anwendungsbereiche der Produkte oder Dienstleistungen betraf, lagen nur 49 Prozent der befragten Unternehmer im Plan. Die Wachstumsprognosen der jungen Unternehmerinnen und Unternehmer erfüllten sich meist nur mit zeitlicher Verzögerung (66 %). Fast jedes fünfte Unternehmen verfehlte die selbst gesteckten Wegmarken deutlich. Das bedeutet: Zum Zeitpunkt der Befragung hatten nur 12 Prozent der Unternehmen ihr Ziel erreicht. Immerhin: 5 Prozent übertrafen die Zielmarke.

Änderungen in der Teamzusammensetzung

Das Ergebnis der Online-Umfrage verdeutlicht, dass die ersten, meist schwierigen Geschäftsjahre, häufig zu erheblichen Veränderungen in der Teamzusammensetzung führten. Bereits bei der Gründung oder in den ersten Geschäftsjahren veränderte sich vor allem in den größeren Teams und in Teams, denen Frauen angehörten, die Zusammensetzung der Geschäftsführung oder Gesellschafterstruktur. Das heißt, nur bei 60 Prozent der 273 befragten Unternehmen waren tatsächlich alle Stipendiaten an der Gründung beteiligt gewesen. Bei den restlichen Teams hat dagegen nur noch ein Teil der ursprünglich geförderten Mannschaft bei der Gründung mitgewirkt. Im Juli 2013 gehörten immerhin noch 58 Prozent der ursprünglichen Gründerinnen und Gründer zu den Gesellschaftern im Unternehmen.



„EXIST gab den Startimpuls, dass in der Dresdner Wissenschaft eine Gründungskultur entstand. Mit EXIST konnten wir dresden|exists als zentralen Dienstleister etablieren, der seit nunmehr 15 Jahren Studierende und Wissenschaftler zu deren

Geschäftsideen berät. Für diese Gründer sind EXIST-Gründerstipendium und EXIST-Forschungstransfer unverzichtbar, da sie die Lücke zwischen Idee und Unternehmensstart schließen. Ohne sie hätte manche gute Geschäftsidee nicht den Weg in die Realität gefunden.“

Dr. Frank Pankotsch, Geschäftsführer von dresden|exists, Technische Universität Dresden

Zahl der Mitarbeiter nimmt zu

Von den 273 Unternehmensvertretern, die sich an der Umfrage beteiligten, machten 249 Angaben zu den Beschäftigtenzahlen. Sie beschäftigten zum Befragungszeitpunkt 1.631 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter (sozialversicherungspflichtige Beschäftigte einschl. Gründerinnen und Gründer). Dies entspricht einem Durchschnittswert von 6,55 Mitarbeitern pro Unternehmen, wobei die Spannweite von 0 bis 100 Beschäftigte reicht. Auch wenn die meisten Unternehmen (85 %) bislang weniger als 10 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter haben, rechnen viele in den nächsten fünf Jahren mit einem deutlichen Wachstum. Immerhin: Neun Unternehmen können bereits als Gazellen bezeichnet werden. Sie haben innerhalb weniger Jahre zwischen 26 und 100 Arbeitsplätze geschaffen.

Intensive Forschungs- und Entwicklungsarbeiten sowie der Zugang zu Auslandsmärkten haben einen signifikanten Einfluss auf die Beschäftigtenzahlen. Zu der positiven Beschäftigungslage bzw. Schaffung von Arbeitsplätzen haben außerdem die Förderung durch EXIST-Gründerstipendium, die Beteiligung durch den High-Tech Gründerfonds sowie weitere öffentliche Fördermittel, Beteiligungskapital und Kredite beigetragen.

Umsatz vor allem im Binnenmarkt

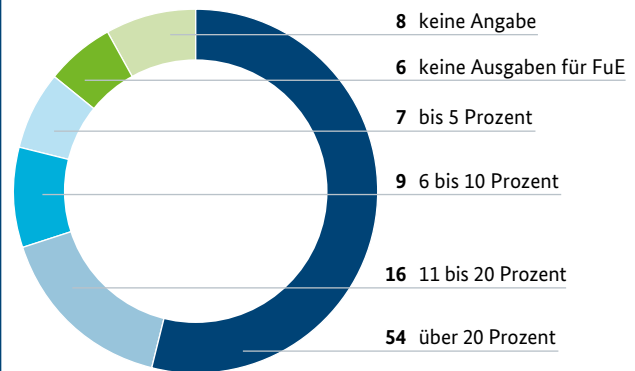
Was die Umsätze betrifft, so hat die Mehrheit der 273 befragten Unternehmen im Jahre 2012 weniger als 500.000 Euro erwirtschaftet. Nur wenige erzielten über 2 Millionen Euro. Immerhin zehn Unternehmen streben Umsätze von über 50 Millionen Euro in den nächsten fünf Jahren an. Dabei handelt es sich um Start-ups, die allesamt durch Venture Capital finanziert werden.

Erzielt wurden die Umsätze zum Befragungszeitpunkt hauptsächlich auf dem deutschen Markt, da bisher nur wenige der Unternehmen den Schritt auf ausländische Märkte gewagt haben. Die Expansionspläne sind allerdings bei einem großen Teil auf mittlere Sicht recht ambitioniert.

Aktiv in Forschung und Entwicklung

Die über EXIST-Gründerstipendium geförderten Projekte haben sich zu Unternehmen entwickelt, die – abgesehen von wenigen Einzelfällen – intensive Forschung und Entwicklung (FuE) betreiben. Von den aktuellen FuE-Aktivitäten zur (Weiter-) Entwicklung des Produkt- oder Dienstleistungsangebots werden spürbare Auswirkungen auf das zukünftige Wachstum erwartet.

Ausgaben für Forschung und Entwicklung 2012 in Relation zum Umsatz (Angaben in %)



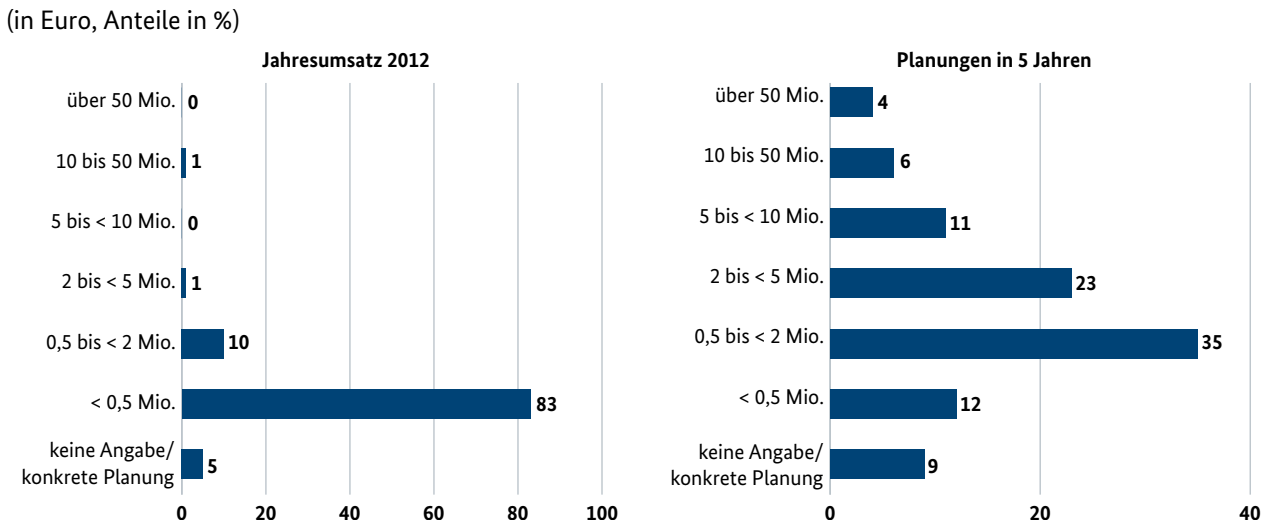
Quelle: Ergebnisse und Wirkungen der Förderprogramme EXIST-Gründerstipendium und EXIST-SEED. Realisierungs- und Überlebensquoten, Gründe für die Aufgabe von Gründungsvorhaben und ökonomische Entwicklung der Neugründungen, Fraunhofer ISI, Karlsruhe 2013

Finanzierungsmix bevorzugt

EXIST-Gründerstipendium deckt die Phase der Gründungsvorbereitung und die ersten Schritte des Unternehmensaufbaus ab. Die Autoren des Fraunhofer ISI wollten daher wissen, wie sich die Start-ups im Anschluss an EXIST finanziert haben. Insgesamt 67 Prozent der 273 Unternehmen, die sich an der Online-Umfrage beteiligt haben, finanzierten sich über einen Mix aus verschiedenen Finanzierungsquellen.

An erster Stelle standen ganz klar die eigenen erwirtschafteten Gewinne und Eigenmittel der Gründerinnen und Gründer. Auch öffentliche Fördermittel (Zuschüsse, Förderdarlehen) leisteten für die Mehrheit der Unternehmen einen wichtigen Finanzierungsbeitrag. Für 29 Prozent der

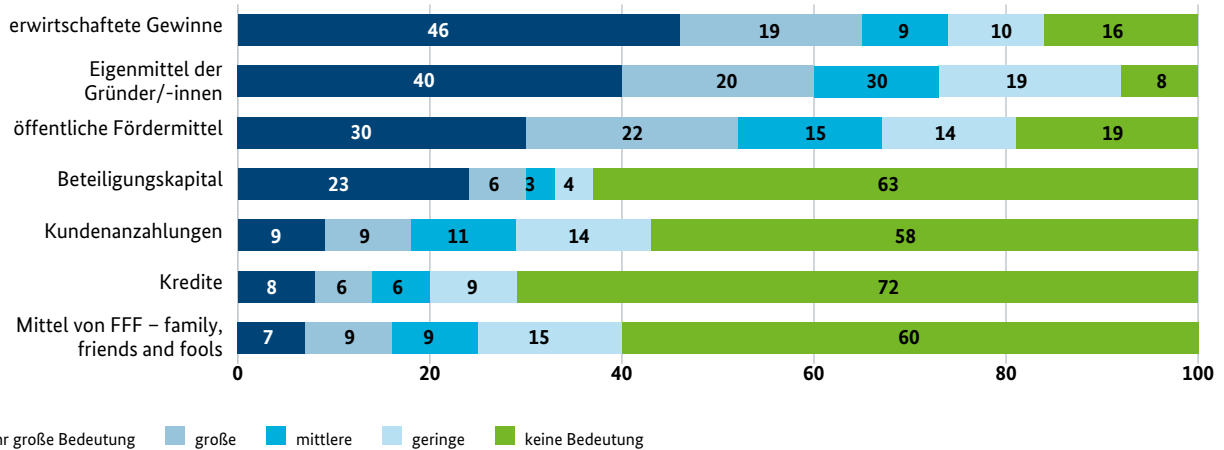
Jahresumsatz 2012 und Planzahlen für 2018 (in Euro, Anteile in %)



Quelle: Ergebnisse und Wirkungen der Förderprogramme EXIST-Gründerstipendium und EXIST-SEED. Realisierungs- und Überlebensquoten, Gründe für die Aufgabe von Gründungsvorhaben und ökonomische Entwicklung der Neugründungen, Fraunhofer ISI, Karlsruhe 2013

Bedeutung einzelner Finanzierungsquellen seit Unternehmensstart

(Anteile in %)



Quelle: Ergebnisse und Wirkungen der Förderprogramme EXIST-Gründerstipendium und EXIST-SEED. Realisierungs- und Überlebensquoten, Gründe für die Aufgabe von Gründungsvorhaben und ökonomische Entwicklung der Neugründungen, Fraunhofer ISI, Karlsruhe 2013

Unternehmen hatte die Finanzierung durch Beteiligungskapital eine große bis sehr große Bedeutung. Jedes vierte Unternehmen, das Beteiligungskapital einwerben konnte, erhielt mehr als eine Million Euro. Jeweils 30 Prozent erhielten entweder nur in der Gründungsphase (Start-up) oder nur für die anschließende First-Stage-Phase eine Beteiligung. Für beide Phasen konnten 40 Prozent der Unternehmen Beteiligungskapital einwerben.

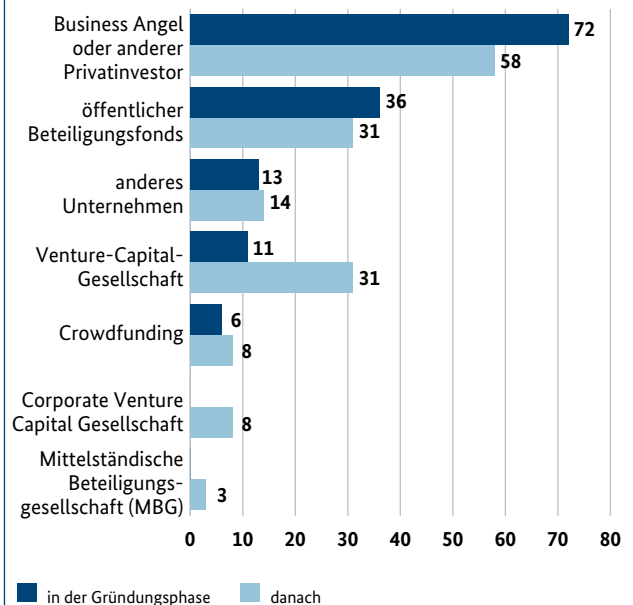
Wie nicht anders zu erwarten, spielten Business Angels oder andere Privatinvestoren eine sehr wichtige Rolle als Kapitalgeber in den ersten Jahren des Unternehmensaufbaus. Ihre Investments bewegten sich in den Größenordnungen „unter 0,1 Mio. Euro“ und „0,1 bis 0,5 Mio. Euro“. An zweiter Stelle standen öffentliche Beteiligungsfonds, die häufig im Konsortium mit anderen Kapitalgebern eine Finanzierung sicherstellen. In knapp der Hälfte der Unternehmen, die Beteiligungskapital nutzen, haben unterschiedliche Beteiligungskapitalgeber gleichzeitig oder zeitlich nacheinander investiert.

Standortnähe zur Hochschule

Viele der durch EXIST-Gründerstipendien geförderten Start-ups gründen in Technologiefeldern wie Software, Informations- und Kommunikationstechnologien. Oder sie bieten innovative Dienstleistungen an. Nicht zuletzt aufgrund schnellerer Datennetzverbindungen bestehen für sie in Ballungsgebieten tendenziell bessere Markt- und damit Überlebenschancen. Die Fraunhofer-ISI-Studie ist daher der Frage nachgegangen, in welchem Umfang EXIST-geförderte Start-ups mittelfristig in der Region der betreuenden Hochschule geblieben sind – unabhängig davon, ob sich deren Standorte in wirtschaftlichen Boomzentren oder eher in der Peripherie befinden.

Art der Beteiligungskapitalgeber

(Anteile in %)



Quelle: Ergebnisse und Wirkungen der Förderprogramme EXIST-Gründerstipendium und EXIST-SEED. Realisierungs- und Überlebensquoten, Gründe für die Aufgabe von Gründungsvorhaben und ökonomische Entwicklung der Neugründungen, Fraunhofer ISI, Karlsruhe 2013

Was kaum verwundert ist, dass zunächst fast alle Gründungen direkt am Hochschulstandort (87 %) oder in der Region der Hochschule (10 %) erfolgten. Aber auch zum Befragungszeitpunkt sind noch 56 Prozent der Unternehmen am Hochschulstandort, zu 30 Prozent in der Region und nur zu 14 Prozent außerhalb der Region ihres anfänglichen Sitzes ansässig. Standortverlagerungen erfolgen nur in geringer räumlicher Distanz. Wenn ein Wegzug aus der Region erfolgte, handelt es sich vor allem um kleinere und flexible Unternehmen und nicht um überdurchschnittlich wachsende Unternehmen. Das Ergebnis zeigt daher, dass

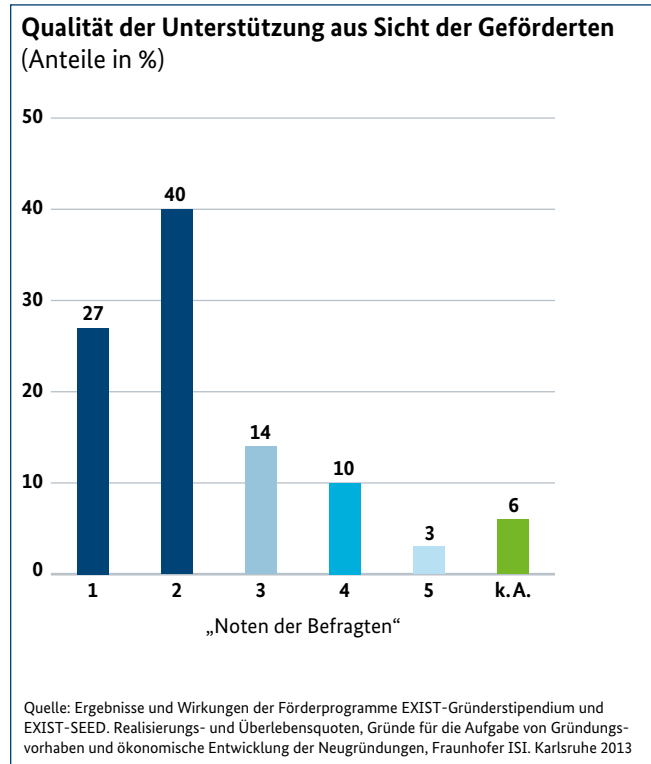
die Unterstützung von Ausgründungen in hohem Maße dem regionalen Wirtschaftsstandort, an dem sich die betreuende Hochschule befindet, zugutekommt.

Kontakt zur Hochschule

Sowohl Hochschulen als auch EXIST-geförderte Start-ups können voneinander profitieren. Immerhin standen 72 Prozent der 273 befragten Unternehmerinnen und Unternehmer Mitte 2013 noch im Kontakt mit ihrer ehemaligen Hochschule oder kooperierten mit ihr. Sowohl der intensive Austausch (31 %) als auch die Beschäftigung von Studierenden, Praktikanten usw. (55 %) standen dabei im Vordergrund. Bei einem kleinen Teil bestanden formale Kooperationen (Kooperationsverträge, gemeinsame Forschungs- und Innovationsprojekte, Aufträge von Hochschul- oder Forschungseinrichtungen, in Einzelfällen auch Auftragsvergabe). Aus jedem dritten Unternehmen brachten sich die EXIST-Geförderten in Gründungsveranstaltungen oder als Mentorinnen und Mentoren ein. Mit der zeitlichen Distanz zum Gründungszeitpunkt nahmen diese Kontakte allerdings ab.

Qualität der Gründungsbetreuung

Wichtiger Bestandteil der Förderung durch EXIST-Gründerstipendium ist die Unterstützung durch das Gründungsnetzwerk der Hochschule vor Ort mit einem individuellen Coaching. Die Unternehmen, die sich an der Online-Umfrage beteiligt haben, konnten die Qualität der erhaltenen Unterstützung insgesamt anhand der Abstufungen von 1 bis 5 (sehr gut bis mangelhaft) bewerten. Die große Mehrheit erteilt gute bis sehr gute Noten.



Pluspunkte des EXIST-Gründerstipendiums

Die Tatsache, dass EXIST-Gründerstipendium so erfolgreich ist, führen die Autoren des Fraunhofer-ISI vor allem auf die folgenden Faktoren zurück:

EXIST-Gründerstipendium

- unterstützt Ausgründungen bereits in der Vorbereitungsphase („lean entrepreneurship“) und sichert eine fundierte Gründungsvorbereitung.
- reduziert die persönlichen finanziellen Risiken der Gründerinnen und Gründer und ermöglicht ein Ausprobieren der eigenen unternehmerischen Fähigkeiten.
- steht Gründerinnen und Gründern an allen Hochschulen zur Verfügung.
- ist offen für vielfältige Technologiefelder.
- erfolgt in Kombination mit einer Beratungs- und Qualifizierungskomponente (= gewährleistet die Betreuung der geförderten Stipendiaten durch die antragstellende Hochschule und deren Gründungsnetzwerk).
- beinhaltet ein angepasstes Förderinstrumentarium für Vorhaben, die keine umfangreichen FuE-Arbeiten zur Schaffung eines innovativen Leistungsangebots erfordern und dennoch in hohem Maße zu FuE-intensiven und teilweise auch wachstumsorientierten Technologie- oder innovativen Dienstleistungsunternehmen, sogar zu sogenannten Gazellen führen.
- legt die Basis zumindest für einen größeren Teil der Unternehmen, eine geeignete Anschlussfinanzierung zu erhalten.
- schafft über Stipendien plus Budgets für Sachausgaben und Beratung sowie Nutzung der Infrastruktur an der Hochschule die zeitlichen und finanziellen Freiräume (statt eine halbe Stelle an der Hochschule wie bei EXIST-SEED), nicht nur das Geschäftsmodell, sondern auch das Gründungsteam weiterzuentwickeln.

Kulicke, Marianne; Kripp, Kerstin; Berghäuser, Hendrik: Ergebnisse und Wirkungen der Förderprogramme EXIST-Gründerstipendium und EXIST-SEED. Realisierungs- und Überlebensquoten, Gründe für die Aufgabe von Gründungsvorhaben und ökonomische Entwicklung der Neugründungen. Bericht der wissenschaftlichen Begleitforschung zu „EXIST – Existenzgründungen aus der Wissenschaft“. Fraunhofer Institut für System und Innovationsforschung, Karlsruhe 2013

Download: www.exist.de

„Ohne EXIST hätten wir ein so umfassendes, tragfähiges und dauerhaftes Gründungsförderungssystem nie umsetzen können.“



Prof. Dr. Lambert Koch

Die Bergische Universität Wuppertal (BUW) gehört zu den Hochschulen, die sich seit der ersten Stunde von EXIST für den Aufbau einer akademischen Gründungskultur engagieren. Inzwischen wurde sie bereits mehrfach für ihr bundesweit vorbildliches Engagement für Gründerinnen und Gründer ausgezeichnet. Zu dieser Entwicklung hat nicht zuletzt Prof. Dr. Lambert Koch beigetragen. Er ist Rektor der Bergischen Universität Wuppertal und vormals Inhaber des Lehrstuhls für Wirtschaftswissenschaft.

Herr Prof. Dr. Koch, welches waren Ihrer Erfahrung nach rückblickend die größten Herausforderungen, die Sie beim Aufbau der Gründungskultur an der Bergischen Universität bewältigen mussten?

Prof. Dr. Koch: Für mich hat alles damit angefangen, dass innerhalb kürzester Zeit ein kompetentes Kernteam mit hohem Commitment aufzubauen war, ohne dass es einen akademischen Arbeitsmarkt für das entsprechende Anforderungsprofil gab. Als wir 1999 in Wuppertal den ersten dauerhaften Gründungslehrstuhl an einer staatlichen Hochschule aus der Taufe gehoben haben, war Gründungskultur in Deutschland noch kein wirkliches Thema – vor allem kein Thema an Hochschulen. Deshalb mussten wir Lehrinhalte, Beratungsabläufe, sonstige Unterstützungsleistungen, Promotionsthemen, Wissenschaftlichkeit, Praxisbezug und sogar die Lehrbücher sozusagen von Null auf Hundert selbst entwickeln. Zumindest im deutschsprachigen Raum gab es damals schlichtweg noch so gut wie keine Vorlagen und Vorbilder.

Die nächste Herausforderung war der Aufbau eines regionalen Gründungsförderungsnetzwerkes. Dabei wollten wir vor allem Akteure und keine Betroffenheitslyriker in unseren Reihen. Außerdem ging es uns von Beginn an um den Nachhaltigkeitsaspekt. Und da verweise ich gerne mit ein wenig Stolz darauf, dass das seinerzeit gegründete bizeps-Netzwerk bis heute fortbesteht – mittlerweile völlig ohne staatliche Förderung.

Ja, und dann galt unser ganzer Einsatz, neben der eigentlichen Förderung von Unternehmensgründungen, dem kulturell-geistigen Wandel in der Wahrnehmung von Gründung und Unternehmertum an unserer Anfang der 1970er Jahre gegründeten Hochschule. Das war ein hartes Stück Arbeit! Bei vielen, sowohl in der Professorenschaft und

dem akademischen Mittelbau als auch bei den Studierenden und der Verwaltung, herrschte noch ein Verständnis vor, nach dem unternehmerische Tätigkeit als urkapitalistische, rein eigennützige Kommerzveranstaltung ohne gesellschaftlichen Nutzen gesehen wurde. Zudem galt Gründungs- und Unternehmertumsforschung eher als „unfein“ oder doch zumindest exotisch. Und die Kontakte zwischen der damaligen Gesamthochschule Wuppertal und der regionalen Wirtschaft waren überaus sparsam.

Welche Rolle hat EXIST dabei gespielt?

Prof. Dr. Koch: Ohne EXIST hätten wir ein so umfassendes, tragfähiges und dauerhaftes Gründungsförderungssystem an unserer chronisch unterfinanzierten Hochschule nie umsetzen können. Auch im Bildungsbereich bedürfen gute Ideen fast immer einer verlässlichen Finanzierungsperspektive. Das Land Nordrhein-Westfalen hätte damals noch keinen Pfifferling auf unsere Entwicklungsideen gesetzt. Doch zur Ehrenrettung sei gesagt, dass man uns wenigstens bei den Weichenstellungen geholfen hat und später langsam auf den fahrenden Zug aufgesprungen ist. Doch nur EXIST hat den Zug zum Fahren gebracht. Sonst gäbe es heute diese Strukturen nicht, unsere vier Entrepreneurship-affinen Lehrstühle, unser Institut für Gründungs- und Innovationsforschung, das hochschulweite Qualifizierungsprogramm, die konzentrischen Netzwerkstrukturen in die Region hinein und vieles mehr.

Begleitend bei all den Aufbau- und Entwicklungsanstrengungen stellten namentlich die EXIST-Workshops stets ein wichtiges Forum für den Erfahrungsaustausch mit anderen EXIST-Regionen dar. Sie waren Quelle inspirierender Ideen, Startpunkt guter überregionaler Partnerschaften und Anlässe zur eigenen Standortbestimmung. Auch sonst hat EXIST es uns immer wieder ermöglicht, über den Tellerrand zu schauen und beispielsweise in puncto Lehre, praktischer Gründungsfinanzierung oder Inkubator Ansätze international führender Universitäten, wie etwa der Harvard Business School, kennenzulernen und geeignete Elemente für die Wuppertaler Situation zu adaptieren. So ist hier in Wuppertal ein international kompetitives „Entrepreneurial Ecosystem“ entstanden, das nun seinerseits wieder für Hochschulen anderer Länder als Vorbild dient, wie beispielsweise in jüngerer Zeit für südafrikanische oder auch philippinische Partner.

Die EXIST-Förderung an der Bergischen Universität Wuppertal (BUW)

EXIST I

bizeps – die Bergische Gründungsinitiative

- Bergische Universität Wuppertal
- Fernuniversität Hagen

Laufzeit: 1998–2001

EXIST II

bizeps – die Bergische Gründungsinitiative

- Bergische Universität Wuppertal
- Fernuniversität Hagen

Laufzeit: 2002–2005

EXIST III

Bizeps-Gazelles

Rapid Creation and Development of Innovative Ventures

- Bergische Universität Wuppertal in Kooperation mit dem
- Wuppertal Institut für Klima, Umwelt, Energie GmbH

Laufzeit: 2006–2011

Zu nennen ist schließlich unbedingt auch das Programm EXIST Gründerstipendium (früher EXIST SEED, Anm. d. Red.). Dieser Programmzweig von EXIST hat uns geholfen, eine ganze Reihe von Gründungsprojekten so weit zu entwickeln, dass zunehmend Venture-Kapitalgeber auf Wuppertal aufmerksam geworden sind und zudem altetablierte Wuppertaler Unternehmer die Business Angel-Rolle für sich entdeckt haben. Zurzeit arbeiten wir zum Beispiel mit einer Business Angel Agentur an einem 12 Mio. Euro schweren VC-Regional-Fonds.

Inwiefern hat sich inzwischen der Stellenwert von Entrepreneurship und Gründungskultur in der Hochschullandschaft bzw. an der Bergischen Universität verändert?

Prof. Dr. Koch: Die Bergische Universität hat bei diesen Themen, wie gesagt, bei null begonnen. Heute haben wir die Schumpeter School of Business and Economics, das heißt einen ganzen Fachbereich, der sich programmatisch zu Schumpeter und damit zu den Themen Gründung, Innovation und dynamische Wirtschaftsentwicklung bekennt. Ich denke, das spricht für sich! Stolz sind wir auch auf unser Wuppertaler Gründer- und Technologiezentrum Wtec GmbH, an dessen Eigenkapital die Bergische Universität beteiligt ist. Eine der erfolgreichsten Inkubator-Einrichtungen in der Bundesrepublik Deutschland. Wir schreiben dort satt schwarze Zahlen und erstellen zurzeit den fünften Erweiterungsbau mit den nächsten 4.000 Quadratmetern für Gründungsaktivitäten. Dazu kommt noch ein Gründer- und Technologiezentrum in Solingen, mit dem wir ähnlich eng zusammenarbeiten.

Was die Gründungsforschung anbetrifft, so finde ich es bemerkenswert, dass es auch in Wuppertal mittlerweile eine ganze Reihe namhafter Gründungsforscherinnen und -forscher gibt, die international erfolgreich sind und so zur weiteren wissenschaftlichen Etablierung dieser noch jungen Disziplin beitragen. Wichtig ist es allerdings, dass sich die akademische Entrepreneurship-Szene in Deutschland nicht zu weit von der relevanten Praxis entkoppelt. Dazu benötigen wir beispielsweise Institutionen wie den FGF e.V., den Förderverein Gründungsforschung, der seit Jahren viel für den Wissenschafts-Praxis-Politik-Dialog im Bereich

Entrepreneurship tut. Etwa als Drehscheibe für die Befassung mit den Implikationen der jeweiligen Forschungsergebnisse für Wirtschaft und Politik; als Makler neuer Themen, wie zum Beispiel Crowdfunding oder davor Social oder Cultural Entrepreneurship, oder als Förderer von Good Practice-Ansätzen einer zeitgemäßen Gründungslehre.

Wie sehen die nächsten Schritte an der BUW aus? Was wünschen Sie sich für die Zukunft?

Prof. Dr. Koch: Wünschenswert wäre es, dass an möglichst vielen deutschen Hochschulen eine dauerhaft aus Haushaltsmitteln finanzierte, qualitativ hochwertige Gründungsförderstruktur etabliert werden könnte. Eingeschlossen sein müssten über Lehre und Forschung hinaus: Sensibilisierungs-, Erschließungs-, Weiterbildungs-, Beratungs- und Coaching-Funktionen. Doch mit Blick auf die im OECD-Vergleich immer noch unterfinanzierten deutschen Hochschulen und auf drohende Schuldengrenzen auch für die Länder führt dieser Wunsch zu harten Konkurrenzsituationen innerhalb der Hochschulen, wo andere Bereiche ebenfalls berechnete Ansprüche stellen. Das heißt, die allermeisten Hochschulen werden – zumindest auf mittlere Frist – weiter dringend auf Drittmittel angewiesen bleiben. Da nimmt es nicht Wunder, wenn ich es auch als überaus wünschenswert erachte, dass Förderrichtlinien wie EXIST fortgesetzt werden und zugleich die Länder für ihre Universitäten komplementäre oder alternative Fördermaßnahmen anbieten, zum Beispiel über die Ziel-2-Förderung der EU. Dabei ist es wichtig, dass sich aus dem erhofften Willen zur weiteren strukturellen Gründungsförderung kein Trend zum „Gigantismus“ entwickelt. Denn es werden keine Strohfeuer oder „Förderschlosser“ benötigt, sondern bodenständige, kosteneffiziente und zugleich hochproduktive Ansätze für den Alltagsbetrieb.

Kontakt

Prof. Dr. Lambert Koch
Bergische Universität Wuppertal
Gaußstraße 20
42119 Wuppertal
www.uni-wuppertal.de



Wie weit hat EXIST die Universitäten gebracht? – „Gründerhochschulen der Zukunft“

Seit 15 Jahren unterstützen das Bundesministerium für Bildung und Forschung (BMBF), ab 2006 das Bundesministerium für Wirtschaft und Technologie und heute das Bundesministerium für Wirtschaft und Energie mit dem Förderprogramm „EXIST – Existenzgründungen aus der Wissenschaft“ Hochschulen und außeruniversitäre Forschungseinrichtungen beim Aufbau einer nachhaltigen Gründungskultur. Das Ergebnis kann sich sehen lassen. In den EXIST-geförderten Hochschulen ist der „Gründergeist“ heutzutage deutlich spürbar und sichtbar: in den Fachbereichen, der Hochschulverwaltung, in der Forschung und in Lehrveranstaltungen sowie in der hochschuleigenen Gründungsberatung und -betreuung. Gemeinsam setzen sich die Akteure an den Hochschulen dafür ein, dass unternehmerische Gelegenheiten erkannt, wertgeschätzt und im Idealfall umgesetzt werden.

Wie eine solche akademische Gründungskultur in der Praxis aussehen kann, zeigen die folgenden Beispiele der Carl von Ossietzky Universität Oldenburg, der Technischen Universität Berlin und der Hochschule für angewandte Wissenschaften München. Alle drei Hochschulen wurden im Rahmen des Wettbewerbs „EXIST-Gründungskultur – Die Gründerhochschule“ ausgezeichnet und erhielten außerdem das Prädikat „EXIST-Gründerhochschule“.

Carl von Ossietzky Universität Oldenburg: unternehmerische Erfahrungen in die Hochschule holen

„Im Unterschied zu anderen An-Instituten geht es uns nicht allein darum, technologisches Know-how aus der Hochschule in die Praxis zu transferieren. Für uns steht vielmehr im Vordergrund, praxisbezogene unternehmerische Erfahrungen in die Hochschule, die Gründungsbera-

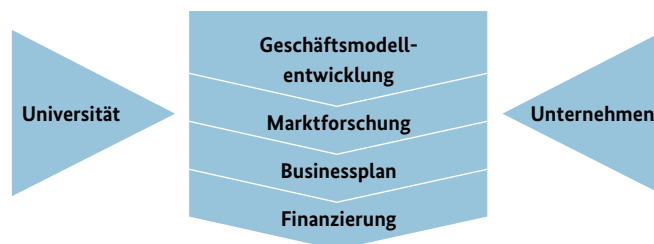
tung und in den Bereich Technologietransfer zu holen“, erklärt Prof. Dr. Alexander Nicolai, Gründer der Express Fonds Nordwest GmbH (EFNW) und Inhaber der Stiftungsprofessur für Entrepreneurship an der Universität Oldenburg. Bestes Beispiel dafür ist der Aufbau eines Frühfinanzierungsfonds EFNW, an dem sich Unternehmen aus der Region beteiligen, um universitäre Ausgründungen zu finanzieren. Eine weitere Maßnahme zur Gründungsförderung an der Universität Oldenburg ist das neuartige Konzept des „Unternehmensinkubators“.

Unternehmensinkubator der anderen Art

Der klassische Gründungs- oder Unternehmensinkubator ist bekannt: Er stellt Räumlichkeiten, Infrastruktur und Beratung für Gründer und junge Unternehmen zur Verfügung. Betreiber sind meist öffentliche Institutionen wie

Gründungsunterstützung an der Carl von Ossietzky Universität Oldenburg

- Moderation zwischen Team und Inkubator-Unternehmen
- Coaching des Teams
- Beratung bei der Finanzierung, z. B. EXIST-Gründerstipendium
- Kontakte



- Infrastruktur
- Punktuelle Beratung durch Fachabteilungen
- Erfahrungen und Marktkenntnisse
- Netzwerke und Kontakte



Entrepreneurship Spring School 2013

Hochschulen, Kammern oder die kommunale Wirtschaftsförderung. In Oldenburg hat man sich ein anderes Konzept überlegt: „Wir haben uns gedacht, dass es viel besser ist, wenn solch ein Inkubator von etablierten Unternehmen bereitgestellt wird. Das heißt, Start-ups nutzen bei Bedarf deren Räumlichkeiten und Infrastruktur und können bei Fragen auf das Know-how der unternehmensinternen Abteilungen zugreifen.“ erklärt Prof. Nicolai. Juristische Fragen können beispielsweise durch die Rechtsabteilung beantwortet werden, bei der Konzeption von Flyern und Messepräsentationen hilft die Marketingabteilung und bei Auslandskontakten bietet die Vertriebsabteilung Unterstützung.

Denkbar ist auch, dass sich das Inkubator-Unternehmen an dem Start-up finanziell beteiligt. „Damit tragen wir auch dazu bei, eines der drängendsten Probleme zu lösen, vor dem die meisten unserer jungen Unternehmen stehen, wenn die Förderung durch ein EXIST-Gründerstipendium ausgelaufen ist. Gerade innovative Unternehmen müssen in dieser Phase auf externes Kapital zurückgreifen können, um schnell zu wachsen. Hier kommt wiederum der EFNW (Fonds) ins Spiel, der die Aufgabe hat, wirkungsvolle Frühfinanzierungsstrukturen in der Region aufzubauen. Aber auch das Inkubator-Unternehmen hilft dabei, die Finanzierung zu stemmen“, so Prof. Nicolai.

Drei regionale Unternehmen aus den Bereichen IT-Consulting, Medien sowie Fotofinishing konnte die Universität Oldenburg bisher für ihren Unternehmensinkubator gewinnen. Bei der Suche nach passenden Inkubator-Teams hat sich dabei die Passgenauigkeit zur Unternehmensbranche als besonders wichtig herausgestellt.

Warum sich Unternehmen dazu entschlossen haben, Zeit, Personal und Kapital in junge Unternehmen zu investieren erklärt Prof. Nicolai so: „Die Unternehmen im Nordwesten fühlen sich verantwortlich für die Region und wollen daher den Strukturwandel aktiv mitgestalten. Daneben möchten diese Unternehmen den Finger am Puls der Zeit haben und

sehen, welche neuen Ideen, welche Technologien aus der Universität heraus entstehen, um vielleicht später für sich selbst eine strategische Perspektive zu gewinnen und ihr Unternehmen weiterentwickeln zu können, oder auch um Forschungsk Kooperationen mit der Universität bzw. mit den sich daraus entwickelnden Start-ups einzugehen.“

Anna Kaiser
Tandemploy UG

„Das EXIST-Gründerstipendium ist eine großartige Möglichkeit, um Ideen in die Tat umzusetzen – so auch unser Projekt „Tandemploy“, das wir ohne EXIST nie hätten starten können. Rückwirkend können wir jedem Gründer und jeder Gründerin nur empfehlen, sich für das Programm zu bewerben.“

Zielgruppen des Unternehmensinkubators sind Gründungsteams in unterschiedlichen Entwicklungsphasen. Danach orientiert sich auch die Dauer und die Intensität der Wegstrecke, die das Inkubator-Unternehmen und das Start-up gemeinsam zurücklegen. In der Vorgründungsphase, in der es um die Entwicklung von Geschäftsideen geht, ist ein Zeitraum von zwei bis drei Monaten vorgesehen. EXIST-Gründerstipendiaten werden über den gesamten Förderzeitraum bis zu 12 Monaten betreut, risikokapitalfinanzierte Start-ups zur Unterstützung des Wachstums sogar noch etwas länger, da sich durch die Risikokapital-



Arbeitsgruppe auf dem 26. EXIST Workshop im März 2013 an der Gründerinnen- und Gründeruniversität Oldenburg

finanzierung erweiterte Anforderungen an das Wachstum der Start-ups ergeben und diese daher auch in der Wachstumsphase noch Unterstützung benötigen.

Der Weg zur Gründerhochschule

- 2005** Einrichtung der Stiftungsprofessur Entrepreneurship
- 2006** Gründung des Prä-Inkubators VentureLab e.V. in Kooperation mit der Stadt Oldenburg
- 2007** Start des EXIST-III-Vorhabens
- 2007** Beginn der EXIST-geförderten „Entrepreneurship Schools“
- 2008** Gründung des EFNW, An-Institut für Innovation und Entrepreneurship
- 2011** Auszeichnung als „EXIST-Gründerhochschule“
- 2012** Eröffnung des Gründungs- und Innovationszentrums (GIZ)
- 2012** Gründung der Fondsgesellschaft Nordwest Ventures GmbH & Co. KG
- 2013** Durchführung des 26. EXIST-Workshop in Oldenburg
- 2014** Beginn der Reihe „Kapital trifft Köpfe“

Mentoren aus der Wirtschaft

Neben dem Unternehmensinkubator gibt es mit dem Mentoringprogramm des Gründungs- und Innovationszentrums (GIZ) eine weitere Form der praxisnahen Gründungsunterstützung. „Beim Unternehmensinkubator steht eher das Tagesgeschäft im Vordergrund. Ein erfahrener Unternehmer oder Alumni-Unternehmer hat als Mentor dagegen vor allem die Aufgabe, die jungen Unternehmerinnen und Unternehmer persönlich-individuell zu unterstützen. Die können sich auch abends zusammen hinsetzen und über die täglichen Unternehmersorgen reden.“ so Dr. Petra Buchholz, Leiterin des GIZ der Universität Oldenburg. Aufgabe des GIZ ist es, den Gründerinnen und Gründern geeignete Mentorinnen und Mentoren aus dem Netzwerk vorzuschlagen.

Erfahrungen mit dem Instrument „Mentoring“ hat die Universität Oldenburg bereits in der Vergangenheit im Rahmen des EXIST-Programms gesammelt. Die Rolle der Mentoren haben dabei Professorinnen und Professoren übernommen. Sie haben den EXIST-Teams dabei geholfen, Geschäftsmodelle zu entwickeln und erste Kontakte zu Ansprechpartnern in der Branche aufzunehmen. Diese Betreuung gibt es nach wie vor. Das Mentoring an der

EXIST-Gründerhochschule bietet aber noch mehr: „In der Wachstumsphase geht es zum Beispiel um den Aufbau eines nationalen oder internationalen Vertriebs. Es geht um die Einstellung von Personal. Um die unternehmensinterne Aufgabenverteilung. Um das Schließen von Kompetenzlücken. Damit sind Fragen verbunden, die mit Hilfe von erfahrenen Unternehmerinnen und Unternehmern beantwortet werden können.“, sagt Dr. Petra Buchholz. Mentorinnen und Mentoren akquirieren die Gründungsakteure zum Beispiel bei Arbeitgeber-Vereinungen, Alumni, den Wirtschaftssenioren und -seniorinnen oder auch anlässlich der hochschuleigenen Summer School und dem Oldenburger Gründerforum.

Dass sich der Aufwand lohnt, davon ist Dr. Petra Buchholz überzeugt, denn „unser wichtigstes Ziel ist es, dass unsere Ausgründungen erfolgreich wachsen und langfristig auf dem Markt bleiben.“

Gekürzte und überarbeitete Version der Langfassung aus EXIST-news 1/2012

Technische Universität Berlin: Gründungsuniversität mit Tradition

„Die Technische Universität Berlin ist schon immer eine sehr starke Gründungsuniversität gewesen. Diese Tradition setzt sich auch in ihrem aktuellen Leitbild fort. Zu unseren wichtigsten Aufgaben gehört es daher, den Wissenstransfer zwischen Universität und Gesellschaft zu stärken. Ausgründungen spielen dabei eine wichtige Rolle“, sagt Agnes von Matuschka, Leiterin des Centre for Entrepreneurship (CfE) an der Technischen Universität (TU) Berlin. Unter dem Dach des CfE sorgen Professor Dr. Jan Kratzer, Inhaber des Lehrstuhls für Entrepreneurship und Innovationsmanagement, sowie Agnes von Matuschka und ihr Beratungsteam dafür, dass Forschung und Lehre Hand in Hand mit praxisbezogener Gründungsberatung gehen und mit dem aktuellen Projekt EXIST - GründerUNiversum Berlin eine nachhaltige Gründungskultur in der Hochschule und über die Campusgrenzen hinweg etabliert wird.

Erster Kontakt mit dem Gründergeist

Wer an der TU Berlin wissen möchte, was es mit dem Gründergeist auf sich hat, kann zum Beispiel zweimal im Jahr den StarTUp Day besuchen. An dem Informationstag, den das CfE organisiert, finden neben Workshops zum Business Model Canvas¹ oder Design Thinking², individuelle Erstberatungen sowie Diskussionsveranstaltungen mit

Kontakt

Prof. Dr. Alexander Nicolai

Stiftungsprofessur Entrepreneurship
Carl von Ossietzky Universität Oldenburg
Ammerländer Heerstr. 114-118
26129 Oldenburg
www.uni-oldenburg.de/entrepreneurship

Dr. Petra Buchholz

Gründungs- und Innovationszentrum (GIZ)
der Universität Oldenburg
Anschrift s. o.
www.giz.uni-oldenburg.de
www.unternehmensinkubator.de

bekanntem Unternehmern statt. Wer mehr wissen möchte, besucht die Ringvorlesung „Entrepreneurship – Von der Idee zum Markt“, die im Rahmen von EXIST III entwickelt wurde und seitdem durch die verschiedenen Fakultäten „wandert“, wobei der jeweilige Dekan die Schirmherrschaft übernimmt. Etwa 100 Studierende und wissenschaftliche Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter besuchen die Veranstal-



„Die Gründungsberatung der TU Berlin und das EXIST-Gründerstipendium haben maßgeblich zur Gründung der Panono GmbH beigetragen. Mit Hilfe des EXIST-Gründerstipendiums konnten wir ein Jahr lang an unserem Businessplan arbeiten,

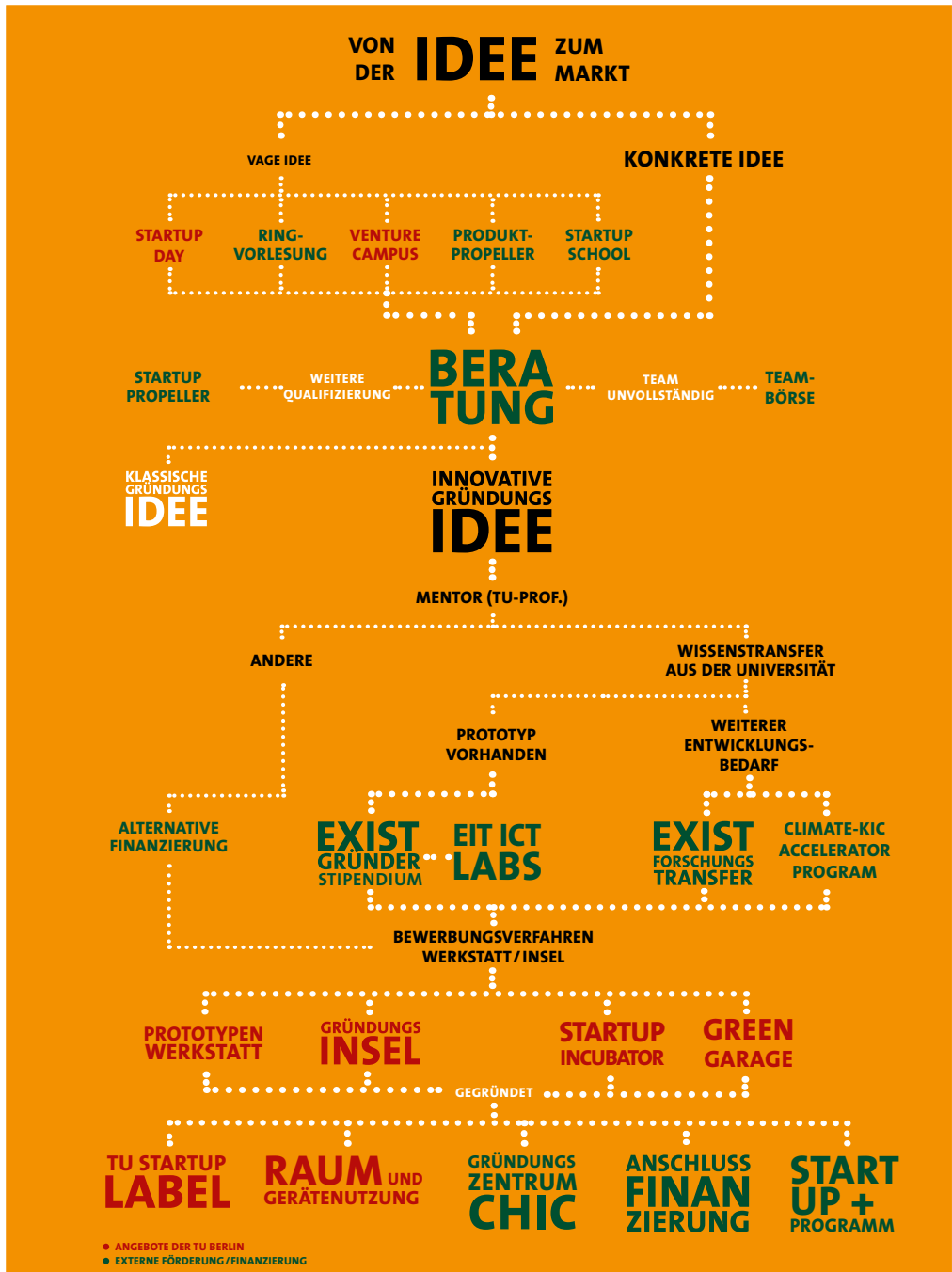
Beziehungen zu Zulieferern aufbauen und uns voll und ganz auf unser Gründungsprojekt konzentrieren. Außerdem wurde uns durch das StarTUp ++-Programm der TU Berlin ein Unternehmer aus der Fototechnik-Branche als Interimsmanager zur Seite gestellt – ein Riesengewinn!“

Björn Bollensdorff
Panono GmbH

1 Strategisches Tool nach Dr. Alexander Osterwalder zur Visualisierung von Geschäftsmodellen

2 Methode nach Prof. David M. Kelley zur interdisziplinären Problemlösung und Ideenentwicklung in Anlehnung an die Herangehensweise von Designern

Die Angebote des Centre for Entrepreneurship (CfE)



Quelle: Technische Universität Berlin

tung inzwischen. Für den Besuch von Entrepreneurship-Lehrveranstaltungen können sie übrigens auch ECTS-Punkte sammeln.

Speziell für wissenschaftliche Arbeitsgruppen, die auf erste Tuchfühlung mit dem Thema „Gründung“ gehen möchten, gibt es den Produktpropeller. Wissenschaftlerinnen und Wissenschaftler lernen hier mit Hilfe von Kreativitätstechniken ihre Arbeit nicht nur mit den Augen des Forschers, sondern auch mit denen eines Unternehmers zu betrachten. Im Mittelpunkt steht die Frage, welche Chance die

jeweilige Forschungsarbeit auf dem Markt hat. Was muss getan werden, um die nötige Marktreife zu erreichen? Lässt sich die Entwicklung überhaupt auf dem Markt verkaufen? Welche Anforderungen stellen industrielle Anwender?

Intensive Begleitung im StarTU-Incubator

Wer insbesondere mit innovativen Dienstleistungen oder Produktideen ernst machen möchte, kann sich für den StarTU-Incubator bewerben, der ebenfalls im Rahmen



Business Speed Dating an der TU Berlin

von EXIST III im Jahr 2007 entstanden ist. Ein Aufnahme-pitch entscheidet darüber, ob die Gründerinnen und Gründer dort einen Raum bekommen und ein Exist-Antrag für sie gestellt wird. Ergänzend zu den Räumlichkeiten im StarTUp-Incubator gibt es außerdem noch die so genannten Gründungsinseln. Dabei handelt es sich um Chemielabore, Hallen oder andere besondere Räumlichkeiten, die sich in den verschiedenen Fachbereichen befinden und von Gründern genutzt werden können. Zwölf Monate lang – genau so lange wie die Laufzeit der EXIST-Förderung – werden die bis zu 33 Gründungsteams dann intensiv betreut. „Wir lotsen unsere Gründungsteams mit Hilfe eines Lead-Coach-Systems durch einen strukturierten Begleitprozess. Das heißt, jedem Team steht während des gesamten Gründungsprozesses ein Berater aus unserem Beratungsteam zur Seite. Bei ihm laufen alle Fäden zusammen, damit sich die Gründer optimal auf ihren Markteintritt vorbereiten und die weitere Finanzierung sichern können. Der Lead-Coach stimmt sich regelmäßig mit dem Gründungsteam ab, holt externe Experten mit ‚ins Boot‘ oder organisiert den Besuch von Finanzierungs- oder Marketingveranstaltungen“, erklärt Agnes von Matuschka.

Teams, die die Aufnahme in den StarTUp-Incubator nicht schaffen, können sich in der StarTUp School des CfE zu unternehmerischen Schlüsselkompetenzen wie Online-Marketing, Controlling oder Rhetorik weiterbilden und werden über die vielfältigen weiteren Angebote für Start-ups in Berlin informiert.

Accelerator-Programm STARTup+

Jedes Jahr steht außerdem bis zu fünf ausgewählten Teams mit hohem Wachstumspotenzial das über die EXIST-Gründerhochschule finanzierte Accelerator-Programm STARTup+ zur Verfügung. Zu den Bausteinen des Programms gehören u. a. ein Management Seminar, Auslandsreisen zur Marktexpansion und ein Interimsmanager, der dem Team zur Seite gestellt wird und es zum Beispiel bei der Skalierung des Geschäftsmodells sowie PR-Leistungen unterstützt.



Gründungsnetzwerk B!gründet

Das Centre for Entrepreneurship (CfE) an der Technischen Universität Berlin, die Humboldt Innovation der Humboldt-Universität zu Berlin, die Gründungsförderung profunde der Freien Universität sowie weitere Berliner Hochschulen haben sich in dem Netzwerk B!gründet zusammengeschlossen, um akademische Existenzgründungen aus Hochschulen und Forschungseinrichtungen zu initiieren und Gründern und Gründerinnen aus dem Umfeld von Hochschul- und Forschungseinrichtungen eine überregionale Plattform zu bieten.

www.begrundet-berlin.de

Engagement für klimarelevante Ausgründungen

Seit 2010 ist die TU Berlin Partner des Climate-KIC und des ICT-Labs, zwei Projekten des Europäischen Instituts für Innovation und Technologie (EIT). Dort ist das CfE verantwortlich für die Integration des Themas Entrepreneurship in die Lehre und für die Umsetzung von Summer Schools und Doktorandenprogrammen. Gemeinsam mit Climate KIC Deutschland betreibt die TU Berlin den Inkubator „Green Garage“ für klimarelevante Ausgründungen.



Blick auf das Hauptgebäude der TU Berlin

Nächste Schritte der EXIST-Gründerhochschule

Genug ist nicht genug: Trotz des vielfältigen und umfassenden Angebots für Gründerinnen und Gründer wird die TU Berlin als EXIST-Gründerhochschule weitere Maßnahmen in Angriff nehmen. Die von Professor Dr. Jan Kratzer im Jahr 2012 ins Leben gerufene eSchool hat sich mittlerweile etabliert und ist sehr gut angelaufen. Deren Doppelmaster-Programm „Innovation-Management und Entrepreneurship“ richtet sich an Betriebswirte und Ingenieure. Schon jetzt gibt es für die 50 Plätze rund 300 Bewerber aus der ganzen Welt. Das Lehrangebot findet in Kooperation mit der Universität Twente in den Niederlanden statt und wird zukünftig auch mit Hochschulen in Norwegen und Warschau kooperieren.

Überhaupt wollen sich die Gründungsakteure an der TU Berlin international noch stärker aufstellen. Agnes von Matuschka: „Wir wollen uns weiter auf internationaler

Der Weg zur Gründerhochschule

- 2001** Erste Umfrage unter Gründerinnen und Gründern an der TU Berlin
- 2004** Start der Gründerausbildung und Gründungsservice
- 2007** Errichtung des StarTUp-Incubators. Ausstattungsfinanzierung über EXIST III, Umbaufinanzierung über TU Berlin
- seit 2007** ca. 294 Gründungsvorhaben betreut, davon 58 Teams mit EXIST-Gründerstipendium gefördert (Stand: 12/2013)
- seit 2008** neun Forschungsvorhaben mit EXIST-Forschungstransfer gefördert (Stand: 12/2013)
- 2009** Gründung des Lehrstuhls „Entrepreneurship und Innovationsmanagement“
- 2010** Gründung des Zentrums für Entrepreneurship
- 2011** Fünfte Gründerumfrage. TU-Ausgründungen schaffen 16.000 Arbeitsplätze
- 2011** Auszeichnung als „EXIST-Gründerhochschule“, Förderung des Projekts EXIST GründerUNiversum
- 2012** StarTUp Day im Audimax der TU Berlin mit Vertretern der Berliner Gründerszene, über 500 Gründungsbegeisterte
- 2013** zum 5. Mal Auszeichnung als Ideenschmiede beim Businessplan-Wettbewerb Berlin-Brandenburg; Stifterverband der Deutschen Wissenschaft lobt Gründungsförderung der TU Berlin im „Gründerradar“ als „vorbildlich“
- 2013** Bundesweit Platz 1 bei der Einwerbung von EXIST-Gründerstipendien
- 2014** Umbenennung des Zentrums für Entrepreneurship in Centre for Entrepreneurship (CfE)

Ebene vernetzen und die Stärken der Business Angels, der Finanzierungsnetzwerke und vor allem der Unternehmen noch mehr einbeziehen. Erst einmal national und dann über alle Grenzen hinweg. Dabei wollen wir als TU Berlin unseren Fokus auf innovative technologieorientierte Gründungen fortsetzen, da wir im Hardwarebereich viele Gründungsteams und gute Erfahrungen und Netzwerke haben.“

Gekürzte und überarbeitete Version der Langfassung aus EXIST-news 3/2011

Kontakt

Agnes von Matuschka, Prof. Dr. Jan Kratzer
 Technische Universität Berlin
 Centre for Entrepreneurship
 Hardenbergstraße 38
 10623 Berlin
www.entrepreneurship.tu-berlin.de





Innovations-Café des Strascheg Center for Entrepreneurship

Hochschule München: Innovationskultur etablieren

„Gründungen an der Hochschule zu fördern, bedeutet für uns zuallererst, Persönlichkeiten zu fördern und deren Talente zu erkennen, eine Innovationskultur an der gesamten Hochschule zu etablieren und die Studierenden dadurch für unternehmerisches Denken und Handeln zu begeistern. Wir möchten unseren Studierenden zeigen, dass es spannend ist, mit Innovationen umzugehen und zu überlegen, wie aus einer Idee ein Gründungsprojekt entstehen kann“, sagt Prof. Dr. Klaus Sailer, Leiter des Strascheg Center for Entrepreneurship (SCE). Dort laufen die Fäden für alle Entrepreneurship-Aktivitäten an der Hochschule München zusammen.

Beim SCE handelt es sich um ein An-Institut der Hochschule. Gegründet wurde es im Jahr 2002 als gemeinnützige GmbH von Falk F. Strascheg, damals Inhaber einer der führenden Venture-Capital-Gesellschaften in Deutschland. Strascheg hatte als Investor immer wieder die Erfahrung gemacht, dass viele Gründungsteams trotz guter Ideen scheitern. Der Grund: Die Mitglieder sind entweder nicht in der Lage, im Team zu arbeiten, oder sie wissen nicht, wie sie einen Innovationsprozess erfolgreich steuern sollen. Daraus entstand die Idee, im Rahmen der Entrepreneur-

ship-Ausbildung mit der Persönlichkeitsentwicklung zu beginnen und darauf aufbauend Innovationsprozesse in Gang zu setzen, um unternehmerisches Denken und Handeln zu fördern. Für die Hochschule München bot sich dadurch die Möglichkeit, das Thema Entrepreneurship systematisch zu entwickeln.

Von Anfang an wurde viel Wert darauf gelegt, das SCE eng mit dem akademischen Betrieb innerhalb der Hochschule München zu verzahnen. Ein weiterer wichtiger Schritt für die kontinuierliche Weiterentwicklung des Entrepreneurship-Angebotes an der Hochschule München war die EXIST-III-Förderung durch das BMWi. Dadurch konnten viele Maßnahmen und Aktivitäten hochschulübergreifend etabliert werden.

Für Studierende, Absolventen und Alumni aller Fachrichtungen

Die Türen des SCE stehen weit offen: nicht nur für Studierende sowie Absolventinnen und Absolventen, sondern auch für Alumni – ganz unabhängig davon, wann sie ihr Studium an der Hochschule abgeschlossen haben. Willkommen sind nicht nur Vertreter der Wirtschaftswissen-



4Entrepreneurship

Das Strascheg Center for Entrepreneurship der Hochschule München (SCE), das LMU Entrepreneurship Center der Ludwig-Maximilians-Universität, München (LMU EC), das Center for Technology and Innovation Management der Universität der Bundeswehr München (CeTIM) und UnternehmerTUM, Center for Innovation and Business Creation an der Technischen Universität München haben sich in der Initiative 4Entrepreneurship (4E) zusammengeschlossen. Gemeinsam richten sie einmal jährlich die Global Entrepreneurship Summer School (GESS) aus und sind die Träger der Social Entrepreneurship Akademie. Zudem führt 4Entrepreneurship regelmäßig SpeedPitch Events mit und für Start-ups durch.

Aus dieser intensiven Vernetzung ist in der Stadt und der Region München ein dichtes und kontinuierlich wachsendes regionales und internationales Entrepreneurship-Netzwerk entstanden.

www.4entrepreneurship.de

Der Weg zur Gründerhochschule

- 2002** Gründung des Strascheg Center for Entrepreneurship (SCE) mit zwei Stiftungsprofessuren durch Falk F. Strascheg
- 2003** Erste interdisziplinäre Entrepreneurship-Seminare
- 2005** Start der Gründungsberatung am SCE
- 2006** Prof. Dr. Klaus Sailer, Geschäftsführer des SCE und Professor für Entrepreneurship an der Hochschule München
- 2006** Erster erfolgreicher EXIST-SEED-Antrag der Hochschule München
- 2006** Internationaler Accel Roundtable on Entrepreneurship Education (REE) an der Hochschule München
- 2007** Start EXIST-III-Projekt: MORE Motivation and Responsibility
- 2008/09** Weitere Entrepreneurship-Professuren an den Fakultäten für Betriebswirtschaft sowie Informatik und Mathematik
- 2008** Erste Global Entrepreneurship Summer School zusammen mit Ludwig-Maximilians-Universität (LMU), Technische Universität München (TUM), Universität der Bundeswehr (UniBW) München
- 2008** Gründung der Start-up-League (Inkubator) mit 12 Teams
- 2010** Gründung der Social Entrepreneurship Academy
- 2011** Auszeichnung als „EXIST-Gründerhochschule“, Projekt: AHEAD
- 2012** Beteiligung an Coneect, einem internationalen Hochschulnetzwerk zur Etablierung und Verbesserung der Entrepreneurship-Lehre
- 2012** Beteiligung an ASTEE, einem europäischen Forschungsprojekt zur Evaluierung der Entrepreneurship-Ausbildung an europäischen Schulen und Hochschulen
- 2012** Interdisziplinäre, projektbezogene Entrepreneurship-Veranstaltungen an 12 Fakultäten
- 2013** Eröffnung eines 800 m² großen Inkubators an der Hochschule München
- 2013** Auszeichnung im Gründungsradar des Stifterverbandes

schaften und ingenieurwissenschaftlichen Studiengänge, sondern Gründungsinteressierte aller vierzehn Fakultäten der Hochschule: von Architektur und Design über die Ingenieur- und Naturwissenschaften bis hin zu den Sozial- und Wirtschaftswissenschaften. Dabei war der Weg zur Interdisziplinarität alles andere als selbstverständlich, vor allem was die Teilhabe an der Lehre betrifft. „Wir haben in der



Dr. Matthias Roth
Gründer und Geschäftsführer der seiratherm GmbH

„Die Umsetzung unserer Produktidee und der anschließende Aufbau unseres Unternehmens wären definitiv nicht ohne die Starthilfe durch EXIST-Gründerstipendium und die starke Unterstützung durch das SCE möglich gewesen.“

Vergangenheit viel Energie darauf verwendet, in den verschiedenen Fakultäten Lehrveranstaltungen halten zu können. Heute werden in neun von vierzehn Fakultäten feste curriculare Vorlesungen angeboten“, so Prof. Sailer.

Insgesamt existieren fünf Entrepreneurship-Professuren an unterschiedlichen Fakultäten. Ziel ist es, an jeder Fakultät einen so genannten „E-Ship-Beauftragten“ zu haben, der für das Thema Entrepreneurship wirbt, unternehmerische Projekte von Studierenden aufspürt und den Austausch zwischen den Fakultäten fördert. Für die Zukunft wünschen sich die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter des SCE, dass jede Studentin bzw. jeder Student an der EXIST-Gründerhochschule München einmal in seinem Studium ein unternehmerisches Projekt in einer interdisziplinären Gruppe umsetzt.



Hochschule München, Eingang „Roter Würfel“

Der Weg dahin ist vielleicht gar nicht so weit. Bereits jetzt vermittelt das SCE in seinen Veranstaltungen nicht nur Grundlagen der Unternehmensgründung und -führung, sondern ermutigt auch zu unternehmerischen Aktivitäten. Mit anderen Worten: Die Studierenden überlegen sich eine Idee, die sie zu einem detaillierten Geschäftsmodell ausarbeiten.

Das gilt auch für Sozialwissenschaftler, die in der akademischen Gründungsförderung im Allgemeinen eher stiefmütterlich behandelt, an der Hochschule München im Studiengang Management Sozialer Innovationen hingegen besonders gefördert werden. Die Studierenden werden ab dem ersten Semester vom SCE begleitet und entwickeln – ins kalte Wasser gestoßen – eigenständig in Gruppen innovative Konzepte für unternehmerische Problemstellungen externer Organisationen. Im zweiten Semester können die Studierenden innerhalb eines Praxismoduls das Konzept aktiv mit der Organisation umsetzen. „Das Thema Innovation begleitet die Studierenden durchgängig bis zum Studienende. Viele schreiben auch ihre Bachelorarbeit im Bereich Entrepreneurship und denken darüber nach, sich anschließend selbständig zu machen“, so die bisherige Erfahrung von Prof. Sailer. Ob Sozialwissenschaftler oder nicht: Allen, die tatsächlich Ernst machen möchten mit dem Schritt in die Selbständigkeit, stehen an der Hochschule München ganz besondere Highlights zur Verfügung.

Start-up-League: Inkubator für die Gründungsvorbereitung

Die Start-up-League ist eines der Angebote, das durch EXIST III erst ermöglicht wurde. Um dort aufgenommen zu werden, müssen die Bewerberteams zunächst einen Antrag stellen. Anschließend präsentieren die ausgewählten Teams ihre Ideen einem dreiköpfigen Komitee, das vor allem darauf achtet, ob die Idee innovativ und das Team bereit ist, einen Großteil seiner Zeit in die Umsetzung zu investieren. Verlaufen Präsentation und Fragerunde erfolgreich, erhalten die Gründerinnen und Gründer für die Dauer eines halben Jahres finanzielle Mittel in Höhe von ca. 3.500 Euro bis maximal 10.000 Euro sowie den Zugang zu eigenen Räumlichkeiten und Infrastruktur. Darüber hinaus stehen ihnen beispielsweise Alumni, die sich als Coach zur Verfügung stellen, zur Seite. Und: Nach einem halben Jahr stehen weitere Finanzierungsoptionen wie beispielsweise EXIST-Gründerstipendium oder -Forschungstransfer in Aussicht.

Neuer Trend: Social Entrepreneurship

Das Beispiel „Social Entrepreneurship“ zeigt, dass man sich am SCE auch auf neue Trends in der Gründungsszene einlässt. Ziel der Gründerinnen und Gründer ist es hier, mit ihren Geschäftsideen zur Lösung gesellschaftlicher Probleme beizutragen. Die Gewinnmaximierung steht – in der

Regel – im Hintergrund. Prof. Dr. Klaus Sailer: „Viele Gründerinnen und Gründer im Social-Entrepreneurship-Bereich kommen aus den Geistes- und Sozialwissenschaften und gehen in der Regel an ihre Projekte anders heran als High-tech-Gründer. Hinzu kommt, dass sich der Aufbau der Unternehmen, die mit einem sozialen Nutzen verbunden sind, meist schwieriger gestaltet, vor allem die Finanzierung. Deswegen haben wir zusammen mit der Ludwig-Maximilians-Universität, der Technischen Universität München und der Universität der Bundeswehr die ‚Social Entrepreneurship Academy‘ gegründet, um Gründerinnen und Gründern alle theoretischen und praktischen Grundlagen des Social Entrepreneurship zu vermitteln.“

Voraussetzung: informieren und überzeugen

Das große Interesse an den vielfältigen Angeboten des SCE ist nicht zuletzt das Ergebnis einer intensiven und langjährigen Sensibilisierung für die Themen Innovation und Gründung. Eine wichtige Rolle spielt dabei das Innovations-Café, eine Veranstaltung, die einmal im Monat durchgeführt wird und Studierende, Wissenschaftler und Absolventen der Hochschule einlädt, sich über aktuelle Angebote des SCE zu informieren und einzelne Themen in Kurzform praktisch auszuprobieren und vor allem zu „netzwerken“. Kleine Lern-Einheiten in Teambuilding oder Marketing werden spielerisch ausprobiert. Ergänzend dazu werden Vorträge oder Workshops angeboten. Durchschnittlich 30 Studierende treffen sich beim Innovations-Café, das mittlerweile oft in den Abend übergeht und dann ein offenes Ende mit gemütlichem Ausgang hat.

Kontakt

Prof. Dr. Klaus Sailer
Hochschule für angewandte
Wissenschaften München
Strascheg Center for Entrepreneurship
80797 München
Heißstraße 89
www.sce.de, www.hm.edu

Gründungsradar – Hochschulprofile in der Gründungsförderung

Der Gründungsradar des Stifterverbandes für die Deutsche Wissenschaft zeigt anhand eines Rankings, wie erfolgreich Hochschulen bei der Schaffung einer lebendigen Gründungskultur sind.

Der Gründungsradar hat zu Beginn des Jahres 2013 die Gründungsförderung der Hochschulen erfasst und die Ergebnisse in einem Ranking miteinander verglichen. Die Grundlage für diesen Vergleich bilden vier Bausteine, die sich an den Rahmenbedingungen der Hochschule, der Sensibilisierung für das Gründungsthema und der Gründungsunterstützung (Input) sowie der Zahl der Ausgründungen (Output) orientieren.

Der Gründungsradar erfasst 393 (54%) aller Hochschulen in Deutschland. Diese Hochschulen haben im Jahr 2012

- 1.123 curriculare und 2.089 außercurriculare gründungsrelevante Veranstaltungen durchgeführt
- 101 Gründungslehrstühle inne
- 4.284 Gründungsvorhaben betreut
- verzeichnen 1.145 Ausgründungen
- 49 Millionen Euro für die Gründungsförderung aufgewendet (Grund- und Drittmittel)

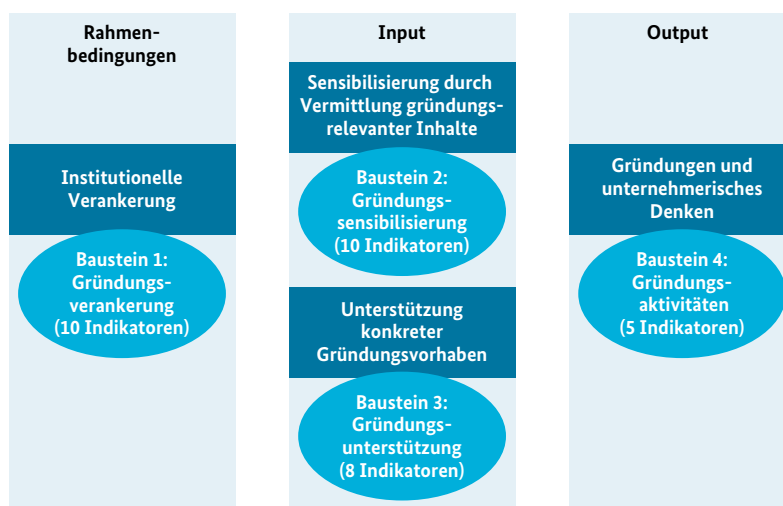
Insgesamt haben 114 Universitäten und 279 Fachhochschulen an der schriftlichen Befragung durch den Stifterverband für die Deutsche Wissenschaft teilgenommen. Sowohl die Hochschulleitungen als auch die jeweils gründungsrelevanten Einrichtungen wurden aufgefordert, den Fragebogen zur Gründungsförderung zu beantworten. Der Gründungsradar hat anschließend die Ergebnisse mit Hilfe von 33 Indikatoren den vier Bausteinen zugeordnet. Darüber hinaus wurden auch Einzelleistungen im Rahmen der Bausteine verglichen.

Ergebnisse zum Baustein „Gründungsverankerung“

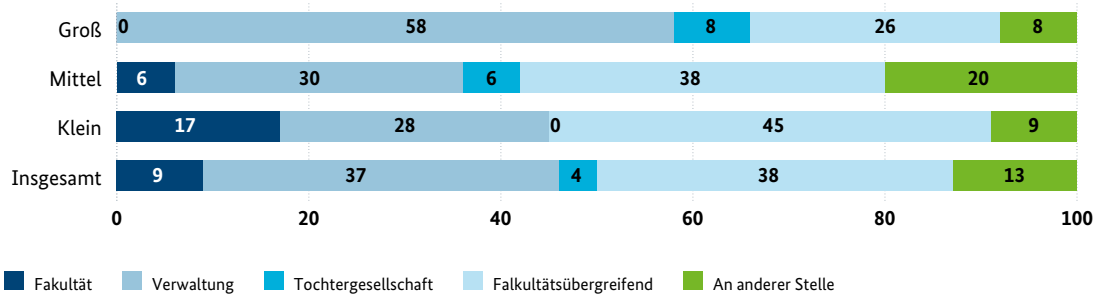
Die Verankerung der Gründungsförderung in der Hochschule stärkt die Position der mit der Gründungsförderung beschäftigten Akteure im Dialog mit anderen Hochschulangehörigen in Wissenschaft und Verwaltung. Der Baustein zeigt daher, inwieweit das Gründungsthema insgesamt an der Hochschule institutionell verankert ist. Wenn entsprechende Strategien, Strukturen und Zuständigkeiten geschaffen und klar definiert sind, können die unterschiedlichen Akteure der Gründungsförderung das Themenfeld langfristig weiterentwickeln. Auch Anreizsysteme wie der Einbezug der Gründungsförderung in die leistungsbezogene Besoldung oder die Schaffung eines Prämiensystems sind Instrumente einer guten strategischen Verankerung.

Vorbildlich gelingt dies an den drei Siegerhochschulen, der Christian-Albrechts-Universität zu Kiel (große Hochschulen), der Leuphana Universität Lüneburg (mittlere Hochschulen) und der PFH Privaten Hochschule Göttingen (kleine Hochschulen). Insbesondere die EXIST-geförderte Leuphana Universität Lüneburg zeigt, wie eine gute institutionelle Verankerung funktioniert. Sie erreicht bei allen Indikatoren dieses Bausteins die höchste Punktzahl.

Bausteine im Gründungsradar

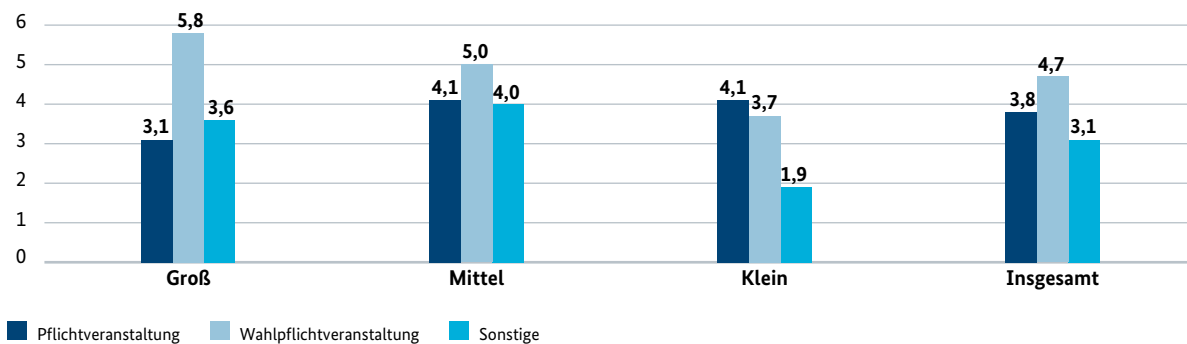


Verortung der zentralen Koordinierungsstelle für Angebote in der Gründungsförderung – nach Hochschulgröße (Angaben in %)



Quelle: Stifterverband Gründungsradar 2012. Edition Stifterverband – Verwaltungsgesellschaft für Wissenschaftspflege mbH, Essen 2013

Durchschnittliche Zahl der angebotenen curricularen Veranstaltungen – nach Hochschulgröße



Quelle: Stifterverband Gründungsradar 2012. Edition Stifterverband – Verwaltungsgesellschaft für Wissenschaftspflege mbH, Essen 2013

Ergebnisse zum Baustein „Gründungssensibilisierung“

Dieser Baustein beinhaltet die verschiedenen Angebote der Hochschulen zur Gründungsthematik. Dies umfasst sowohl die Gründungslehre als auch die außerhalb des Curriculums stattfindenden Gründungsveranstaltungen. Durch diese Angebote wecken die Hochschulen nicht nur das Interesse für das Thema, sondern identifizieren auch potenzielle Gründerinnen und Gründer. Hintergrund ist, dass Hochschulen nicht zuletzt durch den Bologna-Prozess aufgefordert sind, Studierende für eine spätere Beschäftigung zu befähigen. Dazu gehört auch die Vermittlung alternativer Karrierewege etwa durch eine Unternehmensgründung.

Für diese Sensibilisierung gibt es vielfältige Möglichkeiten, die vom Angebot an gründungsrelevanten Veranstaltungen über die Einbindung möglichst vieler Fachbereiche bis hin zur Platzierung der Gründungsthematik auf der Hochschulwebseite reichen. Die Hochschule München (große Hochschulen), die Brandenburgische Technische Universität Cottbus, die Leuphana Universität Lüneburg (beide mittlere Hochschulen) sowie die Fachhochschule Mainz und die PFH Private Hochschule Göttingen (beide kleine Hochschulen) nehmen bei der Gründungssensibilisierung eine Vorreiterrolle ein und belegen jeweils den ersten Platz in ihren Größengruppen. Speziell die „EXIST-Gründerhoch-

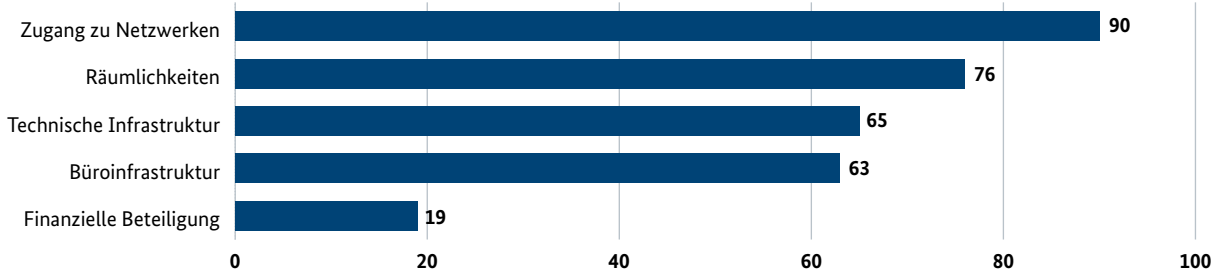
schule“ Hochschule München erreicht bei allen Indikatoren Spitzenwerte und hat gegenüber den beiden Zweitplatzierten einen deutlichen Vorsprung.

Die Siegerhochschulen des Gründungsradars

Die folgenden drei Hochschulen konnten in allen vier Bausteinen überzeugen und haben daher Vorbildcharakter für andere Hochschulen:

- Die „EXIST-Gründerhochschule“ Hochschule München für die großen Hochschulen (mehr als 15.000 Studierende),
- Die EXIST-geförderte Leuphana Universität Lüneburg für die mittleren Hochschulen (5.001 bis 15.000 Studierenden)
- Die HHL Leipzig Graduate School of Management für die kleinen Hochschulen (5.000 und weniger Studierende).

Angeborene Unterstützungsleistungen jenseits der Beratung (Anteile in %)



Quelle: Stifterverband Gründungsradar 2012. Edition Stifterverband – Verwaltungsgesellschaft für Wissenschaftspflege mbH, Essen 2013

Ergebnisse zum Baustein „Gründungsunterstützung“

Wie gut gelingt es einer Hochschule, Gründungsvorhaben durch entsprechende Beratungsangebote zu unterstützen? Diese Frage wird im dritten Baustein beantwortet. Indikatoren sind hier beispielweise die Zahl der betreuten Gründungsprojekte, die Zahl der Mitarbeiter in der Gründungsförderung und ein begleitendes Monitoring des Beratungsbedarfs der Gründer. Spitzenleistungen erreichen in diesem Baustein mehrere Hochschulen. Speziell die großen Hochschulen liegen mit ihren Leistungen sehr eng beieinander. Die Hochschule München, die Martin-Luther-Universität Halle-Wittenberg, die Technische Universität Berlin und die Universität Potsdam belegen hier den ersten Platz. Auch unter den mittleren Hochschulen teilen sich mehrere Hochschulen die Spitzenposition: Die Europa-Universität Viadrina, die Leuphana Universität Lüneburg, die Ostfalia Hochschule für angewandte Wissenschaften und die Technische Universität Bergakademie Freiberg. Für Hochschulen mit 5.000 oder weniger Studierenden ist die HHL Leipzig Graduate School of Management an der Spitze und liefert somit den anderen Hochschulen ein gutes Vorbild.

Ergebnisse zum Baustein „Gründungsaktivitäten“

Mit Hilfe der Indikatoren in diesem Baustein wurde der Output der Gründungsförderung gemessen. Auch wenn viele Gründungen von den Hochschulen nicht erfasst werden können, weil die Vorhaben erst einige Zeit nach den Sensibilisierungs- und Unterstützungsmaßnahmen realisiert werden, gibt die Zahl der tatsächlich registrierten Gründungen, erste Hinweise auf den Effekt der Gründungsförderung. Der Baustein hat alle Gründungen berücksichtigt, die von der Hochschule betreut und registriert wurden, unabhängig von ihrem Innovationsgehalt. Zudem wurde nicht unterschieden, wie lange nach dem Studienabschluss die Gründung erfolgt ist. Einziges Kriterium war, dass die Gründung im Jahr 2012 erfolgte und von der Hochschule (zu einem früheren Zeitpunkt) betreut wurde. Im Ergebnis führen unter den großen Hochschulen

drei EXIST-geförderte Hochschulen. An erster Stelle steht die Technische Universität München. Die Brandenburgische Technische Universität Cottbus und die Leuphana Universität Lüneburg setzen sich bei den mittleren Hochschulen an die Spitze und können in allen Indikatoren die volle Punktzahl erreichen. Innerhalb der Gruppe der Hochschulen mit 5.000 und weniger Studierenden schaffen es die HHL Leipzig Graduate School und die Universität Witten/Herdecke an die Spitze.

Weitere Ergebnisse:

- Gründungsförderung unabhängig von der Art der Hochschule**
 Eine lebendige Gründungskultur kann sich überall dort entwickeln, wo engagierte Personen auf gründungsfreundliche Strukturen treffen. Der Gründungsradar konnte daher eine vorbildliche Gründungsförderung an großen ebenso wie an kleinen Hochschulen, an Fachhochschulen und an Universitäten und sowohl an privaten als auch öffentlichen Hochschulen vorfinden.
- Mehr Gründungen an wirtschaftsstarken Hochschulstandorten**
 Hochschulen in wirtschaftsstarken Regionen mit hohen Aufwendungen für Forschung und Entwicklung und vielen Patentanmeldungen verzeichnen mehr Gründungen. Allerdings bieten auch strukturschwache Regionen durchaus Chancen und Anreize für akademische Gründungen. Gerade dort können Hochschulen dazu beitragen, neues Wissen in die Region zu transferieren.
- Nase vorn: EXIST-geförderte Hochschulen**
 Hochschulen, die eine Förderung über das EXIST-Programm erhalten haben, schneiden im Hochschulvergleich besser ab als solche Hochschulen, die nicht gefördert wurden. Insbesondere zeigt sich, dass an den EXIST-geförderten Hochschulen die institutionelle Verankerung des Gründungsthemas und die Gründungssensibilisierung etwa in der Lehre besser vorangeschritten sind als in der Vergleichsgruppe. Ausgeprägter



stellen sich die Unterschiede für die Hochschulen dar, die in der EXIST-IV-Förderphase erfolgreich waren. Mit Ausnahme der Gründungsaktivitäten können diese in allen untersuchten Themenbereichen bessere Leistungen vorweisen als die Hochschulen, die nicht durch EXIST IV gefördert wurden.

Insgesamt zeigen das Ranking sowie einzelne Beispiele aus der Praxis, dass es an vielen Hochschulen bereits sehr gute Strukturen, Strategien und Angebote in der Gründungsförderung gibt. Dennoch stehen der Wissens- und Technologietransfer und insbesondere die Gründungsförderung noch nicht im Zentrum der Aktivitäten. So hat nur jede

vierte der befragten Hochschulen die Gründungsförderung mit konkreten Strategien und Maßnahmen in den Zielvereinbarungen verankert. Lediglich 13 Prozent haben die Gründungsförderung im Aufgabenbereich der Hochschulleitung verortet. Die Gründungsförderung an Hochschulen steht also noch vor Herausforderungen und verlangt das Engagement von Politik, dem wirtschaftlichen Umfeld und den Hochschulen selbst, betonen die Autoren des Gründungsradars in ihrem Fazit.

Frank, Andrea; Grave, Barbara; Hetze, Pascal, Kanig, Annett: Gründungsradar. Hochschulprofile in der Gründungsförderung. Stifterverband für die Deutsche Wissenschaft, Essen 2013

Bestelladresse: Stifterverband für die Deutsche Wissenschaft, Postfach 164460, 45224 Essen

Download: www.gruendungsradar.de



II. Höhepunkte der Gründungskultur



„Damals konnten wir von den Erfahrungen anderer Gründer, Unternehmer und Berater profitieren. Heute sind wir es, die ihre Erfahrungen weitergeben.“



v. l. n. r.: Moritz Luck, Thomas Schander

Häuslebauer brauchen viel Phantasie. Anhand von Grundrissen, Fassadenzeichnungen und animierten Filmen sollen sie sich vorstellen, wie ihr neues Heim einmal aussehen wird. In Zukunft brauchen Sie dafür nur noch eine Brille aufzusetzen und können sich durch ihr ganz real aussehendes neues Zuhause bewegen. Die Idee dazu hatten der Wirtschaftsingenieur Moritz Luck und Maschinenbauingenieur Thomas Schander. Beide haben sich an der Universität Karlsruhe mit Hilfe von EXIST-Gründerstipendium auf ihre Gründung vorbereitet.

Herr Schander, Sie bieten eine Brille an, die eine ganz besondere Art der Fernsicht ermöglicht.

Schander: Wer sich unsere Brille aufsetzt, kann sich damit durch virtuelle Welten bewegen. Genauer gesagt, durch Gebäude, die bisher nur als Modell oder auf dem Grundriss existieren. Bauträger und Projektentwickler, die ihren Kunden gerne einen realistischen Eindruck davon vermitteln möchten, wie ein geplantes Ärztehaus, Mehr- oder auch Einfamilienhaus später von innen aussehen wird, können unsere Brille für ihre Marketing- und Vertriebsaktivitäten einsetzen. Dazu bereiten wir die Planungsdaten, die uns zur Verfügung gestellt werden auf, so dass sie in der Brillenan-sicht wie „im richtigen Leben“ aussehen. Die Kunden können sich mit Hilfe eines Joysticks durch die einzelnen Räume bewegen und Türen öffnen oder Fahrstühle bedienen. In der Brille befinden sich kleine Sensoren, die messen, wo der Brillenträger gerade hinsieht und dann das Blickfeld in der Brille entsprechend anpassen. Eine weitere Besonderheit ist, dass die Brille mit einer speziellen Software auf einem Tablet verbunden ist. Der Verkäufer oder Makler kann damit je nach Kundenwunsch ganz einfach die Wandfarbe, den Bodenbelag, die Größe der Fenster usw. ändern. Er braucht dafür keine IT-Kenntnisse. Man benötigt nur einen Stromanschluss, drückt auf einen Knopf, und es funktioniert.

Wie ist die Idee entstanden?

Schander: Die Idee ist an der Universität Karlsruhe entstanden. Einerseits haben wir damals gesehen, was die Technologie der virtuellen Realität leisten kann. Das heißt, man kann sehr schnell mit Echtzeitgrafik, ohne Vorberechnung, in eine virtuelle Umgebung eintauchen. Hinzu kam, dass wir mit den Prozessen der Architekten und Bauträger bereits vertraut waren. Daher dachten wir, dass es sicherlich sinnvoll wäre, wenn man Technologie und professionelle Anwendung miteinander verzahnt mit dem Ziel, bei Bauvorhaben eine größere Planungs- und Entscheidungssicherheit zu schaffen. Fachlich wurden wir von Frau Professor Jivka Ovtcharova vom Institut für Informationsmanagement im Ingenieurwesen betreut, die uns auch schon vor der EXIST-Phase unterstützt hat.

Wie kamen Sie auf die Idee, sich selbständig zu machen?

Schander: Als Option hatten wir die berufliche Selbständigkeit ohnehin schon immer im Hinterkopf. Und wenn es nicht geklappt hätte, hätten wir uns eine andere Idee überlegt. Aber nachdem wir zunächst einmal nur herum probiert und getestet hatten, haben wir auf einmal gemerkt: Okay, jetzt haben wir mit unserer Idee ein Stadium erreicht, wo man Pilot-Kunden dazu holen kann. Nach und nach haben wir unseren Simulator dann immer weiter entwickelt, bis zur Marktreife.

Wie haben Sie sich auf Ihre unternehmerische Selbständigkeit vorbereitet?

Schander: Zunächst hat uns die Universität Karlsruhe geholfen und uns einen Raum zur Verfügung gestellt, in dem wir mit mehreren Leuten arbeiten konnten. Mit viel Rat und Tat hat uns das Center für Innovation und Entrepreneurship, das CIE, beigegeben. Zu den Treffen, den Gründergremien, gehen wir heute noch. Damals konnten wir von den Erfahrungen anderer Gründer, Unternehmer und Berater profitieren, heute sind wir es, die ihre Erfahrungen weitergeben.



Sie kooperieren eng mit der Carl Zeiss GmbH. Wie sieht diese Kooperation aus?

Schander: Zeiss hat die Optik für die Brille entwickelt. Wir haben als Ingenieur-Dienstleistung für Carl Zeiss die Sensorik zur Verfügung gestellt und begleiten jetzt die Softwareentwicklung. Mit der Zeiss-Brille können Sie einen Film abspielen oder ein Bild anschauen. Das ist aber etwas anderes als unser Angebot. Die Zeiss-Brille ist für uns eine Komponente unseres Gesamtpakets. Das heißt, die Brille ist Bestandteil unseres Produkts mit einer bestimmten Funktion und kundenorientierten Inhalten daraus.

Geholfen haben uns auch die Mentoren, die uns zum Beispiel vom Cyber-Forum in Karlsruhe zur Seite gestellt wurden. Auch die Coachings im Rahmen von EXIST-Gründerstipendium haben hier eine wichtige Rolle gespielt. Dieses Coaching war für uns wie das Tüpfelchen auf dem „i“. Und natürlich waren auch die finanzielle Unterstützung und das Feedback beim Ausarbeiten des Businessplans sehr hilfreich. Und schließlich kamen die ersten Investoren, die uns mit ihrem unternehmerischen Know-how unterstützt haben.

Gab es auch ein paar Nüsse zu knacken?

Schander: Ja, die Fokussierung. Klingt einfach, ist aber schwierig, weil diese neue Technologie viele Möglichkeiten bietet. Wir haben daher eine Weile gebraucht, bis wir uns entschieden haben, was wir genau machen wollen und was nicht. Außerdem mussten wir darauf achten, dass wir die Entwicklung möglichst effizient gestalten. Eine individuelle Programmierung für jeden Kunden wäre nicht machbar gewesen. Wir mussten also herausfinden, welche Lösungen den Bedarf möglichst vieler Kunden trifft. Die Gespräche mit den Coaches oder Mentoren waren da auf jeden Fall hilfreich, auch was die Fragen zum Vertrieb angeht. Sodass man nicht beim Verkaufsvorgang sagen muss: Okay, das hat jetzt nicht geklappt. Wir wissen nicht warum. Sondern dass man mögliche Risiken und Fehler bei Verkaufsgesprächen frühzeitig erkennt. Dabei haben uns auch unsere Pilotkunden aus der Fertighausbranche und Bauträgerbranche geholfen. Die haben sehr positiv reagiert und zur Weiterentwicklung unseres Produkts beigetragen, weil wir mit unserem Produkt tatsächlich etwas Neues anbieten, dass ihnen weiterhilft.

Sie haben die Inreal Technologies GmbH Ende 2011 gegründet. Wie hat sich Ihr Unternehmen bisher entwickelt?

Schander: Zu sagen, dass sich alles so entwickelt hat, wie wir es erwartet haben, wäre nicht ganz richtig. Das Produkt hat sich, verglichen mit dem, wie wir es damals in unserem EXIST-Antrag beschrieben haben, sehr verändert. Wir haben eben viel dazu gelernt, und unterm Strich ist das auch alles positiv. Unser Umsatz steigt, und wir konnten eine große Finanzierungsrunde mit dem High-Tech-Gründerfonds abschließen. Insgesamt beschäftigen wir jetzt etwa 20 Leute, darunter viele Freelancer. Das klappt gut.

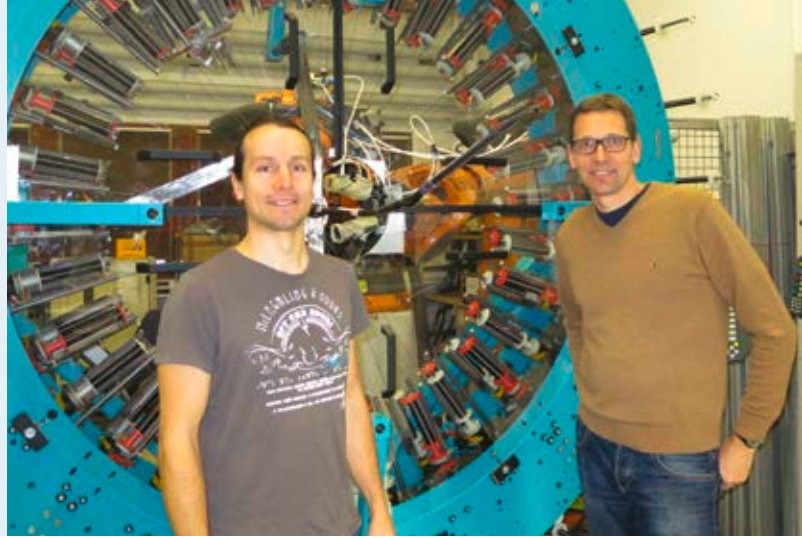
Zu guter Letzt: Haben Sie noch einen Tipp für andere Gründer?

Schander: Frühzeitig mit Pilot-Kunden zusammenzuarbeiten und das Produkt am Bedarf des Marktes auszurichten, ist wichtig. Man sollte ein ehrliches und vertrauensvolles Verhältnis aufbauen, so dass man ein Feedback bekommt, mit dem man auch wirklich etwas anfangen kann. Es ergibt keinen Sinn, wenn man seinen Partnern etwas vormacht. Eine ehrliche Beziehung, wo auch mal Kritik geäußert werden kann, ist ideal. Dazu gehört auch das Feedback aus dem Gründerumfeld. Ich kann nur empfehlen, so früh wie möglich über sein Konzept und seine Idee mit anderen zu sprechen. Das rückt auch den Blick gerade. Ich glaube, dass häufig der Fehler gemacht wird, nur das Positive in seinem Produkt zu sehen. Und nicht die möglichen Nachteile.

Kontakt

Moritz Luck, Thomas Schander
Inreal Technologies GmbH
Amalienstraße 25
76133 Karlsruhe
www.inreal-tech.com

„Flexibilität ist das A und O, ob in technischer oder unternehmerischer Hinsicht.“



v. l. n. r.: Felix Fröhlich, Olaf Rieger

Hohlprofile aus Kohlenstofffasern, also Carbon, werden überall dort eingesetzt, wo es auf Leichtigkeit und Steifigkeit ankommt. Beim Auto- und Flugzeugbau zum Beispiel. Mit einem vollkommen neuen Herstellungsverfahren wollen die beiden Luft- und Raumfahrtgenieure Olaf Rieger und Felix Fröhlich jetzt den Markt erobern. Die Ausgründung aus der Technischen Universität München wurde durch EXIST-Forschungstransfer unterstützt.

Herr Rieger, Sie haben zusammen mit Ihrem Kollegen Felix Fröhlich ein neues Verfahren entwickelt, um Carbon-Hohlprofile herzustellen. Was ist das Besondere daran?

Rieger: Wir haben eine vollautomatisierte Prozesskette entwickelt, um Carbon- bzw. Kohlenstoff-Hohlprofile herzustellen. Das ganze basiert auf der bereits bewährten Umflechttechnik. Dabei werden die Carbonfasern abwechselnd über und untereinander geführt und zu einem Schlauch geflochten. Gleichzeitig wird ein gummiartiger Kern, der der Form des gewünschten Bauteils entspricht durch den Flechtmittelpunkt geführt. Dieser wird direkt von dem Geflecht umschlossen. Nach dem Flechtprozess kann der Kern gleich wieder herausgezogen werden. Die so entstandene Preform wird anschließend mit Harz injiziert und ausgehärtet, so dass ein Hohlprofil entsteht. Der Unterschied zum bisherigen Herstellungsprozess ist, dass wir einen wiederverwendbaren Kern verwenden. Ein weiterer Unterschied ist die vollständige Automatisierung der gesamten Prozesskette und die Möglichkeit, sehr komplexe Bauteile herzustellen.

Und worin besteht der Vorteil?

Rieger: Wir reduzieren damit alle bisherigen manuellen Schritte auf ein Minimum. Die Fertigung wird so qualitativ hochwertiger. Dadurch, dass unsere Produktionstechnologie vollautomatisiert ist, erhält man eine

hundertprozentige Qualitätskontrolle und Reproduzierbarkeit. Das ganze Verfahren ist auch sehr schnell. Wir können Bauteile in weniger als fünf Minuten herstellen. Insgesamt wird die Herstellung von Carbonbauteilen sehr wirtschaftlich und deshalb gerade für die Großserie im Automobilbau interessant.

Die Idee dafür entstand im Rahmen Ihrer Forschungsarbeiten, oder?

Rieger: Richtig. Mit der Umflechttechnik waren wir bereits durch unsere Tätigkeit als wissenschaftliche Mitarbeiter am Institut für Flugzeugbau an der Universität Stuttgart vertraut. Anschließend haben wir dann an der Technischen Universität München den Lehrstuhl für Carbon Composites mit aufgebaut. Die Idee mit dem wiederverwendbaren formgebenden Kernsystem entstand während unserer Arbeit am Lehrstuhl. Eigentlich wollten wir unsere Forschung dort erst einmal zu Ende bringen. Aber dann kam eines zum anderen, so dass wir uns gesagt haben: „die Idee ist so gut, lass' uns was daraus machen“. Über unser Gründungsnetzwerk UnternehmerTUM an der TU München haben wir dann von EXIST-Forschungstransfer erfahren. Und im Rahmen der ersten Förderphase konnten wir tatsächlich nachweisen, dass die Idee funktioniert.



Fahrrad mit geflochtenen Hohlprofilen

Neben Ihrer Entwicklungsarbeit mussten Sie sich auch auf Ihre unternehmerische Zukunft vorbereiten. Welche Unterstützung haben Sie in Anspruch genommen?

Rüger: Zunächst einmal hat uns die UnternehmerTUM schon in der Antragsphase für EXIST-Forschungstransfer sehr geholfen und sich kritisch mit unserem Vorhaben auseinandergesetzt. Da haben wir das erste Mal erfahren, wie man sich als Unternehmer einem innovativen Produkt nähert. Das war für uns gedankliches Neuland und sehr wichtig für uns. Darüber hinaus sind wir immer sehr offen mit unserem Thema umgegangen und haben mit Kollegen, Freunden und Bekannten gesprochen. Als es dann mit EXIST losging, haben wir noch einen Coach mit langjähriger unternehmerischer Erfahrung mit an Bord genommen. Und natürlich haben wir auch mit vielen anderen Gründern gesprochen, die uns gesagt haben, worauf wir besonders achten sollten.

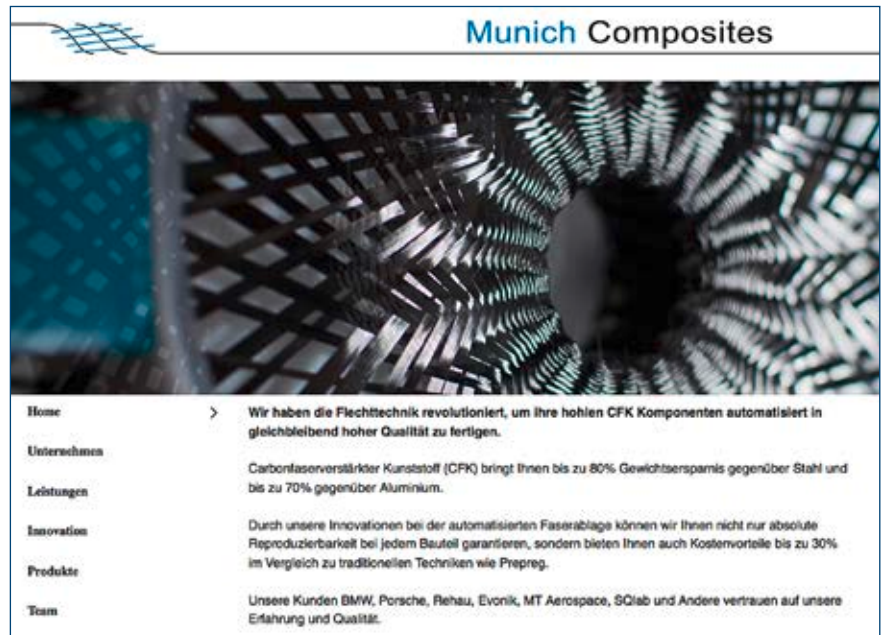
Sie haben EXIST Forschungstransfer II im Sommer 2013 abgeschlossen. Hat sich seither alles so entwickelt, wie Sie es sich vorgestellt hatten?

Rüger: Nicht ganz. Die ersten Businessplanziele haben wir nicht ganz erreicht. Das hing damit zusammen, dass wir viel Zeit gebraucht haben, um die Investorenrunde abzuschließen. Aber jetzt passt alles gut zusammen. Im Juni 2013 haben wir einen Vertrag mit einem Investorenkonsortium abgeschlossen, das aus zwei Business Angels, der KfW und Sirius Venture Partners GmbH als Finanzinvestor besteht. Dieses konnten wir mit unseren Plänen und Forschungsergebnissen davon überzeugen, dass unsere Technologie tatsächlich in der Branche bislang einzigartig ist.

Was dagegen meistens länger dauerte, als zu Beginn der Ausgründung gedacht, war die Zeit vom ersten Kundengespräch bis zum Produkt. Obwohl wir die meisten Zulieferer für die Automobil- und Luftfahrtbranche schon vorher durch unsere Forschungsarbeit kennen gelernt hatten. Allerdings starten wir jetzt mit unserem ersten Serienprodukt für einen Kunden und haben weitere in der Entwicklung.

Für alle kaufmännischen Aufgaben haben Sie sich inzwischen Verstärkung dazu geholt.

Rüger: Ja. Wir haben einen Wirtschaftsingenieur, der sich sowohl um den Vertrieb, die Kundenbetreuung und die Akquise als auch um den kaufmännischen Bereich küm-



Munich Composites

Home > Wir haben die Flechttechnik revolutioniert, um ihre hohlen CFK Komponenten automatisiert in gleichbleibend hoher Qualität zu fertigen.

Unternehmen

Leistungen

Innovation

Produkte

Team

Carbonfaserverstärkter Kunststoff (CFK) bringt Ihnen bis zu 80% Gewichtsersparnis gegenüber Stahl und bis zu 70% gegenüber Aluminium.

Durch unsere Innovationen bei der automatisierten Faserablage können wir Ihnen nicht nur absolute Reproduzierbarkeit bei jedem Bauteil garantieren, sondern bieten Ihnen auch Kostenvorteile bis zu 30% im Vergleich zu traditionellen Techniken wie Prepreg.

Unsere Kunden BMW, Porsche, Rehau, Evonik, MT Aerospace, SGLab und Andere vertrauen auf unsere Erfahrung und Qualität.

mert. Außerdem haben wir 10 weitere Mitarbeiter, die unter anderem im Entwicklungs- und Produktionsbereich tätig sind.

Wie sehen Ihre weiteren Schritte aus?

Rüger: Derzeit bestehen diese Schritte hauptsächlich in der Technologieentwicklung. Wir sind schon so weit, dass wir in bestimmten Stückzahlen und in bestimmten Zyklen fertigen können. Bis Ende 2014 wollen wir mit unserer Fertigung so gut aufgestellt sein, dass wir für die Automobilbranche in Großserie produzieren können. Das heißt, dass alle 5 Minuten ein Bauteil mit unserer Produktionsanlage gefertigt wird. Und in 2015 wollen wir schwarze Zahlen schreiben.

Sie haben jede Menge Erfahrungen gesammelt. Was können Sie anderen Gründern empfehlen?

Rüger: Flexibilität ist das A und O, ob in technischer oder unternehmerischer Hinsicht. Wenn es sein muss, muss man von seiner Technolielinie oder seiner Strategie abweichen. Wichtig ist auch, mit möglichst vielen Leuten zu sprechen und diese Informationen auch tatsächlich zu nutzen.

Kontakt

Olaf Rüger, Felix Fröhlich
Munich Composites GmbH
Willy-Messerschmitt-Straße 1
85521 Ottobrunn
www.munich-composites.de

„Es ist sehr wichtig, dass man namhafte Partner gewinnt, um dem Gründungsvorhaben eine gewisse Größe und Seriosität zu verleihen.“



Robin Nachtrab-Ribback und Michaela Nachtrab

Damit gehörlose Menschen zum Beispiel im Beruf oder Studium mit hörenden Menschen kommunizieren können, sind sie auf Dolmetscher angewiesen. Sie übersetzen das gesprochene Wort in Gebärdensprache oder halten es schriftlich fest. Bis vor kurzem war es für Menschen mit Hörbehinderung nicht immer einfach, zur richtigen Zeit und am richtigen Ort einen Dolmetscher zur Seite zu haben. Michaela Nachtrab und Robin Nachtrab-Ribback sind daher einen ganz neuen Weg gegangen. Mit ihrer VerbaVoice GmbH, einer Ausgründung aus der Ludwig-Maximilians-Universität München, bieten sie einen Online-Dolmetschdienst an.

Frau Nachtrab, mit Ihrem ortsunabhängigen Übersetzungsdienst erleichtern Sie hörgeschädigten Menschen das Leben. Wie genau funktionieren diese Serviceangebote?

Nachtrab: Bis vor kurzem gab es für Menschen mit Hörbehinderung ausschließlich persönliche Unterstützungsdienste. Das heißt, ein Gebärdensprachdolmetscher oder ein Schriftdolmetscher wird über eine Vermittlungszentrale vor Ort gebucht und fährt dann zu dem Menschen mit Hörbehinderung, um ihn zu unterstützen. Das Ganze ist also sehr lokal organisiert, sehr ortsabhängig und wird deutschlandweit sehr unterschiedlich gehandhabt. Wir haben dagegen ein Angebot entwickelt, um das Ganze zu vereinfachen, zu zentralisieren und auch mobil anzubieten.



Im ersten Schritt beantragt der Mensch mit Hörbehinderung die von ihm benötigte Kommunikationshilfe über unsere Plattform im Internet. Anschließend findet ein automatisiertes Matching statt, das aus einem Pool von derzeit 160 Schrift- und Gebärdensprachdolmetschern einen geeigneten Dolmetscher auswählt, der dann von uns beauftragt wird. Über das Notebook oder Smartphone des Menschen mit Hörbehinderung wird der Gebärdensprach- oder Schriftdolmetscher dann online zugeschaltet. Wenn ein hörgeschädigter Student zum Beispiel eine Vorlesung besucht und dafür „speech to text“ gebucht hat, wird ein Schriftdolmetscher zugeschaltet. Der Dozent hat ein Mikro angesteckt, das mit dem Notebook des Hörgeschädigten drahtlos verbunden ist.

Das gesprochene Wort wird dann online über das Notebook an den Schriftdolmetscher weitergeleitet. Der hört das Ganze mit, überträgt es simultan in Text, und der Hörgeschädigte kann auf seinem Notebook oder auch auf seinem Smartphone die Vorlesung live mitlesen. Alternativ kann auch ein Gebärdensprachdolmetscher über ein Videofenster online zugeschaltet werden, der die Vorlesung dann in Gebärdensprache überträgt. In beiden Varianten arbeiten die Dolmetscher von zu Hause aus an ihrem Computer und – beim Gebärdensprachdolmetscher – mit einer Webcam.

Und wie entsteht der Umsatz?

Nachtrab: Für jedes Einsatzgebiet gibt es einen zuständigen Kostenträger. Das sind zum Beispiel die Sozialleistungsträger für Gehörlose, die an einer Hochschule studieren. Für Arbeitslose sind die Arbeitsagenturen zuständig und im beruflichen Umfeld die Integrationsämter. Wir rechnen die Kommunikationsunterstützung beim jeweiligen Kostenträger ab, behalten den Anteil für unsere Leistungen ein und überweisen außerdem das Honorar an die Dolmetscher.

Wie ist diese Idee entstanden?

Nachtrab: Ich bin schon seit 1993 im Hörgeschädigtenbereich tätig. Zunächst habe ich ein Freiwilliges Soziales Jahr absolviert, anschließend an der Ludwig-Maximilians-Universität München Gehörlosenpädagogik studiert und

ehrenamtlich mit gehörlosen Kindern gearbeitet. Danach war ich für einen privaten Bildungsträger acht Jahre in der beruflichen Reha für Hörgeschädigte als Regionalleiterin und Prokuristin tätig. Von 2005 bis 2007 habe ich mich an der Fachhochschule für Ökonomie und Management (FOM) in München immatrikuliert, um meinen MBA [Anm. d. Red.: Master of Business Administration] berufsbegleitend zu machen. Zum Ende des Studiums habe ich mich als Gebärdensprachdolmetscherin und Projektmanagerin selbständig gemacht und u. a. ein Projekt für das Gehörloseninstitut Bayern in Nürnberg durchgeführt.

Während dieser Zeit ist die Idee entstanden, Dolmetscher online zuzuschalten. Mein Partner, der aus der IT-Branche kommt, meinte, dass das eigentlich eine potenzielle Geschäftsidee wäre, so dass ich schließlich den Businessplan dafür innerhalb meiner MBA-Masterthesis geschrieben habe. Um die Idee zu realisieren, sind wir auf GründerRegio M an der Ludwig-Maximilians-Universität München zugegangen. Dabei wurde geklärt, ob wir unsere Geschäftsidee über das EXIST-Gründerstipendium fördern lassen könnten. Wir benötigten den Zuschuss vor allem, um den Bau eines Prototyps zu finanzieren. Glücklicherweise hat es mit der Förderung auch geklappt, ansonsten wäre es sehr schwierig geworden. Auch für die Beratung durch den Patentanwalt war das in der Förderung enthaltene Coachingbudget Gold wert. Für die notwendige Entwicklungsarbeit wurden wir fachlich von Dr. Christoph Draxler vom Institut für Phonetik und Sprachverarbeitung an der LMU München unterstützt.

Sie haben auch einen namhaften Mobilfunkanbieter als Kooperationspartner gewinnen können. Welche Rolle hat der gespielt?

Nachtrab: Wenn man mit einer innovativen Geschäftsidee auf den Markt gehen will, wird man ja oft erst einmal nicht besonders ernst genommen. Von daher ist es sehr wichtig, namhafte Partner zu gewinnen, die dem Gründungsvorhaben eine gewisse Größe und Seriosität verleihen. Da wir unseren Service über mobile Endgeräte anbieten wollten, lag es nahe, mit einem Mobilfunkpartner zusammenzuarbeiten. Unsere Idee war, nicht nur unsere App anzubieten, sondern den Mobilfunkanbieter auch davon zu überzeugen, günstigere Tarife für Menschen mit Hörbehinderung anzubieten. Das hat dann auch funktioniert. Für den Mobilfunkanbieter ist das Teil seiner Corporate Social Responsibility, mit der er sich als sozial engagiertes Unternehmen präsentieren kann. Darüber hinaus wurden uns



Mobilfunkgeräte, Netbooks und SIM-Karten mit günstigen Tarifen zur Verfügung gestellt, so dass wir in der Anfangszeit geringere Kosten hatten. Nach Fertigstellung unseres Prototyps konnten wir frühzeitig erste Kunden gewinnen und erhielten wiederholte Anfragen von weiteren Interessenten. Damit war auch unser Proof-of-Concept erbracht. Dieser ist sehr wichtig, um nachzuweisen, dass die Geschäftsidee funktioniert.

Damit hatten Sie bei der Suche nach geeigneten Investoren ganz gute Karten.

Nachtrab: Ja. Hinzu kamen auch unsere beruflichen Erfahrungen. Ich hatte zu der Zeit schon 15 Jahre Erfahrung als Gebärdensprachdolmetscherin und Führungserfahrung als Prokuristin im Social Business-Bereich. Mein Partner hatte 20 Jahre Berufserfahrung in der IT und bereits ein eigenes Unternehmen gegründet. Ich glaube, diese Kombination hat die Investoren überzeugt. Trotzdem hat es natürlich etwas gedauert, bis wir die passenden Kapitalgeber gefunden hatten, aber mit Bayern Kapital, die an der Förderung neuer Technologien interessiert sind, und dem Social Venture Fund, der Social Entrepreneurship-Vorhaben unterstützt, haben wir dann die richtigen gefunden.

Kontakt

Michaela Nachtrab, Robin Nachtrab-Ribback
VerbaVoice GmbH
Hohenlindener Str. 1
81677 München
www.verbavoice.de

A new era of distributed innovation

Francis Pisani is already living what others still teach in academia or at conferences as the future role model for journalists – that of an entrepreneurial journalist. A world tour of innovation, actually a set of travels around the world, which took him to 45 cities in 32 countries, to places where innovative ideas for the future have been realized, has led him to conclude that innovation is a distributed phenomenon that is mushrooming everywhere, top-down, bottom-up or even both.

Innovation happens everywhere in the world and most certainly everywhere in society. It is always a compilation in which PhD's and engineers are part of the ingredients. Not necessarily the leading ones. It has much less to do with patents and universities than some might want to think. Most often it's a blend of entrepreneurship, knowledge, design, and proper financing. Silicon Valley's influence can often be sensed, as an inspiration, but copying – although not a bad way to start – never takes you very far. There's a need to adapt, and adapting is the source of "micro-innovation" according to Kaifu Lee, a venture capitalist who was the founding president of Google China between 2005 and 2009. Some of them may be very small, but everywhere you find people who understand that innovation is a necessity.

This is a significant shift in the history of modernization. During the last 500 years (roughly) for many countries the "new" came from abroad, a reason, for some, to look at it with defiance. But when people start to innovate locally they contribute to build their own future. This changes the whole equation and might explain Beijing municipality's telling motto: "Patriotism-Innovation-Inclusiveness-Virtue". One of the strangest characteristics of this process is



Beijing municipality's claim



Francis Pisani, entrepreneurial journalist, Paris

that not everything derives from universities. They may even become a problem mostly due to their conveyance of rigor, abstract knowledge, order, among many other qualities essential in the industrial phase of our economic history. But this is not what innovation is made of.

Success in production – both in agriculture and industry – depends upon "controlling complex systems using the latest technical tools to finely calibrate accuracy, precision, and productivity. The greater the degree of control, the better the output", wrote Victor Hwang and Greg Horowitz in their seminal book *Rainforest: The Secret to Building the Next Silicon Valley*. "By contrast, when we think about innovation systems, the greatest productivity comes from environments that resemble not cropland but rainforests." In short, it has little to do with plants and a lot with weeds. Serendipity matters more than organization. Creative diasporas are far more important than perfectly molded executives coming out of top schools and universities.

My point is not, obviously, that universities are bad or useless for innovation, but they are not enough. Capitalism may be characterized as a process of creative disruption, whereas innovation economy is made of "creative reassembly", as Hwang and Horowitz state. Schumpeter used the word "combination", which is a serendipitous art, as much as a science. This is exactly what I have found in so many places during my world tour.

An Indian innovation: the outcubator

Mahesh Murthy and Vishal Gundal are Mumbai-based Indian entrepreneurs. They know each other but don't work together. College dropouts like Steve Jobs and Bill Gates, they both succeeded in business by making a good sale of their first startup. Now they're interested in the up-and-comers and take the most promising ones under their wing. To do so, they've both come up – independently – with an original mechanism, termed by Murthy an outcubator.

“An Indian Google is still Google, and an Indian Facebook is still Facebook,” says Murthy. So, if you need a search engine or a social network for finding all your acquaintances, you might as well use the existing ones, which are worth their salt.

But India requires other services, other startups, and the real challenge is how to help them come into being while taking stock of the country’s reality. There’s no need to act as if we were in Silicon Valley, stated both Gundal and Murthy in separate interviews. Gundal, for example, has invested in DocSuggest, a site that allows users to locate doctors in the country’s largest cities. He’s helped the site’s founders contact the lawyers they require and linked them up with successful businesses.

In his view, the traditional “spray and pray” model, which invests in a hundred startups hoping that one or two will make it, isn’t suited to India. “I’d rather invest in ten and do everything in my power so that eight of them will come through.” He meets with them at least once a week, responds to their phone calls and helps them solve problems as they present themselves.

But why go about things in such a down-to-earth way? “Markets in India are not mature,” he replies, “and that’s a concern. What might take two or three years in the U.S. takes four or five here, and long term is a matter of seven to ten years.” He himself founded Indiagames when he was 18, the largest cell phone game company in India. With presence in 75 countries, it has been bought by Disney.



Mahesh Murthy, business angel & outcubator manager

invested in several startups, among them RedBus.in, which collects in one database the timetables of the innumerable bus companies operating in India. A valuable service for



Vishal Gundal, business angel & outcubator manager

anyone who needs to travel from one end of the country to the other but can’t afford an airplane. “We have unique Indian problems, and those are the problems we need to solve. That takes time”, he told me.

When I asked him how efficient his model was, he replies: “It’s almost always cheaper to have [the startups] work at home and visit them once a week or ask them to come by. We don’t have enough success stories yet, not enough mentors.” That’s why he’s opted, just like Gundal, for the outcubator approach. Gundal’s fund is called Sweat and Blood, “which is what you need to succeed,” he explains. “I offer my own ecosystem which allows me to scale things according to my needs, to adapt to India’s multiple cultures, where the saying ‘culture eats strategy for breakfast’ is perfectly appropriate.” And the future seems bright. “Silicon Valley is still the place where you can grow tenfold in no time,” says Gundal. “The Indian company that makes it, however, will one day be worth billions.” It’s just a matter of time.

Innovation: the challenge of time

How people relate to time is perhaps the aspect that most distinguishes Silicon Valley from the places I visit during my globe-trotting. In California, the entire system depends on speed of conception, execution and exit strategy (be it acquisition or IPO). This is deeply ingrained in software development, where beta versions place a product on the market before it’s quite ready so it can be improved thanks to user feedback. From India to Brazil, the story is quite different. Silvio Meira, a computer science professor in Recife, told me: “It took Silicon Valley 30 years to establish itself. India has been working on Bangalore’s development since the 70s. You don’t just wave a magic wand. You need to train tens of thousands of engineers, learn how to execute systematically.” And you must never stop encouraging – or awakening – the entrepreneurial spirit.

In Jakarta, Indonesia, the founder of the news site Daily-Social.net, Rama Mamuaya, took me to incubator Merah Putih, where startups spend a rather long time: a year and a half or even more. “Most are created by very young people without any business experience, like me. We want to become a stable company. You can’t set a deadline for that.”

The dynamic only takes hold after one or two startups have attained such a resounding success that plenty of youngsters are willing to take the leap – and the cycle must repeat thousands of times. An idea expounded on by Poyini Baht, director of SINE, the Indian Institute of Technology-Bombay’s incubator created in 1999. “We lack role models,” she explained to me. “We don’t have enough successful entrepreneurs to nourish a community. Expertise is limited. Failure is still taboo. It’s a question of the ecosystem.” Mahesh



Poyani Baht, Director of SINE

Samat, former Disney executive for India, is convinced that “emerging markets are not going to grow from one day to the next. That didn’t happen in the United States or in Europe. They will follow a natural curve. Quick growth is an exception.”

Money isn’t really the problem. There’s money everywhere, but those who have it aren’t used to taking risks

and are wary of the intangible economy of knowledge.

They’d rather “give money to an idiot son than to a meritorious stranger,” said to me the Mumbai entrepreneur and investor Mahesh Murthy, whose own family background is Brahman. All that will change, but not before digital natives make their mark in rich milieus and families. I ignore if our world is flat, but I know it is not smooth. Diverse and polychromatic, it operates at several simultaneous speeds. Innovation requires money, organization, flexibility, rapid execution, and, in order to advance, it questions inherited behaviors—which change at a snail’s pace. But make no mistake. The real constant behind these multiple speeds is that everything, everywhere, is in an effervescent state as we can see in a different part of the world: Brazil’s North East.

In Recife, job creation, innovation and design

A technological park situated in the historical core of one of the oldest cities in the Americas, the Porto Digital, has turned Recife (northeastern Brazil) into the country’s third ICT pole, behind São Paulo and Rio de Janeiro. The result of the efforts of a group of computer science professors tired of seeing their students pack up and leave for greener pastures, it now faces the challenges of digital acceleration and must respond to the difficult issue of generating “world-class” innovation. The professors in question taught at the Federal University of Pernambuco (the state of which Recife is the capital) and schooled excellent engineers who had a hard time finding work locally. Those who dared to start their own business were quickly grabbed up and shipped away.

Sick of this state of affairs, first they started CESAR (from the Portuguese for Recife Center for Advanced Studies and Systems) in 1996, a private institution meant to change the dynamic between the university and businesses. Convinced by its success, in 2000 the state governor decided to create a pole for software development, Porto Digital, which received local, regional and federal support.

The most surprising part of the decision was the installation of the pole in the historical city center, an island worn down by the sun, the sea and long abandon. A member of the initial group and today president of CESAR’s executive board, Silvio Meira wanted to place it next to the university, carefully situated by the military dictatorship far from the city center. But

Claudio Marinho, the local state CIO, fought to turn it into an element of urban renewal. He carried the day when, after months of debate, Meira was unable to name a single decent restaurant close to the university. The creative class must also have its comforts.

Porto Digital is fulfilling its purpose and now includes 200 companies, which employ 6,500 people. Developers arrive and remain. Corporations are showing up, from Accenture to Nokia. Porto Digital is betting on “creative industries,” from games and digital art to cinema and advertising, without forgetting media. CESAR emphasizes R&D and develops its own “labs” (in particular embedded systems and digital television), as well as a program focused on innovation processes.

For his part, Silvio Meira favors a “design” approach, particularly for business models. And not because it’s fashionable. Meira told me in 2011 that people in Silicon Valley were making a mistake by betting everything on design and outsourcing production. “That’s *brainware*, and Brazilian brains are as good as any,” he told me. It’s less expensive than developing an automobile industry. “We’ve set our sights on creating world-class companies with algorithms that hold their own at a global level,” he explains today. “But those used by Skype, Google or Facebook are unattainable for teaching institutions in most countries today.” You need decades in order to reach that level. What’s left is the design, which he sees as a four-layered process. The first three are well known: knowledge (the result of education), entrepreneurship and investment. He adds the notion of “understanding the complexity of global-scale problems and being able to respond appropriately.”

First CESAR and then Porto Digital were set in motion by a community of impatient professors, young engineers and entrepreneurs. What is perhaps most surprising is their capacity to stay their course over time. They have done so by remaining open and transforming themselves into a larger assembly, governed by “coopetition”: the rivalry/fellowship between competing startups that are nonetheless



Silvio Meira, President of CESAR’s executive board

willing to collaborate. Just like in Silicon Valley. You still need the proper recipes.

Innovative matrixes

Not by chance do startups flower inside incubators. The metaphor of a delicate birth, of an assisted delivery, is an accurate reflection of – in the best of cases – the difficult process, the fragility of the result. But all the loving care wouldn't amount to much if the fledgling being had not enjoyed the opportunity, at the start, of coalescing in a protected environment: a matrix, understood in its more original sense of a womb-like, “mothering” place (as the Latin root of the word, *mater* or *mother*, reminds us). Regardless of the due caution that easy metaphors should elicit, this one is rather useful for reflecting the complex processes which sometimes result in the appearance of a new enterprise. It's also true with the largest ones: Microsoft, Apple, Google, eBay, Amazon, Facebook or Twitter. Innovation dynamics always flourish within contexts which favor them and which we can represent as matrixes, in both senses of the word: the gestation womb and the more common and mathematical one of a space defined by two axes crossing at right angles.

Concerning enterprise creation and innovation, the matrixes I've found scattered around the world incorporate two key elements:

- Open places where engineers, designers and entrepreneurs can work, exchange and explore ideas in a leisurely, gestation-like rhythm, which is why people try to “accelerate” them.
- Networking and encounter-friendly events, much more fleeting but easier to organize, where the nurturing can be more open and cover several fronts, be they professional or geographic.

In either case, a primary aim is to intermingle as much diversity as possible: abilities, places, genres, talents or whatever pleases your fancy.

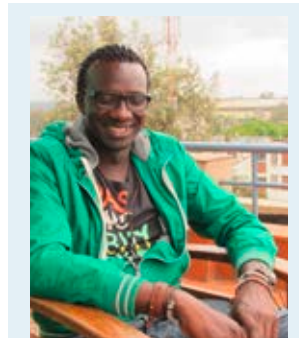
A fractal conception of creative spaces

Two qualities seem inseparable wherever innovation takes hold: openness and dynamism. I've confirmed this time and again. But it was Prem Chandavarkar, Bangalore architect, who provided me with the most complete explanation, thanks to his “fractal” view of the issue. Like many others, he's convinced that “innovation requires serendipity,” those chance encounters which generate sparks and also startups. But he links this idea to Ronald Coase's theory that companies are useful because they reduce the

transaction costs between parties potentially interested in collaborating. The same holds true for open spaces. A very concrete idea, embodied in his architectural proposals for ICT companies in Bangalore, is the enhancement and nurturing of unforeseen exchanges thanks to the layout of working spaces. “We try to organize the daily chat areas where innovations are born,” he explains. “That's something that can't be handed top-down.”

“It's necessary to invert the traditional way of conceiving offices,” he continues. “You need to arrange cubicles in such a way that you encourage the creation of areas for encounters and exchanges and not the opposite, which is what usually happens.” Invited to design MindTree's office spaces, he came up with a fractal development of the relationship between a relatively private working space and an area for encounters and conversation. On the smallest scale, all individual cubicles open up on an area where people can run into each other and talk over coffee. There's a nomenclature for this: the territory of a basic team (seven people) is “*home*.” Three homes form a “*cluster*,” and as we proceed we reach the *neighborhood* and then the *agora*, which allows 200 people working on the same floor to meet with ease. “Neutral” corridors have been banished. “It's like a platform surrounding a tree,” he explained to me, “you find that quite often in Indian villages.”

iHub, the heart of Nairobi's ecosystem



,Toshi, iHub's community manager

An open place for geeks, investors, entrepreneurs and hackers in Nairobi, Kenya, iHub has gained an almost mythical status across the entire African continent. This is closely related to the success of Ushahidi, internationally the best known African software and used in more than 25,000 crisis situations. Its crowdmapping and visualization capabilities enable

users to input and display information such as polling booths where fraud is being committed or aid stations in Fukushima.

The people behind Ushahidi (launched in 2008) were part of a small community accustomed to meeting wherever they could, in places like cafés and conference rooms. Up until the day they started thinking about getting a roof of their own. “We didn't want Ushahidi to be the only success story from our country,” explains Toshi, iHub's community manager when I visited it. “We were convinced that, based on open source, our community could offer other impor-

tant contributions.” Unlike others who buy furniture as soon as they get their own place, the group first installed broadband lines (20Mbps today). “People arrived quickly, which shows how important the need was.” The lines became bottlenecked and a new form of organization was needed.

iHub counts about 12,000 members today. The great majority, the *whites*, are virtual members who can access information and online discussions but can only use physical spaces once a week. The *greens* can access everything at no cost but must reapply for membership yearly. “We want people who do, not people who talk,” explains Tosh, “and we want to see what they’re doing, how they’re benefitting from iHub.” The *reds* pay 85 € per month during one year and are entitled to a “semi-permanent” office and a cabinet where they can store their belongings. The idea is “to have brilliant individuals at close hand who share the same interests. Many wonderful things originate in chance conversations. The most important part is having direct access to the ideas which come into being in this collective space.”

Besides contact with others, an essential part of the required dynamic are special events, which focus on established companies and outstanding individuals, as well as collective activities such as conferences, hackathons and workshops.

It’s easier said than done, as many who try to follow in their footsteps soon discover. Several elements appear to have played a key role. The first two, mentioned by Tosh himself, are government support and the fact that many Kenyans are interested in ICTs. Even more important was the prior existence of a group of “independents and freelancers. Their interaction created the community.” The financing (in millions of dollars over several years) and advice provided by the Omidyar Network (created by eBay’s founder Pierre Omidyar) were a great help. iHub now func-



iHub community meeting

tions as a magnet for other initiatives housed on different floors of the same building: from a lab specializing in the mobile sector, to a research arm for the community.

M:lab and iHub Research

“We plead for a mobile economy,” explained to me Simeon Oriko, one of the heads of m:lab, an initiative launched with the support of Infodev, a World Bank subsidiary. It has three aims: incubator, software testing and training of young mobile developers. In addition to M-Farm, a startup that lets Kenyan farmers know how much the products they can sell are worth at local markets, the lab has spawned KopoKopo.com, a platform for small businesses (hair stylists, mechanics, etc.) to receive payments under all electronic guises, starting with M-Pesa, the dominant form of mobile money transfer. By encouraging the widespread adoption of M-Pesa, KopoKopo claims it has contributed to banks lowering the interest rates on their credit cards.

One important problem for mobile African developers is their incomplete access to the entire array of devices on the market. To help them, m:lab has assembled dozens of phones for developers from all over East Africa, who can make an appointment and test their software for free (thanks to an agreement with Qualcomm). Third component of m:lab’s activities: courses for young people interested in mobile app creation. A hands-on education, but it can also lead to a startup. “We do what the university doesn’t,” explained Oriko, and the students “by the end of their stay must show their project to the community.” To enrich it even further, the iHub has added, within the same building, a workshop for testing graphical interfaces and developing the culture and practice of *design thinking* (UXLab), a supercomputer (Cluster) to train those interested in cloud computing specific problems, a consulting service and the iHub Research center.

“The need was felt when we realized that the members possessed enormous potential, the desire to become entrepreneurs and considerable technical capabilities, but they lacked knowledge of the market, of the trends that enable the construction of durable services and products,” explained Hilda Moraa, a member of iHub Research. To measure the impact of the most promising initiatives, the center embarked on several projects as diverse as using mobile phones to improve governance and - in particular - transparency in Kenya, generalized access to information concerning water distribution, conditions of use of crowd-sourced data, the impact of cell phones at the bottom of the pyramid, the usefulness of coworking space, open data, etc. It’s a question of finding “the things that allow you to last,” explains Moraa. And for that, you need to conceive and create indicators adapted to African realities. “We don’t really measure an innovation’s market success,” she

explained to me, “rather its social impact on the community. It’s what distinguishes a community from a startup. Success can be measured when it starts to be shared.” And sharing is better achieved in places with special characteristics.

Scenius and the chronotope



Linda Kwamboka,
co-founder of M-Farm

Venues play a fundamental role in the dynamics of innovation, which are always collective processes. That’s why the musician Brian Eno (Sir Brian for the Brits) speaks of *scenius*: he presents it in opposition to the individual *genius* and, by so doing, tells us that collective genius always requires a scene, a setting. Just like a theater, a concert or music hall, these spaces

of co-creation must be open.

We’ve realized as much in all the cases discussed so far but, to be perfectly honest, not all the spaces I’ve visited are quite that open. Linda Kwamboka, for example, co-founder of M-Farm in Nairobi, works right below iHub, in an enclosed space just like the other m:lab startups, who seal themselves off in their offices in order to protect their intellectual property.

There are worse cases – or perhaps just funnier ones. Samsung in Seoul has come to understand the importance of open innovation, that one way to overcome corporate inertia is to work with small enterprises centered on similar concerns or even absorb them. But Samsung is a gigantic corporation, used to operating under military strictures. So, in order to gain access to the places it has dedicated to open innovation, you must furnish the proper IDs and pass a metal detector, just like you would if you were visiting government offices in a country at crisis.

The practice of open spaces is more complicated than one would initially think. In particular, it must evolve according to the specific moment at which a startup finds itself. During the initial phase (idea, prototype, business model exploration), coworking spaces and accelerators are most often open. This is good, since there’s not much point to stealing an idea without the vision of what it can enable, without the will to see the project through and the capacity to set into motion everything required. The thinking behind this is clear: when an idea appears, still tottering and uncertain, it is almost always enriched by submitting it to the views, critiques and contributions of others. Picking a few ancillary ideas here and there can only enrich the basic intui-



m:lab’s test bed for mobile applications

tion. Since the essential part is the vision, the tireless work of putting everything together, the risks are few. If they do exist, they pale in comparison to what can be gained.

On the contrary, when the road to follow can be ascertained, when the proper combination of elements or technologies has begun to present itself, protecting one’s intellectual property is fundamental. That is why incubators tend to be less open spaces. There always comes a time when this move must be made – often later than one would think. But incubators seem less useful for encouraging innovation and rather more so for deploying the necessary experience and means so that innovative ideas, already tested to a certain extent, can find their niche in the marketplace.

We can conclude that certain spaces close themselves up too soon. And that we would all benefit if a fractal conception of creative places, such as Prem Chandavarkar proposes, became more widespread.

Scenius encompasses another idea which relates time to space. Experienced showman that he is, Eno surely doesn’t think in the abstract but has a very clear idea of where a performance will come together.

This brings to mind Mikhail Bakhtin, the Russian thinker of the first half of the 20th century who brilliantly showed us that every narrative, every story, is built around a space-time matrix which he named *chronotope*. Adopting this matrix to better understand the dynamics of innovation would be very useful. To a very large extent, these dynamics depend on open spaces and melting pot events, such as conferences, demo days, hackathons, workshops, barcamps, First Tuesdays and other Digital Beers, to mention but a few of the current formats. Open spaces and diversity are key to innovation. Their main virtue may be to encourage chaotic dynamism.

Contact

Francis Pisani

<http://francispisani.net>



Prof. Dr. Rolf Sternberg

„Die Idee der Entrepreneurial University ist in Deutschland noch viel zu wenig verbreitet.“

Prof. Dr. Rolf Sternberg ist Professor für Wirtschaftsgeographie an der Leibniz-Universität Hannover. Unter seiner Leitung erscheint in Kooperation mit dem Institut für Arbeitsmarkt und Berufsforschung (IAB) seit 1999 die jährliche Länderstudie Deutschland im Rahmen des Global Entrepreneurship Monitors (GEM). GEM ist das weltweit größte Forschungskonsortium zur Analyse von Gründungsaktivitäten, zu dem derzeit knapp 70 Länder gehören.

Herr Prof. Sternberg, EXIST-Gründerstipendium unterstützt gründungsinteressierte Absolventen und Studierende dabei, sich für die Dauer eines Jahres auf ihre Gründung vorzubereiten. Sind wir ein Vorbild für das Ausland?

Prof. Sternberg: Nein, nicht unbedingt. Ähnlich gestaltete Programme gibt es auch in anderen Ländern. In den USA zum Beispiel oder auch in Großbritannien und seit kurzem auch in Frankreich. Dabei werden die Gründerinnen und Gründer an der Hochschule angestellt und können in dieser Zeit ihre Gründung auf den Weg bringen. Nur: Selbst wenn es gewisse Übereinstimmungen bei den Programmen gibt, bedeutet das nicht, dass sie auch in der gleichen Weise wirken. Hier kommt es vielmehr auf die Rahmenbedingungen in den Ländern an. Und die sind sehr unterschiedlich.

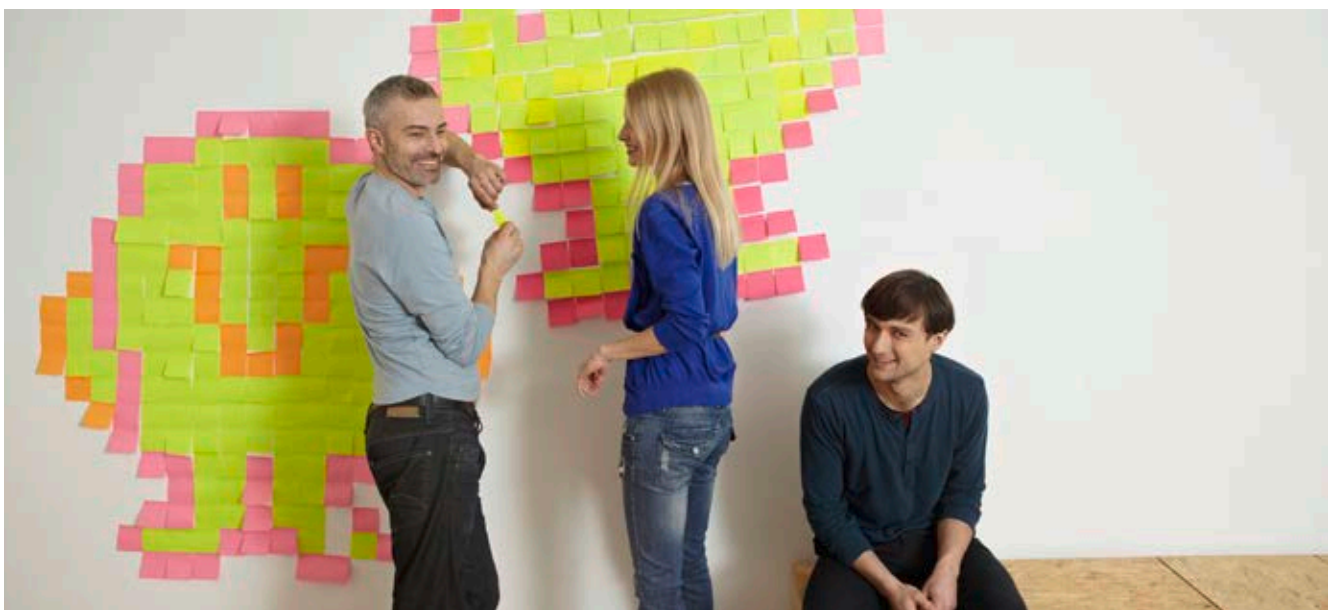
Wenn wir Deutschland mit den anglo-amerikanischen Ländern wie zum Beispiel den USA, Großbritannien, Australien und Neuseeland vergleichen, haben wir hier Länder mit einer ähnlichen Tradition was die Verantwortung des

Individuums in der Gesellschaft, den staatlichen Eingriff in unternehmerische Prozesse oder auch die kulturelle Bedeutung von unternehmerischer Selbständigkeit betrifft. Gerade letztere ist in diesen Ländern relativ hoch und in Deutschland eher gering. Das bedeutet, Studierende in anglo-amerikanischen Ländern werden vom ersten Semester an in einem ganz anderen Klima sozialisiert. Für sie ist unternehmerische Selbständigkeit eine selbstverständliche Alternative zur abhängigen Beschäftigung. Davon sind wir in Deutschland weit entfernt, auch wenn sich diesbezüglich in den letzten 25 Jahren manches verbessert hat. Defizite gibt es aber weiterhin im Bildungssystem, insbesondere an Schulen, in denen Werte und Normen, die für die Berufswahl entscheidend sind, vermittelt werden.

Wie wichtig ist EXIST angesichts des eher verhaltenen Gründungsklimas?

Prof. Sternberg: Vor diesem Hintergrund kann man sagen, dass das EXIST-Programm für Deutschland wichtiger ist als entsprechende Programme in den genannten Ländern. Denn EXIST zielt auf mehrere Schwachstellen, die es in Deutschland gibt, aber in vielen anderen Ländern nicht.

Überhaupt ist Deutschland im Bereich der Förderinfrastruktur im weltweiten Vergleich sehr gut aufgestellt. Es gibt viele gute Programme, sei es EXIST, seien es Länderprogramme oder auch lokale Programme von einzelnen Universitäten oder Städten. Vielleicht gibt es sogar zu viele



Programme, manchmal wäre weniger mehr. Dennoch, aus meiner Sicht ist das eine Stärke von Deutschland gegenüber vielen anderen europäischen Ländern, wo der gründungskulturelle Aspekt zwar ausgeprägter ist, wo es aber keine guten Förderprogramme gibt. Das ist sicher ein Vorteil von Deutschland, der manches andere deutsche Defizit in Sachen Gründungskultur kompensieren kann.

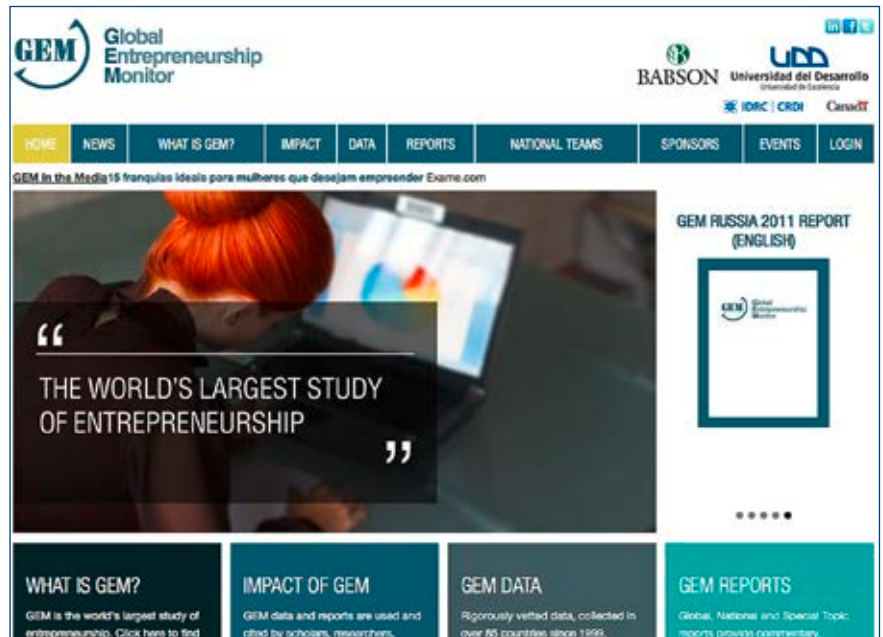
Dennoch ist die Gründungsquote, also der Anteil der Gründer an allen 18-64-Jährigen, beispielsweise in Großbritannien höher als in Deutschland.

Prof. Sternberg: Richtig. Daran können Sie erkennen, dass es mit einer guten Förderlandschaft alleine nicht getan ist. Sie kann eben nur einen Teil der Schwächen kompensieren, aber nicht alle. Das Gründungsverhalten und teilweise auch der Gründungserfolg von universitären Ausgründungen hängen eben nicht nur von der individuellen Unterstützung, sondern immer auch von sogenannten Kontextvariablen ab. Neben dem Förderumfeld können zum Beispiel auch institutionelle Kontextvariablen wie die Existenz von Gründungslehrstühlen oder die institutionalisierte Gründungsberatung eine wichtige Rolle spielen. Auch die Frage, ob sich Universitäten an den Gründungen beteiligen dürfen und wollen oder wie die Ausgestaltung der Arbeitsverträge für wissenschaftliche Mitarbeiter aussieht und vieles mehr, kann die individuelle Gründungsintention und/oder -umsetzung beeinflussen. All dies wird auch bei EXIST-Gründungskultur berücksichtigt und diskutiert, aber es fehlt immer noch an der Breitenwirkung, die ein Förderprogramm selbst bei langjähriger Laufzeit nur bedingt erreichen kann.

Auch die Kooperation der EXIST-Gründungsnetzwerke mit den regionalen Akteuren geht in die richtige Richtung. Was in vielen Regionen fehlt, ist so etwas wie eine One-Stop-Agency. Das ist keine neue Idee, aber eine, die bei weitem noch nicht umgesetzt ist, obwohl sie sich mittlerweile viele auf ihre Fahnen geschrieben haben. Man bräuchte viel mehr regionale Lotsen, die den Gründerinnen und Gründern den Weg weisen.

Trotz 15 Jahre Förderung durch EXIST gibt es Ihrer Ansicht nach also noch einiges zu tun?

Prof. Sternberg: Zunächst einmal halte ich EXIST für ein sehr sinnvolles Förderinstrument. Dennoch ist in Deutschland die Idee der Entrepreneurial University noch viel zu wenig verbreitet. Und dort, wo es sie gibt, ist sie noch rela-



tiv jung. In Deutschland wird eine Universität immer noch primär als Lehranstalt und Forschungsstätte betrachtet, aber nicht als ein Ort, an dem man auch unternehmerische Aktivitäten und Kompetenzen fördern sollte. Das ist in den oben genannten Ländern anders. Viele US-amerikanische Universitäten dokumentieren zum Beispiel ihre Ausgründungen und deren Umsatz- und Beschäftigungsentwicklung sehr genau. Die konkurrieren sogar um vielversprechende Studierende mit guten Geschäftsideen. Auch die Dozenten bringen oftmals eigene Gründungserfahrungen mit. Und auch wenn eine Reihe von Universitäten den Fokus auf technologieorientierte Start-ups legt, herrscht in vielen Hochschulen ein Gründungsklima, in dem nicht nur Geschäftsideen aus technikaffinen Bereichen willkommen sind, sondern aus allen denkbaren unternehmerischen Feldern.

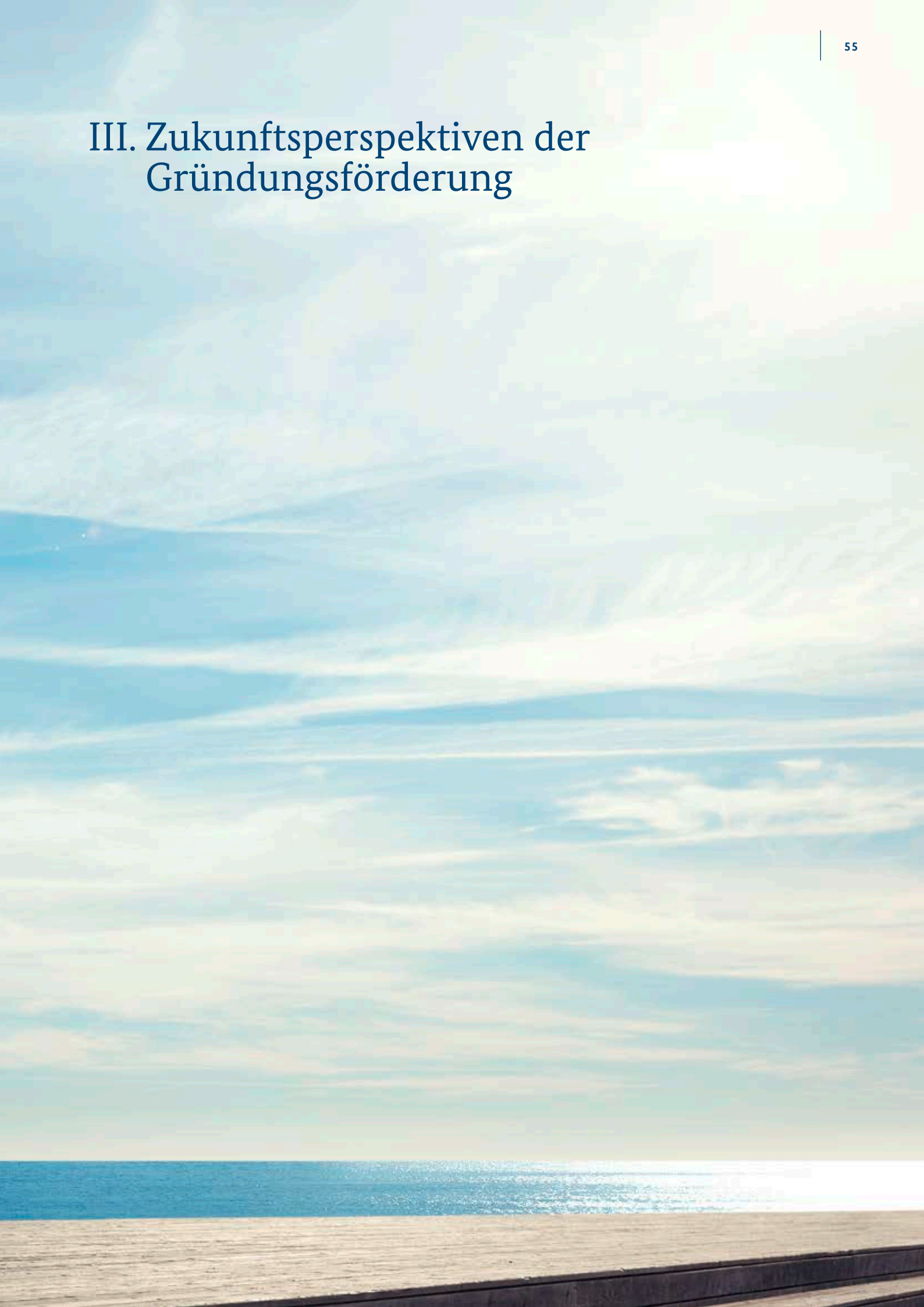
Hier würde ich mir auch bei EXIST wünschen, dass man die Trennung zwischen Dienstleistung und „echten“ Technologiegründungen aufhebt, zumal viele Dienstleistungen auch technologieorientiert sind. Darüber hinaus gibt es auch in den Geistes- und Sozialwissenschaften oder im künstlerisch-kreativen Bereich viele unternehmerische Perlen, nach denen EXIST tauchen könnte.

Kontakt

**Prof. Dr. Rolf Sternberg und
Dipl. Geogr. Arne Vorderwülbecke**
Institut für Wirtschafts- und Kulturgeographie
Leibniz Universität Hannover
Schneiderberg 50
30167 Hannover
www.wigeo.uni-hannover.de



III. Zukunftsperspektiven der Gründungsförderung



„Wir haben gerade dank EXIST große Fortschritte gemacht, aber in Sachen Gründergeist an Hochschulen können wir immer noch von den USA lernen.“



Prof. Dr. Dietmar Harhoff

Prof. Dr. Dietmar Harhoff, Ph. D., ist seit 2013 Direktor am Max-Planck-Institut für Innovation und Wettbewerb in München. Zuvor hatte er 14 Jahre lang das Institut für Innovationsforschung, Technologiemanagement und Entrepreneurship an der Ludwig-Maximilians-Universität München geleitet und ist dort weiterhin als Honorarprofessor und Direktor des LMU Entrepreneurship Center (LMU EC) tätig. Er hat maßgeblich das Sponsoring- und Fundraisingprogramm des LMU EC mitgestaltet.

Herr Professor Harhoff, Sie waren als Gastprofessor an der Stanford University und am Massachusetts Institute of Technology (MIT) tätig, zwei privaten amerikanischen Hochschulen. Sie sind aber auch vertraut mit staatlich finanzierten Hochschulen wie Berkeley oder anderen privaten Universitäten, wie der Harvard University. Während Ihrer Doktorandenzeit am MIT haben Sie den Aufbau der Gründungsausbildung dort miterlebt. Welchen Stellenwert haben die Ausbildung und Betreuung von Gründerinnen und Gründern an amerikanischen Hochschulen?

Prof. Dr. Harhoff: Obwohl sich Stanford, Berkeley oder auch die Hochschulen an der Ostküste voneinander stark unterscheiden, ist allen Einrichtungen gemeinsam, dass sie in der Entrepreneurship-Ausbildung einen wichtigen Bestandteil des Curriculums sehen. Nicht nur aus volkswirtschaftlichen Gründen, sondern auch, um Studierenden Optionen für die Realisierung ihrer Lebensvorstellungen und Karrieren zu eröffnen. Dass diese Überzeugung auch an unseren Hochschulen inzwischen stärker greift, halte ich für eine sehr wichtige Entwicklung. Wir haben da in den letzten fünfzehn Jahren infolge von EXIST und anderen Maßnahmen große Fortschritte gemacht. Aber die Hochschulen in den USA sind da schon noch etwas weiter.

Was können wir von amerikanischen Hochschulen in Sachen Entrepreneurship-Ausbildung lernen?

Prof. Dr. Harhoff: In Deutschland wird oft gedacht, dass an US-Hochschulen eine zentrale Institution für die Ausbildung und Unterstützung von Gründern zuständig ist. Das geht an der Realität vorbei. Wenn Sie sich Stanford oder Berkeley oder das MIT anschauen, dann gibt es immer eine Vielzahl von Akteuren, die da zusammenwirken. In Stan-

ford gibt es wichtige Einrichtungen in der School of Engineering und daneben in der Business School. Das Office of Technology Licensing ist ein weiterer Spieler. Manche Lehrstühle und Forschungslabore unterhalten ihre eigenen Kontakte zu Wagniskapitalgebern und Inkubatoren. Die Einrichtungen kooperieren zwar untereinander, arbeiten aber auch selbständig oder haben Fördermaßnahmen, die mit externen Partnern betrieben werden. Außerdem existieren erfolgreiche, privat betriebene Akzeleratoren im Umfeld. Das ist tendenziell an großen deutschen Hochschulen nicht anders: dort gibt es üblicherweise Stellen in der Verwaltungsorganisation, die für den Technologietransfer und arbeitsrechtliche Aspekte zuständig sind. Dann sind da noch Lehrstühle, die in Ausbildung und Forschung tätig sind, und nicht zuletzt Zentren für Entrepreneurship-Ausbildung und Gründerunterstützung.

Die Heterogenität der Akteure ist also in den USA ähnlich wie bei uns, nur gehen wir vielleicht noch nicht sehr produktiv damit um. In den USA gibt es natürlich auch schon länger Erfahrungen mit diesen Einrichtungen. Fairerweise muss ich sagen, dass es inzwischen aber auch in Deutschland Hochschulen gibt, die in Qualität und Intensität der Gründungsausbildung international sehr gut mithalten können. Aber in der Intensität der Ausbildung sind uns die USA immer noch voraus.

Worin besteht diese höhere Intensität?

Prof. Dr. Harhoff: Zunächst einmal ist die Zahl der Studierenden, die in diese Aktivitäten eingebunden sind, größer. Darüber hinaus ist es so, dass einige der Hochschulen, also beispielsweise das MIT, aber auch Stanford, mit dem Label „Entrepreneurship“ inzwischen Studierende ganz gezielt anziehen. Die Business School in Stanford rekrutiert in diesem Zusammenhang eine ganze Reihe von Studenten, die später in einem Start-up-Unternehmen tätig sein wollen. Die sind nicht unbedingt an rein akademischen Leistungen interessiert, haben aber unternehmerisches Talent und bringen sehr viel Energie mit. Das bedeutet, sie meistern ihr Studium meist sehr gut und engagieren sich zusätzlich in Start-up-Teams mit ungewöhnlichen und innovativen Ideen. Und dann kommt dazu: Es stehen deutlich mehr finanzielle Mittel zur Verfügung.

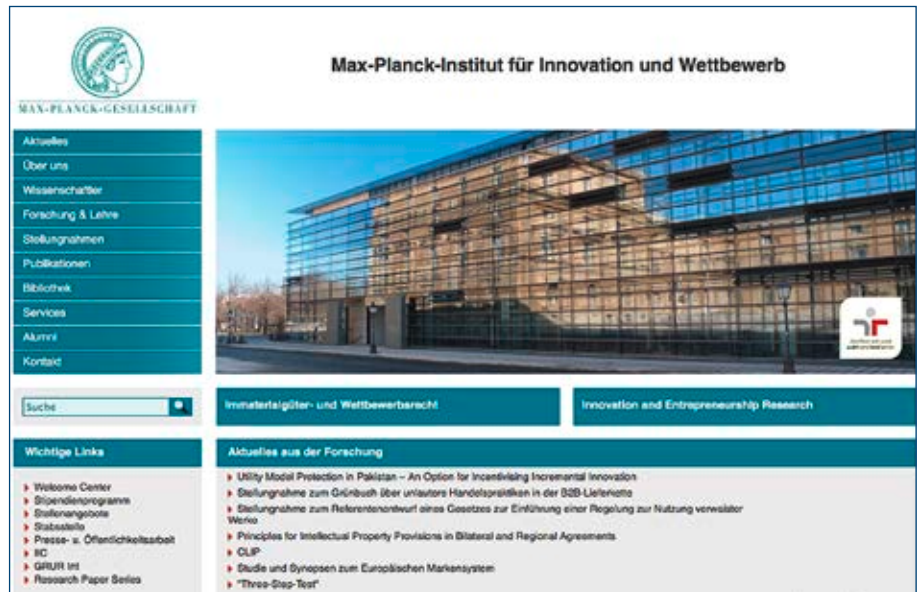
Wie finanzieren amerikanische Hochschulen die Ausbildung und Betreuung von Gründerinnen und Gründern?

Prof. Dr. Harhoff: Nehmen wir ein Beispiel: Stanford verfügt als private Hochschule über sehr viel Eigenkapital - das Endowment betrug im Jahr 2009 12,3 Mrd. Dollar, und es wurden 640 Mio. Dollar an Spenden eingenommen. Etwa drei Viertel des Endowments der Universität ist für spezifische Projekte vorgesehen. In der Forschung nutzt die Universität, natürlich wie staatlich finanzierte Hochschulen wie Berkeley auch, öffentliche Fördermittel, um die es einen intensiven Wettbewerb gibt. Die Unterstützung von Gründern wird fast ausschließlich aus privaten Mitteln betrieben. So unterstützt die Kauffman-Foundation eine Vielzahl von Programmen an privat und öffentlich finanzierten Universitäten.

Das Fundraising wird seitens der Hochschuleinrichtungen sehr professionell betrieben. Der Kontakt zu potenziellen Kapitalgebern wird entweder über eigenes qualifiziertes Personal der Hochschule oder über spezialisierte Dienstleister hergestellt. Als Sponsoren sind natürlich Branchenriesen wie Hewlett-Packard, Microsoft, Apple oder Google gefragt, da liegen die Hochschulen auch durchaus im Wettbewerb untereinander. Dass Stanford beim Einwerben dieser Mittel erfolgreich ist, lässt sich allein an den Namen der Gebäude ablesen - Gates, Hewlett, Packard, Allen und viele andere. Aber es gibt auch zahlreiche „kleine“ Spenden.

Wie gehen die Unternehmen mit dem Fundraising um? Wird auf Seiten der Universitäten keine Abhängigkeit von privaten Geldgebern gefürchtet?

Prof. Dr. Harhoff: In den USA muss keinem Unternehmen erst erklärt werden, dass eine Universität oder ein Entrepreneurship Center ein wichtiger Partner sein kann. Fundraising ist also eine selbstverständliche Aktivität - sowohl für die Hochschulen als auch für ihre potenziellen Geldgeber und Forschungspartner. Das heißt nicht, dass das Verhältnis zwischen einer Hochschule, die auf Eigenständigkeit achten muss, und einem Sponsor, der eigene Interessen verfolgt, immer reibungslos ist. Da kommt es sehr wohl zu intensiven Diskussionen, gerade auch innerhalb der Universitäten. Hochschulen dürfen nie zu verlängerten Werkbänken der Industrie werden - das ist auch in den USA an den wirklich exzellenten Universitäten unstrittig. Und die Kooperationen sollten auch ausreichend transparent kommuniziert werden. Aber anders als an manchen Hochschulen in Deutschland versucht man immer wieder, gute Kom-



promise zu finden. Wir sehen da in Deutschland ja schnell die Eigenständigkeit der Hochschule bedroht. Übrigens sind hier auch einige europäische Hochschulen einfach weiter, wie einige der Schweizer Unis.

Was lässt sich in puncto nachhaltiger Finanzierung auf deutsche Hochschulen übertragen?

Prof. Dr. Harhoff: Sicherlich ist die Einsicht übertragbar, dass man Fundraising aktiv und langfristig betreiben muss. Es dauert eine Weile, bis eine Organisation steht, ein Fundraising-Plan entwickelt wurde und erste Gespräche mit potentiellen Geldgebern stattfinden. Interessant erscheint mir eine Fundraising-Komponente, die in Deutschland bisher noch kaum zum Zuge kommt. Das sind erfolgreiche Gründerinnen und Gründer, die irgendwann mit Geldgeschenken oder Stiftungen zu ihrer Universität oder ihrem Entrepreneurship-Center zurückkommen, wenn sie dort gute Unterstützung erfahren haben. Das ist viel wichtiger als die Lizenzeinnahmen, auf die sich Technologietransferstellen oft konzentrieren und die irrtümlich als große Einnahmequelle dargestellt werden.

Ein Blick auf die erfolgreichen Technologietransferinstitutionen in den USA zeigt, dass das eine Fehleinschätzung ist. Das Lizenzierungsgeschäft liefert oft bestenfalls eine schwarze Null, aber nur in Ausnahmefällen große Nettoerträge. Auch hier haben viele deutsche Hochschulen in den vergangenen Jahren gelernt. Hochschulen, die eine relativ große Zahl von Gründungen hervorbringen, können von den Startups langfristig profitieren, indem sie gute Beziehungen zu den Gründerinnen, Gründern und zu den Investoren aufbauen und behalten. Dann kann man auch darauf hoffen, dass irgendwann etwas aus dem geschaffenen Wohlstand zugunsten von Forschung und Lehre in die Universität zurückfließt. Eine enge Anbindung schafft auf jeden Fall gute Aussichten auf Jobs und Praktika für die Studierenden.



GERMAN SILICON VALLEY ACCELERATOR

Gefördert durch:



aufgrund eines Beschlusses
des Deutschen Bundestages



FÜR 3 MONATE INS SILICON VALLEY

- Kennenlernen des US-Geschäftsumfeldes im Silicon Valley
- Anforderungen des US-Marktes verstehen und umsetzen
- Marktfeedback bei potenziellen Testkunden im US-Markt
- Überprüfung und Anpassung des Business-Plans
- Verstehen des US-amerikanischen Fundraising-Prozesses
- Erfolgreiches Networking und Pitching
- Benchmarking des Managementteams

Der German Silicon Valley Accelerator (GSVA) ermöglicht ausgewählten deutschen Tech-Startups einen Einstieg in den US-amerikanischen Markt, um dortige Wachstumschancen zu erkunden.

CELEBRATING INNOVATION

FINDET AM 8. MAI 2014 IN BERLIN STATT!

Ausführliche Informationen unter www.germanaccelerator.com



Wie stellen Sie sich die Zukunft der Entrepreneurship-Ausbildung an deutschen Hochschulen vor?

Prof. Dr. Harhoff: Interessierte Studierende sollten die Möglichkeit erhalten, Entrepreneurship-Kurse in ihr Ausbildungsprogramm zu integrieren. Die Hochschulen sollten sich zwar keiner Missionierung zugunsten von Entrepreneurship verschreiben. Aber wir sollten uns schon von der Vorstellung verabschieden, dass Hochschule und Wirtschaftsleben klinisch steril voneinander getrennt werden können: hier die Universitas, die mit Wirtschaft nichts zu tun hat, und da draußen das private Unternehmertum, das einmal im Jahr die Absolventinnen und Absolventen am Tor der Universität abholt. Und das ist dann der gesamte Wissenstransfer, den die Hochschule leistet. Leider herrscht aber in den Köpfen vieler Akteure, sowohl in der Politik, als auch in den Universitäten, immer noch eine solche Vorstellung vor.

Auch die Absolventen der Geistes- und Sozialwissenschaften arbeiten heute zu großen Teilen nach dem Studium in privatwirtschaftlichen oder öffentlichen Unternehmen. Selbst wenn das nicht der Fall ist – sozial motivierte Gründungen, im Sinne des Social Entrepreneurship, können ebenfalls davon profitieren, dass sie ihre Ziele effizient verfolgen und nicht alle Fehler wiederholen müssen, die andere schon vor ihnen gemacht haben. Entrepreneurship-Ausbildung ist ja irgendwo auch sehr praktisch und vermittelt wichtige Schlüsselqualifikationen im Projekt- oder Finanzmanagement. Ohne unternehmerische Kreativität und Kompetenz wären Organisationen wie Greenpeace, Umweltverbände u. a. NGOs nicht erfolgreich. Einige der kreativsten Ideen, die wir am LMU EC gesehen haben, zielen auf soziales Entrepreneurship. In München unterstützen inzwischen vier Hochschulen daher auch die Social Entrepreneurship Academy.

Vor welchen Herausforderungen stehen deutsche Hochschulen in diesem Bereich?

Prof. Dr. Harhoff: Auch deutsche Universitäten sind in komplexe gesellschaftliche und wirtschaftliche Kontexte eingebettet. Daraus ergibt sich die Herausforderung, die Beziehungen zu externen Akteuren konstruktiv zu gestalten und dennoch Eigenständigkeit zu bewahren. Das ist nicht einfach. Aber während sich Hochschulen in den USA dieser Herausforderung regelmäßig stellen, scheuen wir in Deutschland noch häufig davor zurück, diese Diskussion überhaupt zu führen. Hochschulen verhalten sich da gelegentlich wie der Fuchs, dem die Trauben zu hoch hängen – also werden sie als sauer deklariert.

Welche weiteren Faktoren begünstigen neben der Entrepreneurship-Ausbildung und dem engen Kontakt zu Unternehmen das Gründungsklima an amerikanischen Hochschulen?

Prof. Dr. Harhoff: Mein persönlicher Eindruck: Es ist die Flexibilität der US-amerikanischen Einrichtungen, die eine Arbeit für Wissenschaftler, Erfinder und Gründer so attraktiv macht. Es ist die Möglichkeit, weitgehend unabhängig arbeiten zu können. Das gilt aber nicht nur für Gründerinnen und Gründer, sondern auch für die Arbeitsbedingungen in etablierten Unternehmen. Vielleicht sollten wir uns darüber Gedanken machen.

Kontakt

Prof. Dr. Dietmar Harhoff

Max-Planck Institut für Innovation und Wettbewerb
80539 München
Marshallplatz 1
www.ip.mpg.de



Prof. Dr. Thierry Volery

Die Zukunft der Entrepreneurship Education in Deutschland

Prof. Dr. Thierry Volery ist Geschäftsführender Direktor des Schweizerischen Instituts für Klein- und Mittelunternehmen an der Universität St.Gallen und Vorsitzender des EXIST-Beirates. In seinem Beitrag bietet er einen Überblick über den aktuellen Stand und die Perspektiven der Entrepreneurship Education.

Ein wesentliches Element zur Förderung von unternehmerischer Aktivität liegt in der Motivation von Individuen, sich unternehmerisch zu engagieren. Eine notwendige Voraussetzung sind daher spezifische Fähigkeiten, mit welchen sich unternehmerische Gelegenheiten – sogenannte „Opportunities“ – in erfolgreiche Unternehmen umsetzen lassen.

Die Förderung von Entrepreneurship ist inzwischen ein integraler Bestandteil und eine wesentliche Maßnahme konjunktureller Steuerung und bildet die Basis von Entscheidungen der öffentlichen Hand. Konsequenterweise wurden daher an Hochschulen zahlreiche Bildungsprogramme und Lehrveranstaltungen initiiert, welche auf die Förderung und Erhöhung von Entrepreneurship abzielen. In den USA belegen schätzungsweise rund 600.000 Studierende jährlich eine Lehrveranstaltung zum Thema Entrepreneurship. Zudem bestehen zahlreiche Stiftungen und Regierungsinitiativen, welche sich für die Sensibilisierung des Themas Entrepreneurship einsetzen und potentielle Unternehmensgründer ausbilden.

In Deutschland hat das Förderprogramm „EXIST – Existenzgründungen aus der Wissenschaft“ wichtige Impulse für die nachhaltige Entwicklung der Entrepreneurship Education geleistet. Seit ihrem Start Ende 1998 erzielte die EXIST-Förderung eine große Breitenwirkung. So wurden zahlreiche Projekte in 117 Universitäten und (Fach-) Hochschulen durchgeführt. Aus der seit dem Start von EXIST erhobenen Statistik wurde errechnet, dass knapp 190.000 Personen (darunter auch Mehrfachteilnahmen) den Teilnehmerkreis der unterschiedlichen Qualifizierungsveranstaltungen bilden. Diese Entwicklung verbreitet sich inzwischen in ganz Europa. So sieht beispielsweise die Europäische Kommission Entrepreneurship Education als zentral, um einerseits die Denkweise von jungen Menschen zu prägen und andererseits durch die Entwicklung von

Fähigkeiten und Wissen auf diesem Gebiet die Grundlage für eine unternehmerische Kultur zu entwickeln.

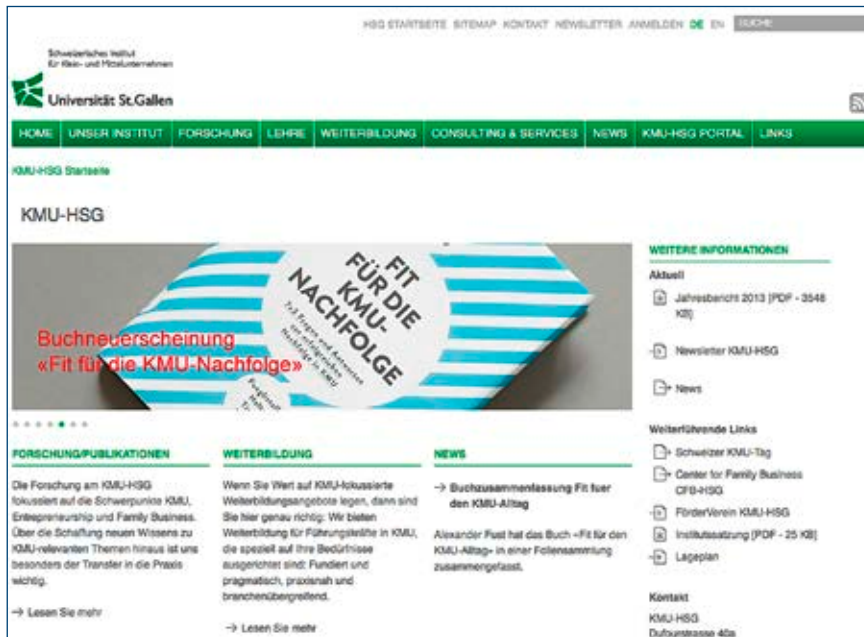
Eine zentrale Prämisse dieser Ansätze beziehungsweise Initiativen ist die Annahme, dass Entrepreneurship lernbar ist. Das bedeutet, dass Entrepreneurship nicht geboren werden, sondern einerseits durch ihre Erfahrungen dazu werden, wobei sie von Lehrern, Eltern, Mentoren und Vorbildern beeinflusst werden. Andererseits findet in der Entrepreneurship Education eine Fokussierung auf Inhalte statt, welche einen zentralen Bestandteil von Vorlesungen zu den Themen Entrepreneurship und mittelständische Unternehmen ausmachen sollten.

Die Herausforderung, den Einfluss von Entrepreneurship Education zu bestimmen

Ein Manko, das nicht von der Hand zu weisen ist, ist die mangelnde Messbarkeit des Einflusses von Entrepreneurship Education auf Studierende, und somit deren direkter Nutzen. Nichtsdestotrotz unterstützen die Ergebnisse der meisten Wirkungsstudien die Hypothese, dass Entrepreneurship Education einen positiven Einfluss auf unternehmerisches Verhalten und die Absicht hat, sich unternehmerisch zu engagieren. Allerdings haben in jüngster Zeit Wissenschaftler erhebliche Zweifel an den in den Wirkungsstudien verwendeten Datenerhebungsmethoden geäußert und an der damit verbundenen Generalisierbarkeit der Ergebnisse. Insbesondere monieren viele Wissenschaftler, dass es keine klaren Anzeichen für die Entstehung von methodischer Stringenz der Studien im Bereich Entrepreneurship Education gibt. Beispielsweise beinhalten viele Studien keine pre-Interventions- und post-Interventions-Messungen und Kontrollgruppenvergleiche.

Bei der Bestimmung des Einflusses von Entrepreneurship Education auf das Verhalten von Individuen ergeben sich folgende Herausforderungen:

- **Erhöhung der Stringenz von Untersuchungsdesign und -methode.** Stringente Wirkungsstudien müssen einer Reihe von unverzichtbaren Qualitätsstandards entsprechen. Erstens müssen zusätzliche theoriegeleitete



Entrepreneurship-Lehrveranstaltungen einen vielversprechenden Forschungsstrang dar.

Diese Lösungsvorschläge stellen eine mögliche Maßnahme dar, wie den Herausforderungen zur Bestimmung des Mehrwerts von Entrepreneurship Education begegnet werden kann.

Gestaltung von neuen Erwartungen und Zielen für die Entrepreneurship Education

Mehrere neuere Wirkungsstudien haben gezeigt, dass sich die Absicht, eine unternehmerische Idee zu ver-

Wirkungsstudien durchgeführt werden, welche Hypothesen testen, denn nur auf Hypothesen basierende Forschung ermöglicht es, bestehende Theorien zu verbessern oder neue Theorien zu entwickeln. Die Aufstellung von Hypothesen bewegt Forschende dazu, Konzepte, Variablen und Beziehungen zwischen Variablen zu durchdenken. Zweitens benötigt jede Wirkungsstudie im Forschungsgebiet Entrepreneurship, ähnlich wie eine Interventionsstudie, ein angemessenes Forschungsdesign, um Kausalitäten aufzeigen zu können. Rein experimentelle Forschungsdesigns bilden in dieser Hinsicht den Königsweg. Im Sinne der Umsetzbarkeit sind allerdings quasi-experimentelle Studien zu bevorzugen. Diese sollten sowohl von einer ex-ante- als auch einer ex-post-Kontrollgruppe begleitet werden, denn nur so können die Ausgangswerte der Probanden bezüglich Einstellungen, Absichten und Wissen mit den Ergebnissen nach der Intervention – in Form der Entrepreneurship Education – verglichen werden.

- **Bereitstellung von Programminformationen zum jeweiligen Entrepreneurshipkurs.** Jeder Entrepreneurshipkurs ist individuell ausgestaltet. Auch wenn die Lehrveranstaltung im Detail beschrieben ist, erschweren unterschiedliche pädagogische Ansätze, kulturelle Einstellungen und Teilnehmerprofile den Vergleich der Ergebnisse der Intervention.
- **Wirksamkeitsmessung von verschiedenen pädagogischen Ansätzen.** Die meisten Studien verwenden die unabhängige Variable als dichotome Variable – Studierende haben entweder an einer Entrepreneurship-Lehrveranstaltung teilgenommen oder nicht. Bisher haben nur wenige Studien untersucht, welche pädagogischen Ansätze oder welche Inhalte am effektivsten sind. Insofern stellt die Evaluierung des Einflusses von verschiedenen pädagogischen Ansätzen auf das Resultat von

folgen, nach der Teilnahme einer Entrepreneurship-Lehrveranstaltung verringerte, obwohl der Kurs einen erheblich positiv signifikanten Einfluss auf die unternehmerischen Fähigkeiten hatte. Dieser Rückgang könnte darin begründet liegen, dass Lehrveranstaltungen zu einer „Entzauberung“ von Entrepreneurship und Selbstständigkeit führen. Da Studierende möglicherweise ihre Meinung über das eigene unternehmerische Geschick überdenken und sich zusätzliches unternehmerisches Wissen aneignen, erkennen sie die Schwierigkeiten, die mit einer Unternehmensgründung und einer Selbstständigkeit verbunden sind, und dass auch ein Scheitern ein häufiger Bestandteil von Entrepreneurship ist.

Gewiss erhöhen die dem Erlebnispädagogikansatz folgenden Lehrveranstaltungen die Angst vor einem möglichen Scheitern und verringern somit die Absicht von Studierenden, sich unternehmerisch zu engagieren, da eine Kombination aus Vorträgen, eigenständiger Entwicklung von Geschäftsideen, Exkursionen und Vorträgen von Entrepreneurs ein *realistisches* Bild von Entrepreneurship vermitteln und somit eine abschreckende Wirkung haben können. Allerdings stellt diese Zurückhaltung von Studierenden nach dem Besuch von Entrepreneurship-Lehrveranstaltungen nicht per se eine enttäuschende Tatsache dar. Einige Kursteilnehmer möchten möglicherweise erst Erfahrungen in der Arbeitswelt sammeln, bevor sie sich selbst unternehmerisch engagieren.

Gesamthaft kann festgehalten werden, dass Entrepreneurship-Lehrveranstaltungen nicht notwendigerweise zu mehr Gründungsabsichten und Start-ups führen. Vielmehr ermöglicht das Mehrwissen über unternehmerische Denkweisen den Studierenden eine gut informierte Wahl über die eigene Karriere zu treffen – sei es als Entrepreneur oder eben auch nicht. Letztlich ist dies auch die Kernaufgabe von Lernangeboten und Dozierenden als Wissenskatalysatoren.

Entwicklung von Entrepreneurship-Kompetenzen

Das Ziel einer jeden Entrepreneurship-Education-Veranstaltung sollte in der Verbesserung zentraler Kompetenzprofile in Bezug auf Unternehmertum liegen. Die Grundidee ist dabei immer durch eine zentrale Frage bestimmt: welche Kompetenzen sind nötig, um eine Unternehmensgründung vorzubereiten, ein Unternehmen zu gründen und es auch erfolgreich zu führen? Die Lernziele, Kursinhalte und erwarteten Ergebnisse geben oft erste Hinweise auf die notwendigen Könnenseinheiten. Aber sehr wenige Dozierende formulieren griffige Kompetenzen, die ihre Lehrveranstaltung vermitteln sollte.

Diese Kompetenzen sind die geistigen Instrumente, die es ermöglichen voranzugehen und ein Start-up zu realisieren oder auch ein Scheitern zu verhindern. Kompetenzmodellierungen und Kompetenzdiagnostik sind also wichtige Voraussetzungen in der Forschung für eine Verallgemeinerung, der in Ausbildungskursen angestrebten Fähigkeiten und Fertigkeiten. Kompetenzmodellierungen und -erfassungen ermöglichen evidenzbasierte Vorstellungen darüber, was es braucht, um Lerngelegenheiten initiieren zu können, die alle darauf ausgerichtet sind, bei Gründungen die notwendigen Dispositionen zur Verfügung zu haben und diese in Gebrauch nehmen zu können.

Eine Kompetenz ist die Fähigkeit, in einer gegebenen Situation die notwendigen Handlungen (Handlungsketten) so durchzuführen, dass dabei die Wissensaspekte, die motivierenden und die willensmässigen Elemente deutlich werden, und die Qualität des anstehenden Lösungsprozesses garan-

tiert ist bzw. gemessen werden kann. Anders formuliert, es sind die bei Individuen verfügbaren oder durch sie erlernbaren kognitiven Fähigkeiten und Fertigkeiten, um bestimmte Probleme zu lösen. Es sind vor allem sieben Elemente, die Kompetenzformulierungen kennzeichnen:

- **Output-Orientierung.** Output-Orientierung meint, dass die vollständig ausgebildete und international anerkannte Form der Handlung formuliert werden muss, nicht eine Vorform davon oder ein Teilziel. Wie immer ihre Ausbildung verläuft, ihre Endperformanz ist dieselbe zu zeigende, zu beschreibende, zu modellierende und auf Qualität hin zu messende Tätigkeit.
- **Handlungsorientierung.** Handlungsorientierung meint, dass durch das Verhalten etwas produziert, ein Problem gelöst, eine Operation ausgeführt, eine Analyse vorgenommen wird, aber auch, dass alle diese möglichen Tätigkeiten mehr als einen Wissensabruf darstellen bzw. Wissen stets nur eine Vorbedingung des Handelns darstellt.
- **Situationseingebundenheit.** Von Situationseingebundenheit spricht man, wenn die Kompetenz in einer konkreten Situation gezeigt werden muss, wenn also beispielsweise ein Businessplan für eine eigene und in Umsetzung befindliche Geschäftsidee angewandt werden muss, oder wenn eine Bohrung für den Zweck einer Fensterbefestigung wirklich durchgeführt werden muss, oder der Arzt eine Wunde tatsächlich nähen muss.
- **Hohe professionelle Handlungsnotwendigkeit.** Handlungsnotwendigkeit meint, dass sowohl die Berechtigung als auch die Haftung so sind, dass beruflich unmittelbar gehandelt werden muss. Wenn eine Wasserleitung bricht, kann nicht jedermann handeln, nur Spezialisten können sinnvoll eingreifen, das aber müssen sie unmittelbar tun. Dasselbe gilt für Lehrpersonen, wenn sie feststellen, dass eine Gruppe von Lernenden nicht mitkommt. Notwendigkeit bedeutet Handlungsverpflichtung. Ein Aspekt der Professionalität besteht im Wissen um diese Handlungsnotwendigkeit in konkreten beruflichen Situationen.
- **Ressourcenorientierung.** Ressourcenorientierung meint, dass die Kompetenz von verschiedenen Wissensseinheiten, von motivationalen und emotionalen Dimensionen (z. B. starkem Interesse), gespeist wird. Hier wird besonders deutlich, dass ein Kompetenzprofil aus vielen einzelnen Teilkompetenzen besteht, die alle durch die Situation und durch Notwendigkeitsaspekte in ihr zusammengehalten werden. Eindeutig ist: Das Wissen über eine Sache alleine bildet noch keine Kompetenz. Vielmehr bedarf es noch zusätzlicher Handlungserfahrung und Training.





- **Qualitäts-Differenzorientierung.** Mit Qualitätsorientierung ist der eigentliche Modellierungs- und Messaspekt gemeint. Dabei wissen wir, dass Qualität als erwartete oder zu begründende Eigenschaft gemeint sein kann, etwa in den Dimensionen „mehr oder weniger“ (von etwas), „besser oder schlechter“ oder „funktional oder nicht-funktional“. Qualität drückt den messbaren Wert einer Eigenschaft aus.
- **Standardorientierung.** Wenn ein Ausmaß von Qualität als notwendig festgehalten wird, spricht man von Standardisierung der Kompetenzerreichung. Das Setzen von Standards kann durch Konsensabsprache, durch Benchmarksetzung, durch Mittelwertvergleiche oder durch Expertenurteile geschehen. Es versteht sich von selbst, dass jedes von uns entwickelte Kompetenzprofil den Anforderungen, wie wir sie hier darlegen, entsprechen muss.

Ausblick

Dozierende, Politiker und Praktiker sollen in der Zukunft über quantitative Messungen in Wirkungsstudien hinausdenken, wenn es um den Einfluss von Entrepreneurship Education auf die Gründungsabsicht aufgrund von Entrepreneurshipkursen geht, denn eine signifikante Änderung von unternehmerischer Absicht und eine sehr starke Steigerung der Anzahl an Unternehmensgründungen könnten irreführend sein. Qualität und Nachhaltigkeit sind ebenso wichtig um zu sehen, ob Absichten letztlich zu konkretem Handeln führen, ob die gegründeten Unternehmen langfristig aktiv sind und ob diese nachhaltige Werte schaffen.

Zukünftig sollen ausserdem neue Ziele in der Entrepreneurship Education definiert werden. Neben der Sensibilisierung und Erhöhung von Gründungsabsichten sollen Lehrveranstaltungen vermehrt die Entwicklung von spezifischen Entrepreneurshipkompetenzen in den Fokus rücken. Unternehmerische Kompetenzen, welche Wissen, Fähigkeiten und Einstellungen zusammenführen, die für

den erfolgreichen Start und die Führung eines Unternehmens notwendig sind, sollten klar formuliert und evaluiert werden.

Zudem gibt es kaum Forschungsergebnisse, die Aussagen zur Effektivität von Entrepreneurship Education machen, d. h. ob Verhaltensweisen (tatsächliches Handeln) auftreten, die über die reine Absicht einer Unternehmensgründung hinausgehen, ob beispielsweise tatsächlich Gründungs-ideen verfolgt werden, eine Unternehmensgründung resultiert oder Beteiligungen bzw. die Mitarbeit in einem Start-up erfolgt. Wird der Fokus allerdings auf tatsächliches Handeln verschoben, so ist die Durchführung von Längsschnittstudien notwendig, da es nach dem Besuch einer Lehrveranstaltung zur Entrepreneurship Education eine Weile dauern kann, bis tatsächliches Handeln eintritt.

Folglich sollten Dozierende nicht nur an einer Erhöhung der Anzahl von unternehmerischen Absichten und Start-ups interessiert sein, sondern auch an der Bereitstellung einer Lernumgebung, die eine profundere Entscheidung für oder gegen ein unternehmerisches Engagement ermöglicht. Dieser Ausleseprozess kann sehr sinnvoll sein, auch wenn im Ganzen die Anzahl von Gründungsabsichten sinkt. Zudem kann die Aufklärung von Studierenden über ein mögliches Scheitern die emotionale Intelligenz erhöhen und sie beim Scheitern unterstützen, auch wenn dies auf Kosten von unternehmerischen Absichten erfolgt. Letztlich kann dadurch allerdings die Qualität und Nachhaltigkeit von Gründungen erhöht werden.

Kontakt

Prof. Dr. Thierry Volery
 Universität St. Gallen
 Schweizerisches Institut für Klein- und Mittelunternehmen
 Dufourstrasse 40a
 CH-9000 St.Gallen
www.kmu.unisg.ch



Investitionszuschuss Wagniskapital

Ziele

- Erleichterung des Zugangs junger innovativer Unternehmen zu Wagniskapital
- Mobilisierung privater Investoren, insbesondere Business Angels

Zielgruppe

- Junge innovative Unternehmen, die auf Kapitalsuche sind.
- Private Investoren (Business Angels), die sich an jungen, kleinen und innovativen Unternehmen beteiligen wollen.

Förderung: Nicht-rückzahlbarer Zuschuss i. H. v. 20% der Beteiligungssumme von mindestens € 10.000 Euro (bis max. € 250.000 p.a.).

Ihren Antrag für den Investitionszuschuss Wagniskapital stellen und weitere Informationen erhalten Sie hier:

Bundesamt für Wirtschaft und Ausfuhrkontrolle (BAFA),

Tel.: +49 (0)6196 908-964, E-Mail: wagniskapital@bafa.bund.de, www.bafa.de

START



Prof. Dr. Jörn Hendrich Block

Alexandra Moritz

Crowdfunding als Finanzierungsalternative von Gründungen aus der Wissenschaft

Prof. Dr. Jörn Hendrich Block, Professor für Unternehmensführung an der Universität Trier, und Alexandra Moritz, Diplom-Kauffrau und als Doktorandin ebenfalls an der Hochschule tätig, geben in ihrem Beitrag einen Überblick über die Hintergründe des Crowdfundings und stellen dessen Chancen und Risiken für Start-ups vor.

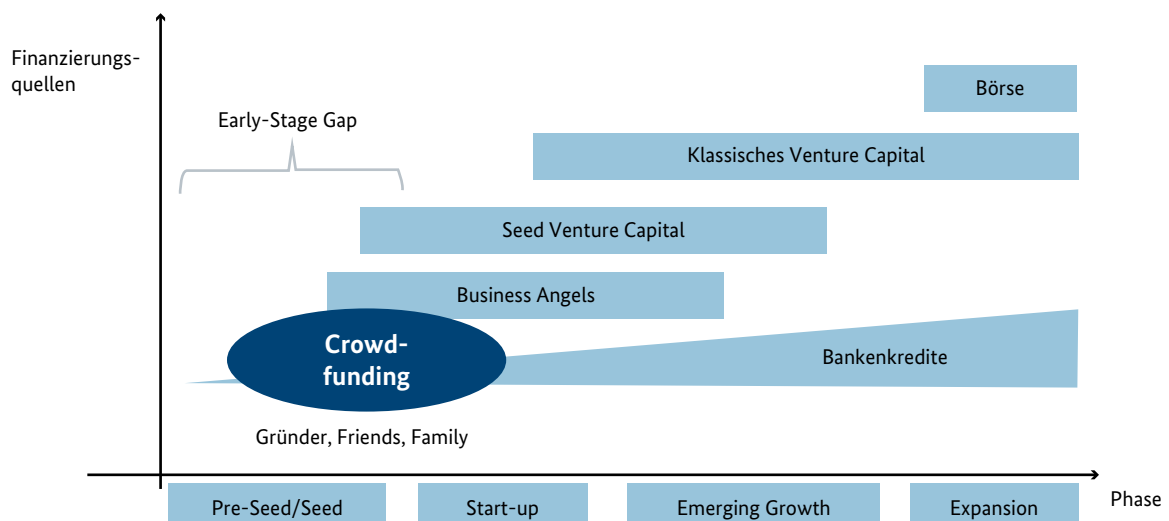
Crowdfunding als Finanzierungsalternative für Start-ups

Die Motive zur Gründung eines Unternehmens sind vielfältig. Sie reichen vom Wunsch zur beruflichen Selbstständigkeit und Unabhängigkeit bis hin zur Umsetzung einer eigenen Idee und dem Streben nach Selbstverwirklichung. Damit eine Geschäftsidee Aussicht auf Erfolg hat, müssen Gründungswillige zunächst einige Barrieren überwinden. Eine zentrale Hürde stellt dabei oftmals die Finanzierung der ersten Phasen dar, in denen das Unternehmen gegründet, das Produkt entwickelt und erste Erträge generiert werden. Eigene Mittel der Gründer, die Unterstützung durch Familie und Freunde sowie staatliche Förderprogramme (z. B. EXIST-Gründerstipendium) können die ersten Schritte des Unternehmens unterstützen. Nachdem

diese Mittel erschöpft sind, haben Gründer die Wahl auf externe Eigen- oder Fremdkapitalgeber zuzugehen. Banken, als klassische Fremdkapitalgeber, sind aufgrund ihrer Eigenkapitalanforderungen oft restriktiv in ihren Kreditvergabeberichtlinien. Ohne ausreichende betriebliche und/oder private Sicherheiten ist die Aufnahme von Fremdkapital meist nicht möglich. Auch die festgelegten Rückzahlungsmodalitäten und Zinsverpflichtungen sind für Gründer in einem frühen Entwicklungsstadium oftmals problematisch. Ausgelöst durch die Finanzmarktkrise haben Banken ihre Kreditvergabeberichtlinien weiter verschärft mit der Konsequenz, dass die Vergabe von Krediten an Start-ups weiter gesunken ist.

Alternativ können junge Unternehmen auf Risikokapitalgeber wie Venture Capital Gesellschaften oder Business Angels zugehen. Aber auch hier sind die Beteiligungsvoraussetzungen hoch. Venture Capital Geber sind meist erst dann zu einer Finanzierung bereit, wenn Unternehmen erste Umsätze erzielen und einen Kundenstamm vorweisen können. Eine Alternative hierzu sind Business Angels, die auch schon in frühen Unternehmensphasen Finanzierungen durchführen. Wenn es einem Start-up gelingen sollte,

Crowdfunding zur Schließung des Early-Stage-Gaps



einen Risikokapitalgeber im meist aufwendigen Bewerbungsprozess zu überzeugen, sind die mit einer Beteiligung eingeforderten Kontroll- und Mitwirkungsrechte der Kapitalgeber für Gründer oftmals inakzeptabel. Sollte es jungen Unternehmen nicht gelingen, die ersten Finanzierungslücken durch Einwerbung von Eigen- oder Fremdkapital (Early-Stage-Gap) zu schließen, wird das Gründungsvorhaben scheitern.

Crowdfunding bezeichnet die Finanzierung eines Projektes, einer Idee oder auch eines Unternehmens über die Internet-Gemeinde (die „Crowd“). Die Ursprünge des Crowdfundings liegen in der Finanzierung von Künstlern und Kreativen. In Deutschland wird das Konzept seit ca. 2011 auch zur Finanzierung von Start-ups eingesetzt.¹ Junge Unternehmen haben die Möglichkeit mit Hilfe einer Crowdfunding-Plattform, durch einen Aufruf über das Internet, Kapital von der Internet-Crowd einzuwerben.² Als Gegenleistung für diese Mittelbereitstellung erhalten die Kapitalgeber eine Beteiligung am Unternehmensergebnis. Mitbestimmungsrechte erhält die Crowd nicht, da die Finanzierung über eine Mezzanine-Beteiligungsform (Stille Beteiligung, Genussscheine oder partiarische Nachrangdarlehen) mit fester Laufzeit und ohne Mitbestimmung erfolgt. Crowdfunding ist derzeit gesetzlich in Deutschland nicht explizit geregelt. Es findet in einem unregulierten Markt statt und es gelten die allgemeinen Regeln des Wertpapier- und Kapitalmarktrechtes.

Chancen und Risiken des Crowdfundings für Start-ups

Eine Finanzierung über die Crowd aus rein finanziellen Aspekten zu wählen, ist nicht unbedingt empfehlenswert. Crowdfunding ist keine finanziell günstige Finanzierungsform. Die Plattformen als Intermediäre erhalten für ihre Vermittlungstätigkeit 5-10 Prozent der finanzierten Summe. Zusätzlich fallen weitere administrative Gebühren während und nach einer Crowdfunding-Finanzierung an. Auch die Aufbereitung der erforderlichen Unterlagen wie Business Plan und Präsentationsvideo verursacht z.T. viel Aufwand und hohe Kosten. Die positiven nicht-finanziellen Vorteile einer Crowdfunding Finanzierung können allerdings erheblich sein. Mit einer Finanzierung über die Crowd erhöhen Start-ups nicht nur ihre Wahrnehmung in der Öffentlichkeit, sondern testen auch gleichzeitig ihre Produktidee im Markt. Investoren müssen an das Zukunftspotential des Geschäftsmodells glauben und verfolgen oftmals auch ein eigenes Interesse an der Nutzung des Produktes. Zudem können Investoren als positive Multiplikatoren wirken und ihre Investition und ihre positiven Erfahrungen mit dem Unternehmen bzw. dem Produkt in



ihren sozialen und beruflichen Netzwerken kommunizieren. Die Heterogenität der Crowd gibt Unternehmen darüber hinaus die Möglichkeit, die Investoren als Ressource für unternehmerische Zwecke einzusetzen, z.B. zur Vermittlung von Kontakten, zur Lösung unternehmerischer oder rechtlicher Fragestellungen oder als Unterstützung bei Marketingmaßnahmen.

Für eine erfolgreiche Crowdfunding-Finanzierung ist eine öffentliche Transparenz über das Unternehmen erforderlich. Unternehmenszweck, Produktidee, Marketingstrategie und Finanzplanung müssen aufgezeigt und für die Crowd verständlich kommuniziert werden. Eine solche Transparenz ist bei klassischer Gründungsfinanzierung nur gegenüber einem oder wenigen Kapitalgebern erforderlich und nicht öffentlich einsehbar. Das Kopieren von Produktideen und Geschäftsmodellen durch Konkurrenten wird durch Crowdfunding vereinfacht. Der Zugriff auf die auf der Plattform bereitgestellten Informationen durch Wettbewerber kann nicht verhindert werden. Neben dieser Gefahr von Imitation, kann der Abschluss mehrerer Hundert Beteiligungs- oder Darlehensverträge und die anschließende Pflege dieses Investorenstammes für Unternehmen zu einer zeitaufwendigen Beschäftigung werden. Auch für Folgefinanzierungen im Anschluss an Crowdfunding kann diese hohe Zahl an Investoren eine große Herausforderung darstellen. Im Extremfall muss z.B. jeder einzelne Crowd-Investor kontaktiert werden, um der Folgefinanzierung durch einen Risikokapitalgeber zuzustimmen. Des Weiteren gilt: Sollte es dem Unternehmen nicht gelingen, die Investoren ausreichend zu informieren, einzubinden und

1 Die Finanzierung von Start-ups über die Crowd wird im deutschsprachigen Raum auch als „Crowdinvesting“ bezeichnet.

2 Bis Ende 2013 konnten in Deutschland fast 20 Mio. EUR über diesen Weg eingesammelt werden. Vgl. <http://www.fuer-gruender.de/blog/2014/01/15-mio-euro-crowdinvesting-2013/>; Stand: 14.01.2014.

fair zu behandeln, kann sich der positive Multiplikatoreffekt ins Negative umkehren. Dies gilt auch für negative Entwicklungen des Unternehmens, die sich wie ein Lauffeuer über soziale Netzwerke verbreiten können. Tabelle 1 fasst die wesentlichen Chancen und Risiken des Crowdfundings für Start-ups zusammen.

Die Finanzierung eines Start-ups über die Crowd ist somit nicht für jedes Unternehmen eine geeignete Alternative. Eine Chancen-Risiko-Abwägung unter Berücksichtigung der jeweiligen Charakteristika des Start-ups und einem Vergleich mit alternativen Finanzierungsmöglichkeiten sollte erfolgen. Tabelle 2 auf Seite 68 stellt wichtige Aspekte des Crowdfundings den klassischen Finanzierungen durch Banken, Venture Capital Geber und Business Angels gegenüber.

Eignung von Crowdfunding für Existenzgründungen aus der Wissenschaft³

Die bisherigen Erfahrungen mit Crowdfunding zeigen, dass insbesondere technologiebasierte Geschäftsmodelle und Trendthemen wie z. B. gesunde Ernährung, Cleantech oder Social Business die Crowd überzeugen konnten. Dabei sind innovative Geschäftsmodelle mit einer B2C-Fokussierung besonders gefragt. In Einzelfällen haben auch komplexe Geschäftsmodelle ohne direkten Nutzen für die Investoren überzeugen können, sofern die Geschäftsidee klar kommuniziert und der Nutzen für Investoren erkennbar wurde.

Gründungen aus der Wissenschaft sind meist innovative, technologie- und wissensbasierte Gründungsvorhaben und passen deshalb grundsätzlich gut in dieses Raster. Die

Fokussierung auf Hochschulprojekte und außeruniversitäre Forschungseinrichtungen könnte für eine Finanzierung über die Crowd positiv wirken, da eine gute Ausbildung der Gründer ein wichtiges Finanzierungskriterium darzustellen scheint. Zudem schützt die häufig hohe Entwicklungsinintensität der Gründungsvorhaben die Start-ups vor allzu leichter Imitation der Geschäftsidee.

Ein fertig entwickeltes Produkt ist je nach Zeitpunkt des Finanzierungsbedarfes aber noch nicht unbedingt vorhanden. Zumindest ein funktionierender Prototyp sollte allerdings zur Verfügung stehen, um die Crowd überzeugen zu können. Nur eine Idee zu fördern ist zwar grundsätzlich möglich, Marktteilnehmer halten dies aber eher für schwierig. Auch die berufliche Erfahrung der Gründer in Bezug auf das Gründungsvorhaben und komplementäre Fähigkeiten im Gründungsteam sind nach Aussage von Crowdfunding-Investoren von großer Bedeutung und sollten durch den Lebenslauf der Gründer belegt sein.

Neben diesen eher sachlich orientierten Auswahlkriterien spielen eine Reihe weiterer Faktoren eine wichtige Rolle für ein erfolgreiches Crowdfunding. Das Gründerteam muss in der Lage sein, die Crowd von der Idee und den eigenen Fähigkeiten zu überzeugen und Vertrauen aufzubauen. In diesem Zusammenhang spielt das Präsentationsvideo eine wichtige Rolle. Hier haben Gründer die Möglichkeit, die Crowd zu überzeugen und für das Unternehmen und das Produkt zu begeistern. Eine gute Qualität des Videos, sympathisch und authentisch wirkende Personen und eine klare Kommunikation der Geschäftsidee und des Produktnutzens sollten dabei im Mittelpunkt stehen. Der Aufwand zur Erzeugung eines solchen Videos ist nicht zu unterschätzen. Marktteilnehmer sind der Überzeugung, dass

Tabelle 1: Chancen und Risiken des Crowdfundings für Start-ups

Chancen des Crowdfundings für Start-ups	Risiken des Crowdfundings für Start-ups
Schnelle, informelle, flexible Form der Finanzierung	Schaffung von Transparenz über die Geschäftsidee und das Unternehmen; Gefahr von Imitation durch Wettbewerber
Wenig formale Verpflichtungen, wenig Mitspracherechte der Crowd	Im Vergleich zu anderen Finanzierungsformen hohe Kosten (5-10% der Finanzierungssumme an Plattformen zzgl. ggf. laufende administrative Gebühren)
Schließung der Finanzierungslücke (Early-Stage-Gap)	Aufwendige Vorbereitung (Video, Business Plan, etc.)
Multiplikatorwirkung und Signal-Effekte	Mund-zu-Mund Propaganda als Risiko bei negativen Unternehmensentwicklungen (Multiplikatoreffekt)
Investoren als Kunden gewinnen	Vertragsabschlüsse und „Pflege“ der Investoren ist zeitaufwendig
Erhöhte Wahrnehmbarkeit des Produktes / Unternehmens	Umgang mit Anschlussfinanzierungen
Feedback des Marktes	Verpflichtende Auszahlung der Investoren
Aktive Unterstützung durch Investoren („Weisheit der Menge“ nutzen)	Unsichere Rechtslage

Quelle: Block, Moritz 2013

³ Die in diesem Abschnitt beschriebenen Erfolgskriterien beruhen auf bisherigen Untersuchungen, Marktbeobachtungen und Interviews der Autoren mit Marktteilnehmern (Investoren, Start-ups, Plattformen und Experten).

Tabelle 2: Crowdfunding im Vergleich zu ausgewählten alternativen Finanzierungsquellen

Kriterien	Banken	Venture Capital (VC)	Business Angel (BA)	Crowdfunding
Finanzierungsinstrument	Fremdkapital	Eigenkapital	Eigenkapital	meist Mezzanines Kapital
Phase der Unternehmensfinanzierung	v. a. ab Start-up Phase	v. a. ab Start-up Phase; außer Seed-VCs	Frühphasenfinanzierung	Frühphasenfinanzierung
Kapitalherkunft	Bankeinlagen	Investorengelder	privates Vermögen	privates Vermögen
Stellung der Kapitalgeber	Intermediäre	Intermediäre	Direktinvestoren	Direktinvestoren
Formale Verpflichtungen	hoch	hoch	gering bis mittel	eher gering
Gewinnbeteiligung	nein, fixer Zinsanspruch	Ja	Ja	v. a. erfolgsabhängige Verzinsungsanteile
Mitspracherechte der Investoren	nein	Ja	Ja	i. d. R. nein
Unterstützung des Start-ups („Smart-Money“)	gering	hoch	hoch	mittel bis hoch (Crowdsourcing)
Geschwindigkeit der Finanzierung	gering	gering	abh. v. BA	Hoch
Exit-Regelung	festgelegte Rückzahlung	IPO / Trade Sale / Buy Back	Trade Sale / Buy Back	feste Rückzahlung (Kündigungstermine)
Anzahl Investoren im Unternehmen	gering	gering	gering	Hoch
Eignung für Folgefinanzierungen	abh. v. Verschuldungsgrad	gut	Gut	oft schwierig
Öffentliche Aufmerksamkeit für Unternehmen	nein	meist gering	meist gering	Hoch
Transparenz über Unternehmen	ggü. Kapitalgeber	ggü. Kapitalgeber	ggü. Kapitalgeber	Öffentlich

Quelle: Block, Moritz 2013

das Video ein wesentlicher Erfolgsfaktor für ein erfolgreiches Crowdfunding darstellt. Kann das Start-up hierin nicht überzeugen, fehlt ein wichtiger Anreiz zu einer tiefergehenden Beschäftigung mit dem Unternehmen und reduziert die Wahrscheinlichkeit einer erfolgreichen Finanzierung.

Aus bislang finanzierten Projekten und den Aussagen von Marktteilnehmern wird ersichtlich, dass auch die Fundingdynamik für den Erfolg des Crowdfundings entscheidend sein kann. Insbesondere in den ersten Stunden und Tagen der Finanzierung sollte das Unternehmen Erfolge durch möglichst viele und hohe Investitionen aufweisen können. Die Anzahl bereits erfolgter Investitionen wird von Investoren als Indiz für die Wahrscheinlichkeit des Erfolges der Finanzierung und des Start-ups verstanden. Ob dieses Verhalten Crowdintelligenz oder ein irrationales Herding-Verhalten darstellt, wird sich erst zeigen, wenn die ersten Gründungsjahre der Unternehmen überstanden sind und erste Rückzahlungen und Gewinnausschüttungen für Investoren anstehen.

Um die Fundingdynamik zu unterstützen, sollte das Start-up das eigene Netzwerk mobilisieren. Investitionen durch Familie, Freunde und Bekannte können den Investitionsverlauf insbesondere zu Beginn der Crowdfunding-Phase entscheidend beeinflussen. Auch die Aktivierung potentieller Investoren über Social Media Kanäle können einen positiven Einfluss nehmen. Generell spielt die Kommunikationsfähigkeit der Gründer beim Crowdfunding eine wesentliche Rolle. Gründer sollten zu einer offenen und frühzeitigen Kommunikation über E-Mail, Telefon, Social Media Kanäle und Plattformen vor, während und nach einer Crowdfunding-Finanzierung bereit sein.

Externe Referenzen durch bereits vorhandene Investoren (z.B. Business Angels), staatliche Förderungen (wie z.B. EXIST-Gründerstipendium), Presse- und Kundenberichte können ebenfalls einen positiven Effekt auf die Finanzierungsbereitschaft der Crowd haben. Die Referenzen senden ein Qualitätssignal und stärken das Vertrauen in die Zukunftsfähigkeit des Unternehmens, da diese durch unabhängige Dritte bestätigt wird. Tabelle 3 auf Seite 69 fasst die erläuterten Kriterien in einer Checkliste zusammen und prüft die Erfolgsvoraussetzungen bei Gründungen aus der Wissenschaft allgemein und bei Anschlussfinanzierungen von Gründungen mit EXIST-Gründerstipendien.

Tabelle 3: Eignung von Crowdfunding für Gründungen aus der Wissenschaft

Erfolgsvoraussetzungen für Crowdfunding	Gründungen aus der Wissenschaft allg.	am Beispiel: mit EXIST-Gründerstipendien
Branche (technologiebasiert und/oder Trendthemen)	(✓)	(✓)
Merkmale des Geschäftsmodells		
Innovativität	✓	✓
B2C		
Zukunftsfähigkeit		✓
Nutzen des Produktes		✓
Schutz vor Imitationen	✓	✓
Ausbildung der Gründer		
Schulisch/akademisch	✓	✓
Branchenerfahrung		
Zusammensetzung des Gründerteams / Komplementarität		
Kommunikationsfähigkeit und -bereitschaft der Gründer	(✓)	(✓)
Sonstige Soft Skills der Gründer (z.B. Charisma, Begeisterungs- und Überzeugungsfähigkeit)		(✓)
Fertiges Produkt / Prototyp		
Business Plan		✓
Präsentationsvideo		
Vorhandene Netzwerke	✓	✓
Externe Referenzen	(✓)	✓

Legende: ✓ = vorhanden; (✓) = oft vorhanden; ohne Kennzeichnung: abhängig vom jeweiligen Start-up bzw. der Unternehmensphase

Quelle: Block, Moritz 2013

Fazit

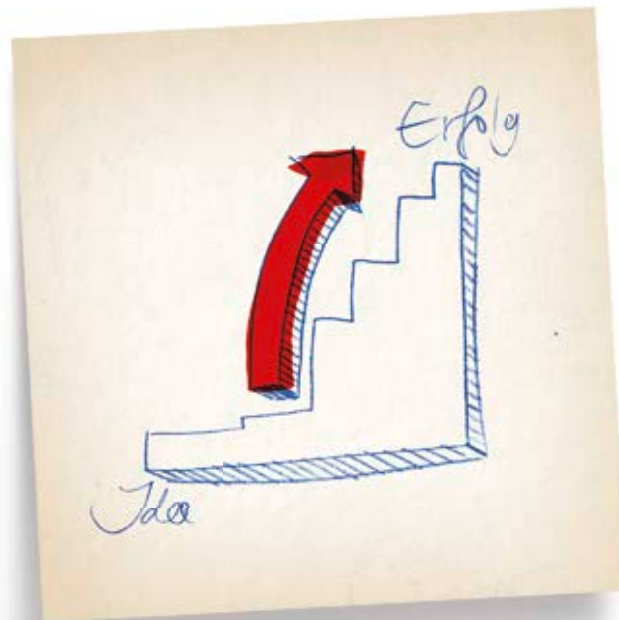
Crowdfunding ist eine neue Möglichkeit der Finanzierung von Start-ups unter Einbeziehung einer spezialisierten Plattform als Intermediär, die durch die Weiterentwicklung des Internets ermöglicht wurde. Die Chancen bestehen dabei nicht nur in der Generierung finanzieller Mittel, sondern vor allem auch in den möglichen nicht-finanziellen Vorteilen in Bezug auf Marketing und Produktdesign. Allerdings sind auch Risiken dieser Finanzierungsform zu berücksichtigen, die heute zum Teil noch nicht vollumfänglich abschätzbar sind (u.a. rechtliche Risiken und Risiken bei Folgefinanzierungen). Gründungen aus der Wissenschaft sind häufig technologiebasierte, entwicklungsintensive und wissensbasierte Produkte und Dienstleistungen und passen grundsätzlich gut zur Idee des Crowdfundings.

Allerdings sind gewisse Startvoraussetzungen zu berücksichtigen, die zur Finanzierung über die Crowd erfüllt sein sollten. Insbesondere das Vorhandensein eines fertig entwickelten Produktes oder zumindest eines Prototypen sollte gegeben sein. Darüber hinaus sind ein gutes Präsentations-

video, ein professionell gestalteter Business Plan, die Aktivierung des eigenen Netzwerkes, eine offene Kommunikation durch die Gründer, die Schaffung von Transparenz über das Unternehmen und die Einbindung der Crowd in unternehmerische Prozesse wichtige Erfolgsvoraussetzungen. Unternehmen, die zudem eine Förderung z.B. durch ein EXIST-Gründerstipendium erhalten konnten, verfügen über eine weitere wichtige Startvoraussetzung: sie haben gezeigt, dass Ihre Unternehmensidee Zukunftspotential hat und können dies durch den Erhalt des Stipendiums als externe Referenz belegen. Werden diese Faktoren berücksichtigt, halten wir Crowdfunding als Finanzierungsalternative für Gründungen aus der Wissenschaft für eine interessante Möglichkeit.

Kontakt

Prof. Dr. Jörn Hendrich Block,
Dipl.-Kffr. Alexandra Moritz
Universität Trier
Universitätsring 15
54296 Trier
www.uni-trier.de



Wir bringen Ihre Idee zum Erfolg

Startspritze für junge Technologieunternehmen

Der High-Tech Gründerfonds ist Ihr Partner in der Frühphasenfinanzierung: Wir unterstützen Sie bei der unternehmerischen Umsetzung von Innovationen von der Unternehmensgründung bis zur erfolgreichen Markteinführung. Neben Kapital stehen wir mit Know-how, umfangreichen Netzwerken und akkreditierten Coaches an Ihrer Seite, um in Ihrem Unternehmen nachhaltig Werte zu stiften.

High-Tech Gründerfonds Management GmbH

Schlegelstraße 2 | 53113 Bonn

Telefon: +49 (0)228-82300-100

Telefax: +49 (0)228-82300-050

E-Mail: info@htgf.de

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



INVESTOREN DES HIGH-TECH GRÜNDERFONDS II





Stimmen aus der bundesweiten Gründungsszene

Wie steht es um die Gründungsförderung in Deutschland? Wie hat sich die Entrepreneurship Education an Hochschulen entwickelt? Welche Rolle spielt EXIST dabei? Statements von Hochschulvertretern, Gründungsberatern und Gründern zeigen ein buntes Bild der aktuellen Gründungslandschaft in Deutschland.

„Ein innovativer Gründer in Deutschland muss über herausragende Kompetenzen und Erfahrungen verfügen, bereit sein, ein hohes Risiko zu tragen und sich und sein Team jahrelang selbst auszubeuhen - dafür muss er auch die Chance erhalten, bei Erfolg reich werden zu können.“

Dr. Merle Fuchs, Projektleiterin beim Thüringer Netzwerk für Innovative Gründungen und Mitglied im EXIST-Sachverständigenbeirat

„Für die Gründungsförderung und -kultur in Deutschland wünsche ich mir,...

- dass der erfolgreiche Weg, den wir mit EXIST eingeschlagen haben, fortgesetzt und erweitert wird,
- dass das Thema Technologietransfer an Hochschulen noch gründungsorientierter wird,
- dass die Bereitschaft der Investoren in Deutschland, an Visionen zu glauben und in sie zu investieren, steigt,
- dass noch mehr Studierende eine Gründung als attraktiven Karriereweg sehen,
- dass Studierende lernen, groß zu denken und auch so zu handeln.“

Prof. Dr. Malte Brettel, Inhaber des Lehrstuhls für Wirtschaftswissenschaften für Ingenieure und Naturwissenschaftler (WIN) an der Rheinisch-Westfälischen Technischen Hochschule (RWTH) Aachen und Unterstützer des Gründerzentrums Aachen

„Das EXIST-Programm ist ein essenzieller Baustein der Gründungsförderung in Deutschland. Ohne diese Unterstützung wären viele Gründungen nicht möglich gewesen. Gerade die technologieorientierten Gründungsvorhaben aus der TU Berlin brauchen das EXIST-Gründerstipendium. Über die Auszeichnung als „EXIST-Gründerhochschule“ freuen wir uns. Weiter so mit EXIST!“

Agnes von Matuschka, Leiterin des Centre for Entrepreneurship der Technischen Universität Berlin

„Das EXIST Programm hat es der Humboldt-Universität zu Berlin ermöglicht, eine erfolgreiche Gründungsförderung aufzubauen. In kurzer Zeit entstanden so über 50 Unternehmensgründungen und weit über 500 neue Jobs. Die Universität trägt damit zur wirtschaftlichen Entwicklung der Region bei und eröffnet zusätzlich einen neuen Karrierekanal für Studierende und Forschende. Jetzt gilt es, die erfolgreiche akademische Gründungsförderung in Deutschland zu verstetigen.“

Volker Hofmann, Leiter des Gründungsservice der Humboldt-Universität zu Berlin

„Es erstaunt einen schon, dass selbst skandinavische und angelsächsische Universitäten uns um diesen Katalog an Fördermöglichkeiten für Gründende beneiden, also fördert weiter und verspielt diesen wichtigen Vorsprung nicht!“

Prof. Dr. Jan Kratzer, Leiter des Centre for Entrepreneurship und Inhaber des Lehrstuhls für Entrepreneurship und Innovationsmanagement an der Technischen Universität Berlin

„EXIST-Gründerstipendium: Lässt aus innovativen Ideen Realität werden!“

Sidney Ristock, EXIST-Gründerteam



„Am wichtigsten ist wohl die Vorbildfunktion. Es wäre sehr gut, wenn man noch stärker als bisher auf erfolgreiche Gründungsvorhaben aufmerksam machen könnte und den Studierenden nahebringen könnte, dass es diese berufliche Option gibt.“

Prof. Dr. Jan Behrends, Professor für Physiologie an der Albert-Ludwigs-Universität Freiburg

„Die Gründerregion Karlsruhe wäre ohne EXIST nicht das, was sie ist. 15 Jahre kontinuierliche Unterstützung haben wesentlich zur Entwicklung des Gründerklimas und vieler erfolgreicher Unternehmen beigetragen.“

Dr. Jens Fahrenberg, Leiter Innovationsmanagement am Karlsruher Institut für Technologie (KIT) und Koordinator der KIT-Gründerschmiede

„Das EXIST-Programm bietet einen wertvollen Anreiz zur Unternehmensgründung aus der Wissenschaft. Jedes EXIST-Gründungsprojekt entfaltet eine Leuchtturmwirkung in unserer Universität.“

Wulf Bickenbach, Potsdam Transfer, Universität Potsdam

„Das EXIST-Gründerstipendium war der erste Schritt in Richtung Erfolg.“

Björn Bollensdorff, Gründer der Panono GmbH

„Immer präsenter wird das Thema Entrepreneurship und Innovation an den deutschen Hochschulen. Vor allem hier in Berlin bietet die Start-up-Szene einen exzellenten Einstieg und viele Möglichkeiten, sich kreativ einzubringen. START Berlin e.V. arbeitet aktiv daran, die Gründungskultur voranzubringen. Mit START Berlin und den Gründungsservices der Berliner Universitäten haben wir das nötige Wissen bekommen, um culicoo, eine Plattform für Köche und Live Cooking, zu gründen.“

Philipp Wolf, Vorsitzender START Berlin e.V. (studentische Vereinigung zum Thema Entrepreneurship) und Gründer von culicoo.com

„EXIST-Forschungstransfer war für uns die essentielle Voraussetzung, um die Gründung von fos4X umzusetzen. Zu dem Zeitpunkt war ein Teil des Gründerteams bereits in Arbeitsverhältnissen außerhalb der Universität und zudem frisch gebackene Väter. Unter solchen Voraussetzungen ist es nicht selbstverständlich, das Wagnis Unternehmensgründung anzugehen. EXIST-Forschungstransfer hat uns das ermöglicht. Das Programm bildet die ideale Brücke zwischen universitärer Forschung und High-Tech-Startup, indem es die Mittel zur Verfügung stellt um die technische Machbarkeit zu beweisen und erste Referenzkunden zu adressieren. Heute, mit 24 Mitarbeitern und tollen Produkten, die bei der Optimierung von Windkraftanlagen helfen, ist klar, dass unsere Präsentation vor der EXIST-Jury im April 2009 einer der wesentlichen Meilensteine war.“

Lars Hoffmann, Gründer der fos4X GmbH

„Der Weg von der EXIST-Gründerhochschule zum Gründerland ist vorgezeichnet und erfährt durch die zusätzliche Bundesförderung neuen Schub. Die Aktivitäten im Technologietransfer und in der Gründungsförderung der Universität des Saarlandes werden seit Jahren von der Landesregierung finanziell unterstützt und nun vom Bund gezielt ergänzt. Neben Forschung und Lehre etabliert sich damit ein weiterer Schwerpunkt, der von großer Bedeutung für die wirtschaftliche Entwicklung im Saarland ist: Junge Unternehmen, die aus der Universität heraus gegründet werden, sind Impulsgeber für technologischen Fortschritt und Strukturwandel.“

Annegret Kramp-Karrenbauer, Ministerpräsidentin des Saarlandes

„15 Jahre EXIST heißt, dass unternehmerisches Denken und Handeln in der Wissenschaft von unserer Gesellschaft gewürdigt und gefördert wird. Weil die Technische Universität München, TUM, diese Chancen frühzeitig erkannt hat, konnten wir - insbesondere auch durch die EXIST IV Förderung - die Gründungsunterstützung an unserer Universität deutlich verbessern und damit einen wichtigen Beitrag leisten, um den Wirtschaftsstandort Deutschland zu stärken. Durch EXIST-Programme, wie EXIST-Gründerstipendium oder EXIST-Forschungstransfer konnten sich TUM-Spin-offs wie fos4X, ZS-Handling oder Orcan Energy auf ihren Märkten etablieren. Sie sind heute innovative Unternehmen mit Vorbildcharakter.“

Dr. Evelyn Ehrenberger, Vizepräsidentin für Entrepreneurship und Geistiges Eigentum an der Technischen Universität München (TUM)

„Ich halte eine Unternehmensgründung für eine hervorragende Möglichkeit, um Köpfe und Ideen weiterzuentwickeln.“

Dr. Raphael Vogler, Gründer der Chemcon GmbH

„Im Gründerbüro der Universität Freiburg hat man mir das Gefühl gegeben, dass meine Idee kein Hirnfurz ist, und den Faden gleich weitergesponnen und mit Hilfsangeboten verwoben. Das war ermutigend und wichtig in diesem Stadium. Gerade am Anfang eines Gründungsprojektes ist man unsicher.“

Dr. Björn Stapelfeldt, Gründer der Radlabor GmbH

„Gründen ist wie Busfahren: einsteigen, umsteigen, aussteigen. Ein Prozess im steten Wandel.“

Marco Rösler, Gründer- und Innovationscampus Jena-Weimar



„Existenzgründungen aus der Wissenschaft erfolgen zwar immer wieder einmal hier und da, aber niemals so systematisch und erfolgreich gefördert wie mit EXIST! Das Programm steht heute für eine deutschlandweite Gemeinschaft von einzelnen Akteuren, Teams, Hochschulen und Netzwerken, die erfolgreich eingebunden sind in regionale und überregionale sowie internationale gründungsintensive Ökosysteme.“

Dr. Kornelia van der Beek, geschäftsführende Leiterin des Instituts for Management, Universität Koblenz-Landau

„Gründerkultur an Hochschulen schaffen = Vermittlung von unternehmerischen Denk- und Handlungskompetenzen für Studierende, Lehrende, Verwaltungsangehörige sowie Alumni!“

Prof. Dr. Jürgen Klein, Kompetenzzentrum für Gründung und Management - Fachhochschule Lübeck

„Unsere konkrete Umsetzung assoziiert in unserem biomedizinischen Technologieumfeld auch gerne eine glückliche Geburt: Die ‚präinatale‘ Gründungsvorbereitung erfolgt in vielfältigen Seminarangeboten, die eigentliche ‚Geburt‘ der Gründung unterstützen wir durch technische, räumliche und finanzielle Hilfen, und die ‚postinatale‘ Gründungsbetreuung leisten wir durch Coaching und Networking in den Markt hinein, damit das Kind auch wächst und gedeiht.“

Dr. Raimund Mildner, Geschäftsführer der UniTransferklinik Lübeck und Technikzentrum Lübeck

„In unmittelbarer Nähe zur Ostsee lautet unsere Lübecker Devise sehr maritim: ‚Wer den Hafen nicht kennt, in den er segeln will, für den ist kein Wind der richtige.‘ Gründungsziele aufzeigen und den richtigen Weg weisen, das sehen wir als unsere Gründerunterstützung.“

Prof. Dr. Thorsten Buzug, Vizepräsident der Universität zu Lübeck

„Die Arbeit mit den Gründern macht viel Spaß, weil man verfolgen kann, wie aus einer Idee, einem noch ‚zarten‘ Pflänzchen, im Verlauf eines Jahres ein Unternehmen wird.“

Annette Schöberle, „Brandenburg EXIST“, Brandenburgisches Institut für Existenzgründung und Mittelstandsforschung e.V. (BIEM), Potsdam

„Das EXIST-Gründerstipendium bietet in der frühen Entwicklungsphase einer technologieorientierten Geschäftsidee, die durch eine hohe Ungewissheit gekennzeichnet ist, Sicherheit um das Gründungsprojekt weiterzuentwickeln.“

Robert Uhlich, Gründer von weCycle

„Neben dem finanziellen Support sind die Vielzahl nicht-monetärer Unterstützungsleistungen im Zuge der Beantragung und Laufzeit von EXIST wichtige Instrumente, da Gründer ein Netzwerk und kontinuierliches Feedback brauchen.“

Manuel Effenberg, GO:INcubator GmbH, Potsdam

„Jedem seine Holding!
Bessere steuerliche Beratung für Gründer und solche die es werden wollen!“

Sascha Klement, Gründer der gestigon GmbH

„Bürokratie abbauen und Wissenschaftler ermutigen, in Richtung Gründung zu denken und ein Bewusstsein zu schaffen, sind wichtige Schritte, die man unternehmen kann.“

Dr. Peter Koltay, Akademischer Rat der Albert-Ludwigs-Universität Freiburg

„Die TU Berlin ist EXIST-Gründerhochschule, weil sie ideale Voraussetzungen für erfolgreiche Gründungen bietet: gute Geschäftsideen, hervorragende Gründerteams, moderne Ausbildungsprogramme, einen engagierten Gründungsservice und einen Mittelpunkt der Berliner Gründungslandschaft.“

Prof. Dr. Rüdiger Zarnekow, „TUB Entrepreneurship Supporter 2013“ der Technischen Universität Berlin

„Der Anspruch eines EXIST-Gründerstipendiums ist sehr hoch. Nur wirklich innovative und häufig technologieorientierte Geschäftsideen haben Aussicht auf Unterstützung. Schön wäre deshalb eine Erweiterung des Programmes um eine Medium-Tech-Kategorie.“

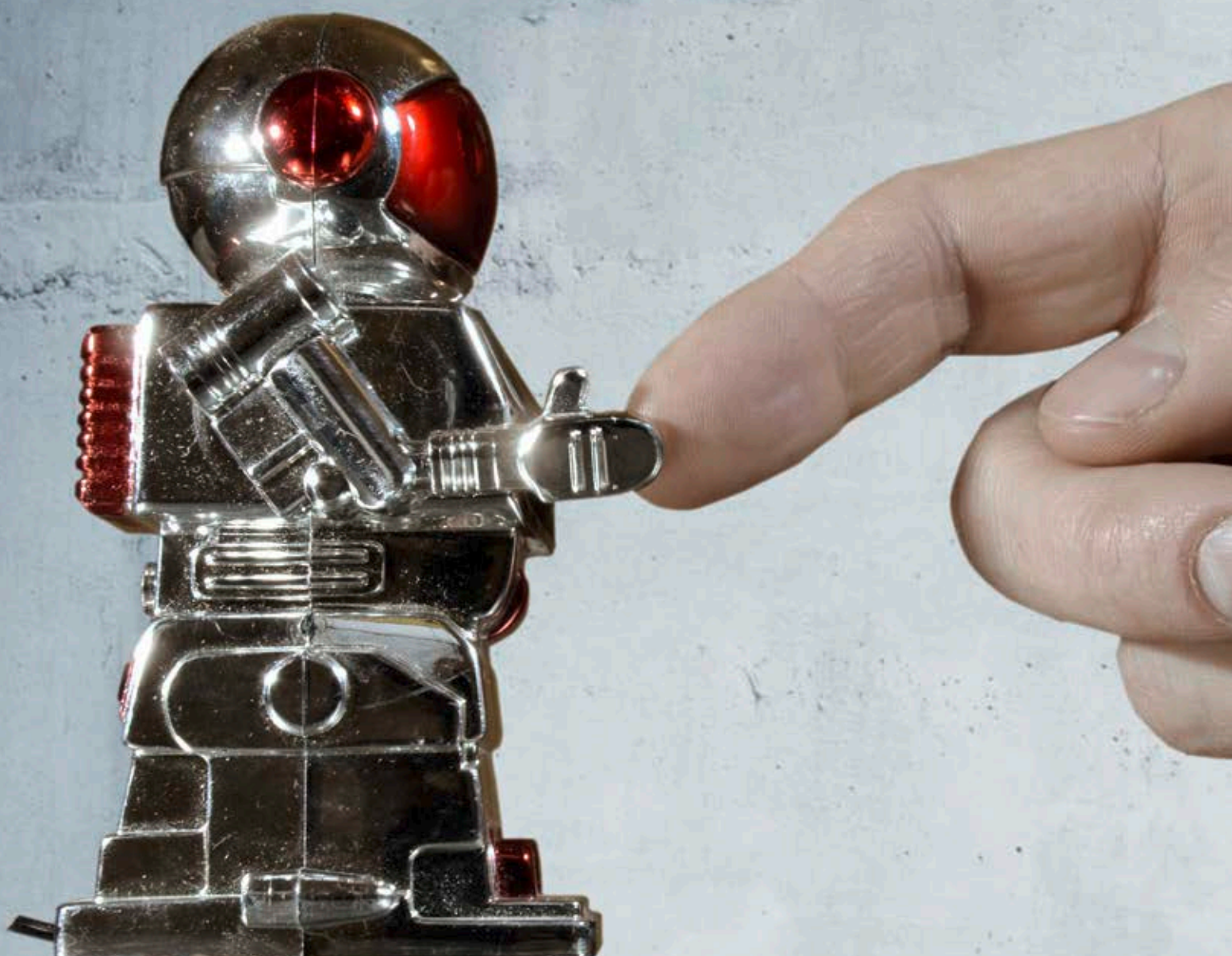
Maria Halw, Leiterin von „Startup – Der Gründer-service“, Universität Potsdam

„Die EXIST-Förderung ist eigentlich prima und in ihrer Zielgerichtetheit essentiell für das Ausgründungsgeschehen der Hochschulen. Eine ergänzende Gründungsförderung, die nach Art und Umfang zwischen EXIST Gründerstipendium und EXIST Forschungstransfer angesiedelt ist, wäre hilfreich. Wünschenswert erscheint uns eine gezielte Unterstützung des Aufbaus von kleinen Fondslösungen im Vorfeld des HTGF in Verantwortung der Gründerhochschulen.“

Ulrike Mildner, GründerCube-Team, BioMedTec Wissenschaftscampus Lübeck, Universität zu Lübeck



Unternehmungslustig?



Bundesministerium
für Wirtschaft
und Energie

Mit dem eMagazin EXG informiert Sie das Bundesministerium für Wirtschaft und Energie alle zwei Monate über aktuelle Themen, Entwicklungen und Hintergründe zum Thema Existenzgründung. Abonnieren Sie EXG hier: www.bmwi.de/DE/Service/abo-service



