



Bundesministerium
für Wirtschaft
und Energie



Das ist EXIST 2018



Europäische
Union

Zusammen. Zukunft. Gestalten.



Das Programm wird durch den Europäischen Sozialfonds (ESF) gefördert.

Impressum

Herausgeber

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

Stand

Januar 2019

Druck

Druck- und Verlagshaus Zarbock GmbH & Co. KG,
60386 Frankfurt am Main

Gestaltung

PRpetuum GmbH, 80801 München

Bildnachweis

GettyImages
Caiaimage/Agnieszka Olek / S. 60
Daniel Ingold / S. 37
Echo / S. 30-31
filo / S. 72
GCSHutter / S. 42-43
Hero Images / S. 33, S. 34
Luis Alvarez / S. 16, S. 58-59
Maskot / S. 73
Michael H / S. 54-55
Monty Rakusen / S. 62 unten
pixelfit / S. 15
Porta / S. 85
Tom Werner / S. 4-5
vgajic / S. 28
Westend61 / S. 29, S. 81

3YOURMIND GmbH / S. 64
acteno energy GmbH / S. 61
AiF e.V. / S. 21 oben
ArtiMinds Robotics GmbH / S. 62 oben
AuDiaTec Augsburg Diamond Technology GmbH / S. 74
attenio GmbH / S. 63
Benjamin Herges / S. 45
BMW / S. 7
Bundesbildstelle Berlin / S. 23 unten links
Die Hoffografen / S. 22 oben rechts

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

Diese Publikation wird vom Bundesministerium für Wirtschaft und Energie im Rahmen der Öffentlichkeitsarbeit herausgegeben. Die Publikation wird kostenlos abgegeben und ist nicht zum Verkauf bestimmt. Sie darf weder von Parteien noch von Wahlwerbern oder Wahlhelfern während eines Wahlkampfes zum Zwecke der Wahlwerbung verwendet werden. Dies gilt für Bundestags-, Landtags- und Kommunalwahlen sowie für Wahlen zum Europäischen Parlament.

Dr. Rainer Lange / S. 22 oben links
Dulks GmbH, André Dülks / S. 65
Elvira Eberhardt, Universität Ulm / S. 53
Eva Grundig, Foto Dorp, Gera / S. 19 unten rechts
EXTOREL GmbH / S. 23 oben
FBH/Katja Bilo / S. 23 unten rechts
GASEA PTE LTD / S. 56
GründerWERK, Hochschule Pforzheim / S. 51
Heike Hölzner, HTW Berlin / S. 27
Heinz Troll / S. 77 oben rechts
Hochschule Bonn-Rhein-Sieg / S. 46
IfM Bonn / S. 19 oben
Institut für Mittelstandsforschung Bonn / S. 40
Jörg Schicke / S. 20 oben links
Julian Baumann/Celonis / S. 71
Julian Winter / S. 49
HAK/Marcus Pietrek / S. 20 oben rechts
Kugler / Bundesregierung / S. 2
Kumovis GmbH / S. 76
Marquardt / S. 78
matrics engineering GmbH / S. 66
N/A / S. 77 oben links
netCAMPUS / S. 21 unten links
Optores GmbH / S. 77 unten
out for space GmbH / S. 67
PtJ / S. 6
Pulsar Photonics GmbH / S. 79
Rüdiger Kabst / S. 20 unten
Sandra Goettisheim, KIT / S. 75
Secomba GmbH / S. 22 unten
Seel/TUK / S. 48
Simon Kirchhof – Der Stadtfotograf / S. 44
Silexica GmbH / S. 80
Stifterverband, D. Ausserhofer / S. 19 unten links
Sylwia Marschalkowski / S. 50
Systasy Bioscience GmbH / S. 81 oben
Technische Hochschule Deggendorf – Thomas Geiß / S. 47
Testfabrik AG / S. 82
Thomas Klein / S. 77 oben mitte
Universität Rostock / S. 52
viamon GmbH / S. 68
Virtimo AG / S. 69
VMRay GmbH / S. 70
watttron GmbH / S. 83
Weinwurm GmbH, Österreich / S. 21 unten rechts



Inhalt

EXIST IM ÜBERBLICK 1998–2018

Daten und Fakten zur
EXIST-Förderung

4

Ko-Finanzierer von EXIST: der Europäische Sozialfonds

Der ESF unterstützt EXIST im Zeitraum
2014–2020 mit 96 Millionen Euro.

18

DER EXIST-BEIRAT

Das 15-köpfige Team aus Wissenschaft
und Wirtschaft unterstützt das Bundes-
ministerium für Wirtschaft und Energie
bei der Weiterentwicklung von EXIST.

19

Der Weg zum EXIST- Gründerstipendium

Gründungsexpertinnen und -experten
der Hochschulen geben Tipps aus der
Praxis.

24

„Die Teamentwicklung wird häufig unterschätzt“

Interview mit Prof. Dr. Heike Hölzner,
HTW Berlin – Hochschule für Technik
und Wirtschaft.

27

IM FOKUS

Eigentlich ein Dreamteam: „Mittelstand und Start-ups“

Kooperationen stärken die Wett-
bewerbsfähigkeit von Unternehmen
und beschleunigen das Wachstum
von Start-ups.

30

„Der Mittelstand ist in vielerlei Hinsicht für die Zusammenarbeit mit Start-ups prädestiniert“

Interview mit Dr. Christian Schröder,
Institut für Mittelstandsforschung Bonn

40

CAMPUS

Jenseits der bekannten
Hotspots: zehn Hochschulen
im Profil

Zehn Hochschulen mit
(Gründungs-)Potential

42

INTERNATIONAL

„Der German Accelerator
Southeast Asia unterstützt
Start-ups aus Deutschland
bei der Go-to-Market-
Strategie in Südostasien“

Interview mit Claus Karthe,
German Accelerator Southeast Asia

54

EXIST-START-UPS EXIST-Gründerstipendium

Zehn innovative und erfolg-
versprechende Start-ups im Profil

58

EXIST-Unicorn

„Dass die Investoren ein solches Poten-
tial in unserer Technologie sehen, ist
eine tolle Bestätigung für uns und
unsere Mitarbeiter.“ Interview mit
Bastian Nominacher, Celonis SE

71

EXIST-Forschungstransfer

Zehn wachstumsstarke und forschungs-
orientierte Start-ups

73

GRUSSWORT

„Potentiale heben – an Hochschulen und im Mittelstand“



Zum Jahreswechsel blickt man traditionell zurück und auch nach vorn auf die kommenden zwölf Monate. Was den Bereich innovativer Unternehmensgründungen und speziell das EXIST-Programm angeht, können wir in 2018 auf viele Erfolge zurückblicken, wie dieses Jahrbuch verdeutlicht. Die Anzahl der von meinem Haus geförderten Projekte bei EXIST-Gründerstipendium war mit 205 Ausgründungsvorhaben wieder sehr hoch. Auch bei EXIST-Forschungstransfer sehen wir immer mehr technologisch spannende und wirtschaftlich erfolgreiche Start-ups aus der Forschung.

Ein Highlight des Jahres 2018 war daher auch für mich persönlich das erste „Einhorn“, das aus dem EXIST-Programm hervorgegangen ist: Die Celonis SE, eine Ausgründung der TU München, die mit einem EXIST-Gründerstipendium und später durch den German Accelerator gefördert wurde, ist im Rahmen einer Finanzierungsrunde in den USA mit 1 Milliarde Dollar bewertet worden. Eine solche Bewertung ist der Ritterschlag für ein Start-up und zeigt sehr deutlich den Übergang von einem jungen zu einem durchaus etablierten Unternehmen mit innovativen Produkten und Dienstleistungen an. Bislang gelingt uns dieser Ritterschlag für Start-ups aus Deutschland noch zu selten. Daran müssen und wollen wir arbeiten mit verbesserten Angeboten gerade für die spätere Unternehmensfinanzierung. Unter anderem haben wir im Oktober 2018 mit der KfW als Förderbank des Bundes das Angebot KfW Capital gestartet.

Deutschland hat in den letzten Jahren eine beispiellose Phase wirtschaftlichen Wachstums erlebt, die zu einer sehr großen Arbeitsnachfrage, niedriger Arbeitslosigkeit und einem verschärften Fachkräftemangel geführt haben. Doch wir dürfen uns nicht auf diesen erfolgreichen Jahren ausruhen. Im Gegenteil: unsere Volkswirtschaft braucht jährlich Innovationen, neue oder verbesserte Produkte und Anwendungen in allen Bereichen. Gerade der erfolgreiche Mittelstand, der

unser Land prägt, ist durch Digitalisierung und Globalisierung der Märkte besonders gefordert. Daher muss es uns noch besser gelingen, etablierte Mittelständler und die neuen Ideen junger Start-ups zusammen zu bringen: „Eigentlich ein Dreamteam“ wie es hier im Heft heißt.

Gerade weil die fast 400 Hochschulen und Universitäten in Deutschland eine wichtige Quelle für Innovationen und speziell Ausgründungen sind, habe ich im Bundeshaushalt für die Jahre ab 2019 erheblich mehr Haushaltsmittel für das EXIST-Programm verankern können. Mit der neuen Förderlinie EXIST-Potentiale wollen wir gerade in allen Regionen auch jenseits der bekannten Start-up-Hotspots die vorhandenen Aktivitäten der Hochschulen zur Unterstützung von Ausgründungen und jungen Gründerteams fördern und deutlich ausbauen. Im Frühjahr wird hier eine Konzeptphase für eine große Anzahl von Hochschulen starten, die zu qualitativ hochwertigen Projekten führen wird, die im Herbst von Fachjürs ausgewählt werden. Insgesamt wollen wir damit die bisherigen Erfolge bei der Gründungsunterstützung noch weiter ausbauen, um weiterhin im europäischen Vergleich gut aufgestellt zu sein.

Nicht zuletzt ist mir das Thema Selbständigkeit und Unternehmertum, also Risiken einzugehen, um eigene Ideen zu verwirklichen, ein persönliches Anliegen. Denn wir brauchen Menschen, die sich wirtschaftlich engagieren und dabei Verantwortung übernehmen. Für sich und auch für Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter. Daher habe ich mit der Gründungsoffensive GO eine neue Kampagne gestartet, mit der wir in Zukunft wieder stärker für Selbständigkeit und Gründungen werben wollen. Die nötige Unterstützung dazu bietet das Bundeswirtschaftsministerium in vielfacher Hinsicht – das EXIST-Programm ist dabei nur ein kleiner, wenn auch wichtiger Aspekt, um hier auch in der Zukunft neue spannende Unternehmensgründungen auf den Weg zu bringen.



Peter Altmaier
Bundesminister für Wirtschaft und Energie





EXIST IM ÜBERBLICK 1998–2018

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

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



Gründungsteams stellen sich auf dem 18. Gründergespräch EXIST-Forschungstransfer am 30. November 2018 vor.



Podiumsdiskussion während des 6. Investmentforums im Ludwig-Erhardt-Saal des Bundesministeriums für Wirtschaft und Energie.

EXIST – Existenzgründungen aus der Wissenschaft – ist ein Förderprogramm des Bundesministeriums für Wirtschaft und Energie (BMWi). Ziel ist es, das Gründungsklima an Hochschulen und außeruniversitären Forschungseinrichtungen zu verbessern und die Zahl innovativer Gründungen zu erhöhen.

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

EXIST HAT SEIT SEINEM START MEHRERE ETAPPEN ZURÜCKGELEGT

EXIST I: Förderung von fünf EXIST-Modellregionen

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

EXIST II: EXIST-Transfer – Förderung von zehn Gründungsnetzwerken

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

EXIST-SEED: individuelle Förderung für Gründer/-innen

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

EXIST III: Förderung der unternehmerischen Selbständigkeit an Hochschulen und Forschungseinrichtungen

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





Bundeswirtschaftsminister Peter Altmaier eröffnet das 6. Investmentforum „Innovationen suchen Kapital“ am 9. Oktober 2018.



Ein EXIST-Start-up stellt seine Software den Besuchern der CeBIT 2018 am Stand des BMWi in Hannover vor.

EXIST umfasst drei Förderprogrammlinien:

- Die Programmlinie EXIST-Gründungskultur beinhaltet die neue Förderrichtlinie **EXIST-Potentiale**. Ziel ist es, die durch EXIST-Gründungskultur entstandenen Gründungsnetzwerke an Hochschulen durch eine themenspezifische Förderung inhaltlich weiterzuentwickeln und deren Nachhaltigkeit sicherzustellen. Darüber hinaus sollen in der bundesweiten Hochschullandschaft neue Impulse für eine Umsetzung gründungsfördernder Maßnahmen auf breiter Ebene gesetzt werden.
- Das **EXIST-Gründerstipendium** unterstützt die Vorbereitung innovativer technologieorientierter und wissenschaftlicher Gründungsvorhaben von Studierenden, Absolventinnen und Absolventen sowie Wissenschaftlerinnen und Wissenschaftlern.
- Der **EXIST-Forschungstransfer** fördert sowohl notwendige Entwicklungsarbeiten zum Nachweis der technischen Machbarkeit forschungsbasierter Gründungsideen als auch notwendige Vorbereitungen für den Unternehmensstart.

EXIST-Gründerstipendium: individuelle Förderung für Gründer/-innen

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

EXIST-Potentiale

Im November 2018 tritt die Förderrichtlinie EXIST-Potentiale im Rahmen von EXIST-Gründungskultur in Kraft.



EXIST IV: Wettbewerb „EXIST-Gründungskultur – die Gründerhochschule“

Gefördert werden 22 Hochschulen zur Entwicklung und Umsetzung einer hochschulweiten Strategie zur Gründungsprofilierung. Die teilnehmenden Hochschulen arbeiten mit ihren Projekten daran, ihr Gründungsmanagement zu verbessern und sich als gründungsprofiliertere Hochschule zu positionieren.

1.500-mal EXIST-Gründerstipendium

Das Projekt integrAi.de, eine Ausgründung der Julius-Maximilians-Universität Würzburg, erhält das 1.500ste EXIST-Gründerstipendium.

EXIST-Gründerstipendium

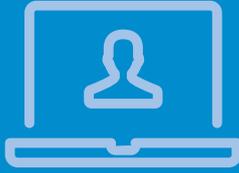
Im Oktober 2016 wird der Kinderzuschlag erhöht und die Betreuungspauschale für Hochschulen eingeführt.

EXIST-HOCHSCHULLANDSCHAFT

Universitäten und Hochschulen in Deutschland, die 2018 mindestens eine Bewilligung für ein EXIST-Gründerstipendium erhalten haben.



NEUN FAKTEN ÜBER EXIST



58 Prozent

der Start-ups, die 2018 durch ein EXIST-Gründerstipendium gefördert wurden, kommen aus dem Bereich Software und IT.

Die Technische Universität Darmstadt hat mit

41 Prozent

die meisten Bewilligungen bei EXIST-Forschungstransfer.

Die Technische Universität München hat mit

196 Anträgen

zwischen 2007 und 2018 von allen Hochschulen in Deutschland die meisten Anträge für EXIST-Gründerstipendien gestellt. Davon wurden

132 Vorhaben

bewilligt.

Im Ländervergleich erreichen die Berliner Hochschulen seit 2017 mit

69 Prozent

die höchste Quote bei den Bewilligungen von EXIST-Gründerstipendien.



Die Life Sciences waren in 2018 mit

7 Projekten

bei EXIST-Forschungstransfer vertreten.



71 Prozent

der 2018 gewährten EXIST-Gründerstipendien gingen an Universitäten und rund

26 Prozent

an (Fach-)Hochschulen.



17 Prozent

aller bewilligten EXIST-Gründerstipendien kommen aus dem Bereich der Ingenieurwissenschaften.

94 Prozent

der Start-ups, die mit EXIST-Forschungstransfer gefördert wurden, wählten ihren Standort in der Region ihrer Hochschule.



81 Prozent

der Teams bestehen aus drei Gründungsmitgliedern. Der Anteil der Gründerinnen unter den Teammitgliedern beträgt

11 Prozent.

EXIST-GRÜNDUNGSKULTUR – EXIST-POTENTIALE

EXIST wirkt. Das ist das Ergebnis der wissenschaftlichen Begleitforschung. Die Beratungskapazitäten an den geförderten Hochschulen konnten deutlich ausgebaut und die Gründungsbetreuung professionalisiert werden. Im nächsten Schritt soll das Gründungspotential an Hochschulen nun auf breiter Ebene gehoben werden.

Dank EXIST-Gründungskultur sind in den vergangenen Jahren in der bundesweiten Hochschullandschaft Leuchttürme entstanden, die das vielseitige Spektrum erfolgreicher Gründungsförderung deutlich aufzeigen. Damit hat nicht nur das Gründungsgeschehen an den Hochschulen einen deutlichen Auftrieb erlebt. Auch die Hochschulen und jeweiligen Regionen konnten einen deutlichen Mehrwert davontragen. Die einen, indem sie sich als moderne, gründungsaffine Hochschulen positionieren konnten, die anderen durch die Ansiedlung junger innovativer Unternehmen und der Schaffung von Arbeitsplätzen in der Region.

Doch trotz der unverkennbar positiven Auswirkungen, konnten die vielen erfolgreichen Beispiele nur einen geringen Nachahmungseffekt bei denjenigen Hochschulen auslösen, die nicht über EXIST gefördert wurden. Der Hauptgrund: Es fehlt an finanziellen Mitteln zur Übernahme von Good-Practice-Maßnahmen. Insofern bedarf es der Förderung des Bundes, um das Gründungspotential an Hochschulen auf breiter Ebene zu heben und vielversprechende Gründungsideen in die wirtschaftliche Wertschöpfung zu überführen.

Die Themenfelder von EXIST-Potentiale

Mit EXIST-Potentiale will das Bundeswirtschaftsministerium sowohl die durch EXIST-Gründungskultur entstandenen Gründungsnetzwerke an Hochschulen weiterentwickeln als auch kleine und mittlere Hochschulen unterstützen, die bislang noch keine EXIST-Förderung in Anspruch genommen haben:

- **Potentiale heben**

Good-Practice-Beispiele der EXIST-Gründerhochschulen sollen in die Breite getragen werden und insbesondere kleinen und mittleren Hochschulen dabei helfen, gründungsfördernde Strukturen aufzubauen. Damit kann das bisher nicht oder nur unzureichend erschlossene Gründungspotential gehoben werden.

- **(Über-)regional vernetzen**

Ziele sind die Förderung einer regionalen Start-up-Kultur und die Entwicklung einer gemeinsamen regionalen Marke durch Netzwerke. Im Mittelpunkt steht die Zusammenarbeit von kleineren Hochschulen, Universitäten und außeruniversitären Forschungseinrichtungen mit Partnern aus der Region, zum Beispiel Unternehmen, Kapitalgebern, Verbänden und Prototypenwerkstätten. Im Ergebnis wird eine Steigerung der Gründungszahlen aus allen beteiligten Wissenschaftseinrichtungen erwartet.

- **International überzeugen**

Deutschland soll sich verstärkt als Global Player bei wissenschaftsbasierten Gründungen positionieren. Viele deutsche Hochschulstandorte haben das Potential dazu. Das bedeutet, geeignete Gründungsteams frühzeitig auf den Markteintritt in internationale Märkte vorzubereiten und sie u. a. für eine internationale Teamzusammensetzung zu sensibilisieren. Hinzukommen Maßnahmen, die die Vernetzung und Kooperationen der Hochschule mit gründungsaffinen Hochschulen im Ausland fördern.

EXIST-Potentiale wendet sich an alle Hochschulen in Deutschland, die (zusätzliche) Potentiale in der Gründungsförderung nachhaltig erschließen und nutzbar machen möchten. Das Programm unterstützt Hochschulen dabei,

- sich als Gründerhochschule nachhaltig zu qualifizieren.
- als Koordinator eines regionalen Start-up-Netzwerks hervortreten.
- sich im internationalen Wettbewerb als Gründerhochschule zu profilieren.

Antragstellung

Die Teilnahme am Programm EXIST-Potentiale steht allen staatlich anerkannten öffentlichen und privaten Hochschulen in Deutschland offen. Bewerben können sich sowohl Hochschulen, die bereits EXIST erhalten haben, als auch Hochschulen, die bislang noch nicht durch EXIST gefördert wurden. Antragsteller sind die einzelnen Hochschulen, vertreten durch die Hochschulleitung.

Hochschulen, die sich für die Konzeptphase bewerben, konnten beim Projektträger Jülich bis zum 31. Januar 2019 eine Vorhabenbeschreibung (fünf bis zehn Seiten) einreichen, aus der der Status quo der Gründungsförderung sowie die Ziele und geplanten Maßnahmen hervorgehen, die sich auf eines der genannten Themenfelder beziehen.

Der Bewerbungsschluss für die Anträge der Projektphase ist der 30. August 2019.

Hochschulen, die sich nicht bis zum 31. Januar 2019 für die Konzeptphase beworben und diese mit eigenen Mitteln finanziert haben, können sich direkt für die Projektphase bewerben.

Für die Beantragung muss das Formular AZA des Antragsystems easy-Online in elektronischer Form über das Portal easy-Online und in Papierform mit rechtsverbindlicher Unterschrift der Hochschule oder Forschungseinrichtung eingereicht werden.

EXIST-Potentiale

Die Förderung erfolgt in zwei Phasen

Konzeptphase

Die Antragsteller erarbeiten innerhalb von sechs Monaten ein Konzept zur Verbesserung der Start-up-Unterstützung an ihrer Hochschule und bereiten den Projektantrag zu einem der inhaltlichen Themenfelder vor.
Die Konzeptphase wird mit 100.000 Euro gefördert.

Projektphase

Die Umsetzung des Konzepts erfolgt in der vierjährigen Projektphase, die mit bis zu zwei Millionen Euro gefördert wird.

Potentiale heben

- Professionalisierung aller Phasen der Gründungsförderung innerhalb der Hochschule
- Profilierung als gründungsorientierte Hochschule mit inhaltlicher Spezialisierung
- Transfer von Know-how, Good Practices und Erfahrungen aus EXIST-Gründerhochschulen oder in der Gründungsberatung erfahrenen Hochschulen

Regional vernetzen

- Förderung und Stärkung einer regionalen Start-up-Kultur durch Netzwerkbildung und regionale Ausweitung
- Zusammenarbeit von kleineren Hochschulen, Universitäten und außeruniversitären Forschungseinrichtungen mit Partnern aus der Region

International überzeugen

- Akquise internationaler Gründer-/innen und Gründungsteams nach dem Vorbild des Modellprojekts EXIST-Start-up Germany/Israel
- Markterschließung und Vernetzung internationaler Start-up-Ökosysteme

Weitere Informationen:

EXIST-Potentiale

➔ www.exist.de

EXIST-GRÜNDERSTIPENDIUM

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

Wer wird gefördert?

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

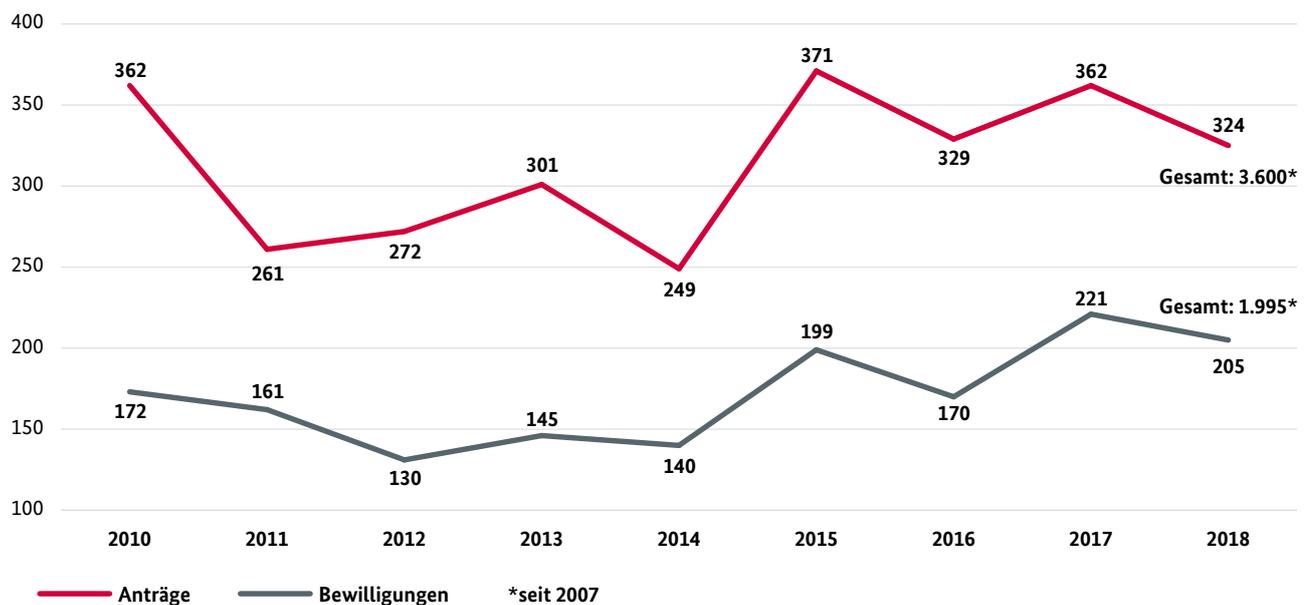
Was wird gefördert?

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

Wie wird gefördert?

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

EXIST-Gründerstipendium: Anträge und Bewilligungen nach Jahren



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

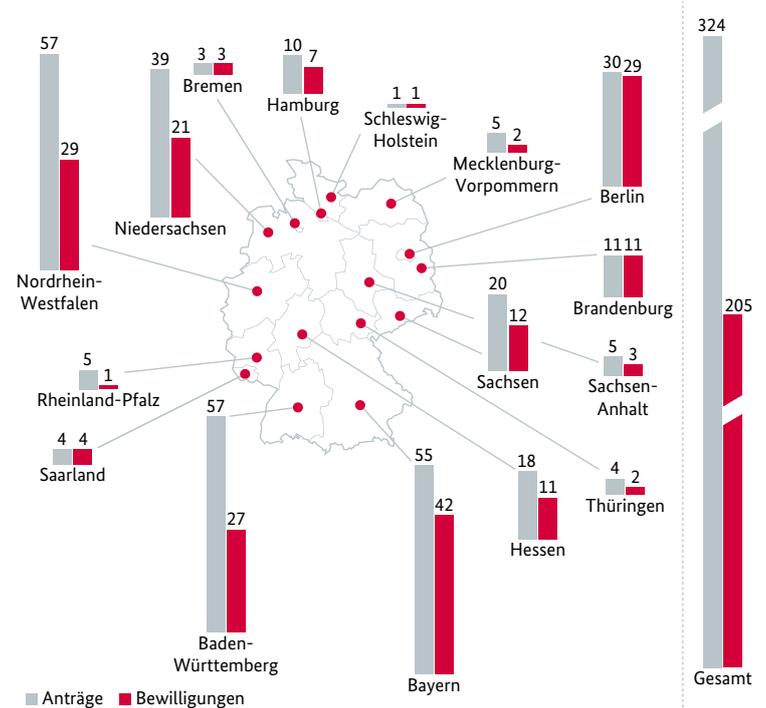
Was ist zu tun?

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

EXIST-WORKSHOPS

Gemeinsam mit jeweils einer Hochschule organisiert das Fraunhofer-Institut für System- und Innovationsforschung ISI im Auftrag des Bundeswirtschaftsministeriums zweimal jährlich einen EXIST-Workshop. Gründungsberater, Transferverantwortliche und Entrepreneurship-Experten aus über 100 Hochschulen und Forschungseinrichtungen nutzen die Veranstaltung, um sich über aktuelle Themen und Projekte auszutauschen. Dabei drehen sich die Gespräche jeweils um ein Schwerpunktthema sowie allgemein um Fördermöglichkeiten für Start-ups, um neue Ansätze beim Technologietransfer und um die Weiterentwicklung der Entrepreneurship Education. 2018 fanden die Workshops an den Universitäten Würzburg und Kassel statt.

Anträge und Bewilligungen von EXIST-Gründerstipendien (nach Bundesländern 2018)



EXIST-FORSCHUNGSTRANSFER

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

Wer wird gefördert?

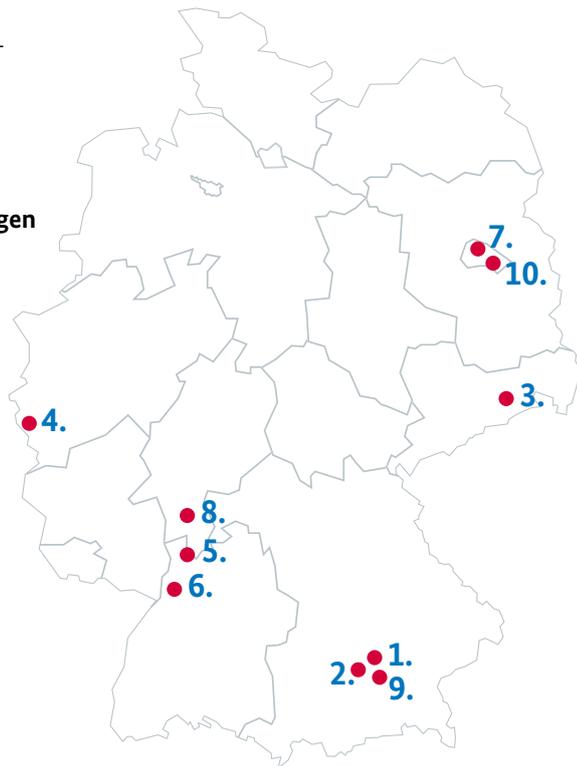
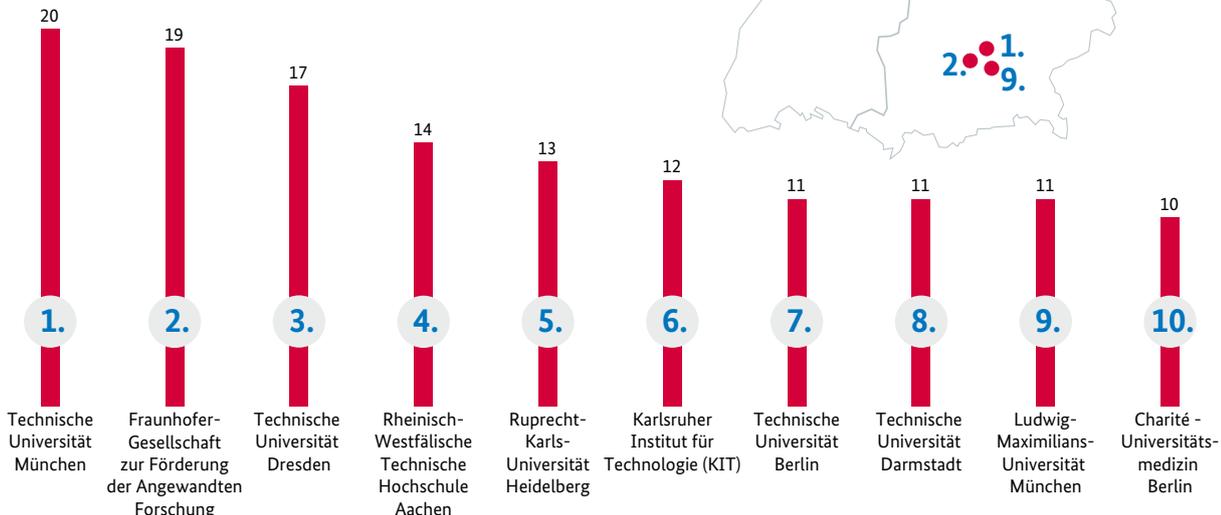
Förderphase I:

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

Förderphase II:

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

EXIST-Forschungstransfer Phase I – TOP-10-Bewilligungen (Stand: 2018)



Was wird gefördert?

Förderphase I:

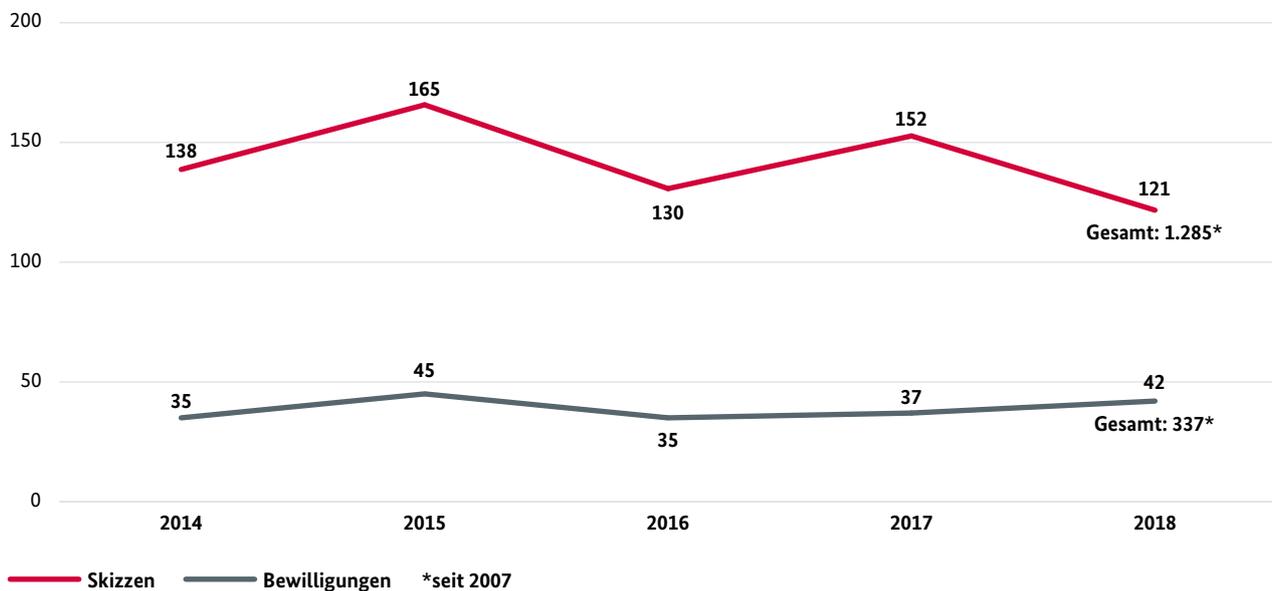
- Für technisch besonders anspruchsvolle Gründungsvorhaben mit langen Entwicklungszeiten zum Nachweis der prinzipiellen technischen Machbarkeit.
- Die Ausarbeitung eines Businessplans für die Umsetzung der Geschäftsidee und die Vorbereitung der Unternehmensgründung.

Förderphase II:

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



Forschungstransfer Phase I nach Jahren



GRÜNDERGESPRÄCHE

Der Weg zur unternehmerischen Selbständigkeit ist nicht einfach und verlangt Gründerinnen und Gründern einiges ab. Für EXIST-Forschungstransfer-Vorhaben bietet der Projektträger Jülich (PtJ) daher zweimal im Jahr ein Seminar zu wechselnden Gründungsthemen an. Die rund 80 Teilnehmerinnen und Teilnehmer aus ganz Deutschland erhalten von Experten wichtige Impulse und tauschen sich zu Finanzierung, Marketing, Schutzrechten, Personal und anderen Themen aus. Die Gründergespräche 2018 fanden Ende April zum Thema Finanzierung sowie Ende November zum Thema Vertrieb, Marketing und PR in Berlin statt.

Wie wird gefördert?

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

Förderphase I:

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

Förderphase II:

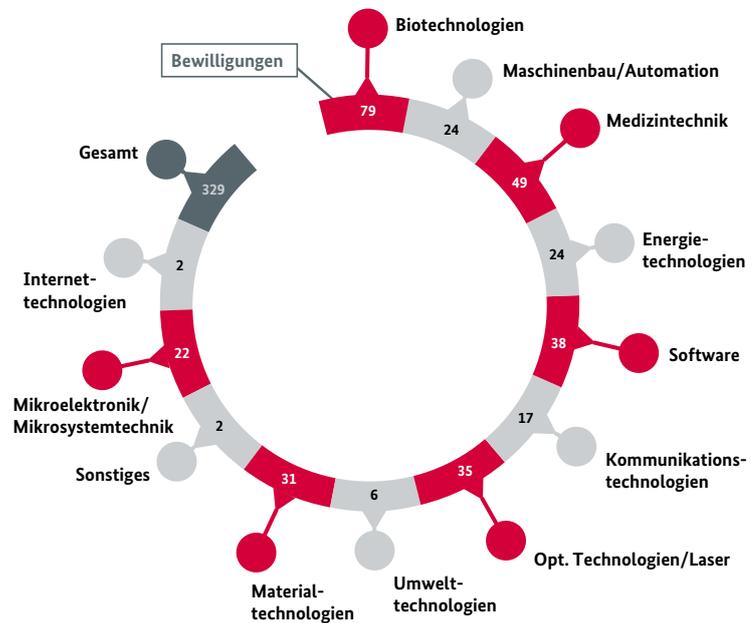
- Gründungszuschuss von maximal 180.000 Euro, höchstens jedoch 75 Prozent der vorhabenspezifischen Kosten



Was ist zu tun?

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

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



Wann kann die Förderung beantragt werden?

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

DAS EXIST-TEAM BEIM PROJEKTTRÄGER JÜLICH (PTJ)

Seit dem Start von EXIST im Jahr 1998 betreut der Projektträger Jülich (PtJ) im Auftrag des Bundesministeriums für Wirtschaft und Energie bzw. des Bundesbildungsministeriums das Förderprogramm EXIST – Existenzgründungen aus der Wissenschaft. Die Mitarbeiter und Mitarbeiterinnen bearbeiten die Anträge und stehen für Rückfragen der Antragsteller und der Hochschulen zur Verfügung. Sie führen gemeinsam mit den Hochschulen und weiteren Partnern Veranstaltungen durch und informieren über neue Entwicklungen in der Start-up-Förderung sowie über Aktivitäten an Hochschulen. Darüber hinaus betreut der Projektträger Jülich (PtJ) das Programm German Accelerator, das Start-ups aus den Bereichen der Informations- und Kommunikationstechnologie (IKT) sowie Life Sciences dabei unterstützt, den US-amerikanischen und südostasiatischen Markt kennenzulernen.

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



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

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

KO-FINANZIERER VON EXIST: DER EUROPÄISCHE SOZIALFONDS

Das EXIST-Programm wird durch den Europäischen Sozialfonds (ESF) kofinanziert. Er ist das wichtigste Instrument der Europäischen Union zur Förderung der Beschäftigung in Europa. Im Zeitraum 2014–2020 stehen allein für EXIST 96 Millionen Euro zur Verfügung. Grund genug, dass aus EU-Mitteln geförderte Programme etwas näher zu betrachten.

Kernaufgabe des Europäischen Sozialfonds (ESF) ist es, die nationale Arbeitsmarktpolitik sowie die sozialen Sicherungssysteme und die Beschäftigungspolitik in den Mitgliedsstaaten der Europäischen Union zu stärken. Wie die Förderung und die Finanzausstattung der jeweils über sieben Jahre laufenden ESF-Förderperioden genau aussehen, legen die EU-Mitgliedsstaaten, das Europäische Parlament und die EU-Kommission fest.

Förderperiode 2014 bis 2020

In der aktuellen Förderperiode legt der ESF seinen Schwerpunkt auf die Sicherung des Fachkräftebedarfs sowie die soziale Inklusion und Armutsbekämpfung. Weitere Schwerpunkte bilden die Förderung von Selbständigkeit, die Vereinbarkeit von Beruf und Privatleben sowie die Verbesserung des Bildungsniveaus und lebenslanges Lernen.

Die Umsetzung des ESF erfolgt in den Mitgliedstaaten in Form von sog. Operationellen Programmen. In Deutschland wurde es federführend durch das Bundesministerium für Arbeit und Soziales unter Beteiligung des Bundesministeriums für Bildung und Forschung, des Bundesministeriums für Wirtschaft und Energie, des Bundesministeriums für Familie, Senioren, Frauen und Jugend und des Bundesministeriums für Umwelt, Naturschutz, Bau und Reaktorsicherheit erstellt. Das Ergebnis: Mit dem ESF können in Deutschland mehrere hunderttausend Personen bei der Integration in den Arbeitsmarkt und Qualifizierung unterstützt werden. Dazu gehören auch EXIST-geförderte Gründerinnen und Gründer. Zudem erhalten kleine und mittlere Unternehmen Hilfe bei der Suche nach Fachkräften und dem Umgang mit dem demografischen Wandel.

Die ESF-Mittel werden in der Regel als „nicht rückzahlbare Zuschüsse“ gewährt. Sie decken dabei nur einen Teil der Kosten für Projektvorhaben und Maßnahmen auf dem Arbeitsmarkt. Sie müssen also zum Beispiel durch Mittel des Bundes, der Projektträger, Kommunen oder auch Unternehmen ergänzt werden.

Bundesweit 25 ESF-Programme

Das Bundesministerium für Wirtschaft und Energie richtet sich mit seinen fünf ESF-geförderten Programmen in erster Linie an kleine und mittelständische Unternehmen, um deren Wettbewerbsfähigkeit zu stärken und Strategien zur Bewältigung des demografischen Wandels anzubieten. Zudem stehen Programme zur Förderung und Unterstützung von Existenzgründungen im Mittelpunkt.

DIE ESF-GEFÖRDERTEN PROGRAMME DES BMWI

- EXIST-Forschungstransfer und EXIST-Gründerstipendium
- Förderung unternehmerischen Know-hows
- Mikromezzaninfonds
- Passgenaue Besetzung – Unterstützung von KMU bei der passgenauen Besetzung von Ausbildungsplätzen sowie bei der Integration von ausländischen Fachkräften

Quelle und weitere Informationen

ESF-Programmbroschüre: Der Europäische Sozialfonds – Förderperiode 2014–2020

Hrsg.: Bundesministerium für Arbeit und Soziales (BMAS), Bonn 2018

➔ www.esf.de



DER EXIST-BEIRAT

Der Sachverständigenbeirat von EXIST berät das Bundesministerium für Wirtschaft und Energie zu allen drei Programmlinien von EXIST. Ziel ist die kontinuierliche und bedarfsgerechte Weiterentwicklung des Förderprogramms. Darüber hinaus unterstützt der Beirat die Begleitforschung von EXIST.



„Die Unternehmen des Silicon Valleys werden immer wieder in der Öffentlichkeit als vorbildhaft für die deutsche Wirtschaft hervorgehoben. Die US-amerikanische Art zu wirtschaften ist aufgrund der dortigen Rahmenbedingungen allerdings nur begrenzt mit dem Unternehmertum in Deutschland vergleichbar. In einer Hinsicht ist das Silicon-Valley-Modell jedoch ganz klar vorbildhaft: In seiner engen Nähe zu Universitäten, an denen zudem ein motivierendes Gründungsklima herrscht. Dies gilt es auch hierzulande zu fördern. Deswegen engagiere ich mich im EXIST-Beirat: Der Erfolg der verschiedenen EXIST-Förderprogramme spricht für sich – egal ob es darum geht, Finanzhürden zu überwinden, den Zugang zu Gründungsnetzwerken zu bekommen oder die technische Machbarkeit der Gründungs idee zu überprüfen.“

Prof. Dr. Friederike Welter ist Präsidentin des Instituts für Mittelstandsforschung (IfM) Bonn und Lehrstuhlinhaberin an der Universität Siegen. Seit 2015 ist sie Vorsitzende des EXIST-Sachverständigenbeirats.



„EXIST ermöglicht die Entwicklung der Gründungskultur an Hochschulen: Es fördert Gründungsinteressierte und ihre Ideen und stärkt die Gründungsunterstützung der Hochschulen. Um diesen Impuls stetig weiterzuentwickeln, engagiere ich mich im EXIST-Beirat.“

Andrea Frank ist Programmleiterin Forschung, Transfer und Wissenschaftsdialog und Geschäftsführerin der Stiftung Bildung und Gesellschaft im Stifterverband. Sie verantwortet u. a. das Transfer-Audit und ist Autorin des Gründungsradars. Darüber hinaus ist sie Mitglied im Hochschulrat der Hochschule Ostwestfalen-Lippe sowie Gutachterin und stellvertretende Vorsitzende des Gutachtergremiums in der Förderinitiative „Validierung des Innovationspotentials wissenschaftlicher Forschung – VIP+“ des Bundesministeriums für Bildung und Forschung. Des Weiteren gehört sie dem Beirat der Social Entrepreneurship Academy München an sowie dem Transferbeirat des Projekts Innovation Hub der BTU Cottbus und TH Wildau im Rahmen des Förderprogramms Innovative Hochschule.



„EXIST ist eines der wichtigsten Förderprogramme für innovative Gründerinnen und Gründer – auch im internationalen Vergleich. Es trägt dazu bei, das Gründungsumfeld zu verbessern, die Gründungsmotivation zu steigern sowie Methoden zur Gründungsunterstützung

weiterzuentwickeln. Die Förderung durch EXIST beinhaltet neben der finanziellen Unterstützung auch Seminar-, Coaching- und Infrastrukturangebote. Diese Instrumente führen zu qualitativ hochwertigen Gründungsprojekten, die sowohl für potentielle Kunden als auch Investoren sehr interessant sind.“

Als Gründerin und Inhaberin des TechnologieContors berät **Dr. Merle Arnika Fuchs** innovative Start-ups und Hightech-Wachstumsunternehmen. Darüber hinaus ist sie Co-Gründerin von acht Hightech-Start-ups, Scout des Hightech-Gründerfonds sowie Jury-Mitglied bei EXIST-Forschungstransfer, beim IQ-Preis Mitteldeutschland, der Leibniz-Gemeinschaft und beim bundesweiten Wettbewerb Science4Life.



„Kluge Köpfe bringen Ideen für neuartige Produkte und Dienstleistungen, verbesserte Prozesse oder innovative Geschäftsmodelle hervor. Damit diese auch realisiert werden können, braucht es Mut, Entschlossenheit – und vor allem auch neue Unternehmen.“

Gefragt sind daher Menschen, die bereit sind, sich auf das Abenteuer einer Gründung einzulassen. Hier setzt das EXIST-Programm an: Es bietet nicht nur Impulse, um eine lebendige Gründungskultur an Hochschulen zu fördern, sondern motiviert gezielt junge Menschen, ihre Gründungsidee auch konsequent zu verfolgen. Ich engagiere mich für dieses Programm im Beirat, weil ich davon überzeugt bin, dass für die Zukunftsfähigkeit Deutschlands unternehmerisches Denken und Handeln unentbehrlich sind.“

Dr. Susanne Gewinnus leitet das Referat Industrie und Forschung im Deutschen Industrie- und Handelskammertag (DIHK). Zuvor war sie im DIHK für die Themen Innovations- und Technologiepolitik sowie Grundsatzfragen der Wettbewerbsfähigkeit zuständig.



„Die Hochschulrektorenkonferenz begrüßt die Zielsetzung der bisherigen EXIST-Förderung, eine Gründungskultur an Hochschulen zu implementieren. Wichtig ist, dass sich dieses Förderangebot an alle Hochschultypen richtet – unabhängig von Größe und Profil.“

Die EXIST-Programme geben dem Wissens- und Technologietransfer im Bereich der Ausgründungen eine sichtbare Dynamik. Nicht zuletzt werden darüber neue Wertschöpfungsketten sowohl regional als auch überregional erschlossen. Für Hochschulen wird es damit zunehmend attraktiv, sich als Ausgangspunkt für Gründungsaktivitäten zu etablieren und die gesellschaftliche und ökonomische Entwicklung Deutschlands mitzugestalten.“

Dr. Jens-Peter Gaul ist Generalsekretär der Hochschulrektorenkonferenz. Zuvor leitete er die Kooperationsstelle EU der Wissenschaftsorganisationen (KoWi) und leitete den Bereich „Perspektiven der Forschung“ beim Vorstand der Deutschen Forschungsgemeinschaft (DFG). Sein besonderes Interesse gilt der internationalen Diskussion um Rankings und Evaluierungsmethoden im Hochschulbereich sowie dem Transfer von Forschungsergebnissen in die Praxis.



„EXIST trägt wesentlich dazu bei, innovationsgetriebene Gründungen aus Hochschulen zu initiieren. Infrastruktur für Ausgründungen sowie individuelle Förderung von jungen Gründerinnen und Gründern sind essenziell, um das Gründungspotential zu erschließen. Durch Start-ups werden Forschungserkenntnisse zu marktfähigen Innovationen. Sie leisten einen unverzichtbaren Beitrag zur Zukunftsfähigkeit Deutschlands. Gerade in der Pre-Seed-Phase bedürfen diese jedoch gezielter Förderung. EXIST bietet daher die Chance, innovative Gründungsideen umzusetzen.“

Prof. Dr. Rüdiger Kabst ist Vizepräsident für Wissens- und Technologietransfer, Leiter des Technologietransfer- und Existenzgründungs-Centers (TecUP) und Lehrstuhlinhaber für International Business an der Universität Paderborn. Durch das Innovationsquartier garage33 unterstützt er Start-ups sowie disruptiv agierende Unternehmen.



„EXIST hat maßgeblich dazu beigetragen, dass sich die Gründungsförderung an den Hochschulen – neben Forschung, Lehre, Transfer, Internationalisierung etc. – als weiterer profilgebender Leistungsbereich etablieren konnte. Dennoch gibt es Entwicklungspotentiale in diesem Bereich: So könnte im Rahmen des weiterentwickelten EXIST-Programms die intensivere Kooperation zwischen Ausgründungen und mittelständischen Unternehmen im regionalen Umfeld der Hochschulstandorte angeregt werden. Hiervon würden alle Beteiligten profitieren: Die Ausgründungen erhalten u. a. gezielte Unterstützung bei der Markterschließung, die involvierten Unternehmen Innovationsimpulse zur Stärkung ihrer Wettbewerbsfähigkeit. Die jeweiligen Standorte gewinnen durch attraktive Arbeitgeber, zukunftsträchtige Arbeitsplätze und Steuer-

aufkommen. Insofern hat EXIST Zukunft und sorgt für Zukunft!“

Dr. Thomas Kathöfer, der ehemalige Generalsekretär der Hochschulrektorenkonferenz ist seit 2015 Hauptgeschäftsführer der Arbeitsgemeinschaft industrieller Forschungsvereinigungen Otto von Guericke e.V., die gemeinsam mit Partnern aus Wirtschaft, Wissenschaft und Staat für die Förderung der Innovationskraft des Mittelstandes steht.



„EXIST-Gründerstipendium und EXIST-Forschungstransfer sind ein fester Bestandteil meiner Kommunikation mit gründungsinteressierten Studierenden. Deren Förderung ergibt allerdings nur Sinn, wenn sie entsprechend ausgebildet werden und der Gründungsprozess

begleitet wird. Umso wichtiger ist es, dass in ausreichender Zahl Lehrstühle für Entrepreneurship zur Verfügung stehen. Deswegen wünsche ich mir für die Zukunft, dass auch wieder Lehrkörper und übergreifende Lehrkonzepte durch EXIST gefördert werden.“

Prof. Dr. Tobias Kollmann ist Inhaber des Lehrstuhls für E-Business und E-Entrepreneurship an der Universität Duisburg-Essen. Seit 1996 befasst er sich mit wissenschaftlichen Fragestellungen rund um die Themen Internet, E-Business und E-Commerce. Dabei gehört er selbst zu den Pionieren der deutschen Internet-Gründerszene und elektronischen Marktplätze. 2012 wurde er zum Business Angel des Jahres gewählt. Seit 2013 ist er Vorsitzender des Beirats Junge Digitale Wirtschaft im BMWi. Von 2014 bis 2017 war er Landesbeauftragter für die digitale Wirtschaft in Nordrhein-Westfalen.



„Akademische Spin-offs spielen im Bereich des Technologietransfers eine wichtige Rolle. Um diesen Prozess nachhaltig und erfolgreich voranzutreiben, muss das Thema Existenzgründung jedoch noch stärker und nachhaltiger an den Hochschulen verankert werden. EXIST

setzt hier seit vielen Jahren maßgebliche Akzente mit unterschiedlichen Förderformaten. Durch meine Teilnahme am EXIST-Beirat haben wir die Chance, vom gegenseitigen Erfahrungsaustausch zu profitieren und die Spin-off-Förderung in beiden Ländern stetig zu verbessern.“

Von 2007 bis 2018 leitete **Mag.a Silvia Laimgruber** das Impulsprogramm AplusB – Academia plus Business. Die Förderung ermöglichte den Aufbau von AplusB-Inkubatoren in Österreich mit dem Ziel, akademische Start-ups zu unterstützen. Seit 2017 ist Mag.a Silvia Laimgruber Leiterin des Förderprogramms Spin-off Fellowship. Es setzt frühzeitig Impulse an Hochschulen und Forschungseinrichtungen, um das Umfeld für zukünftige Spin-offs zu verbessern. Darüber hinaus ist sie stellvertretende Bereichsleiterin der Strukturprogramme in der Österreichischen Forschungsförderungsgesellschaft FFG.“



„Unternehmensgründungen spielen eine zunehmend wichtige Rolle, um aus der Wissenschaft heraus gesellschaftliche Veränderungen zu bewirken. Dieser Weg wird in Deutschland noch viel zu selten eingeschlagen. Das Programm EXIST trägt entscheidend dazu bei,

diese Option bekannter zu machen und Wissenschaftlerinnen und Wissenschaftler zur Unternehmensgründung zu ermuntern.“

Als Leiter der Abteilung Forschung in der Geschäftsstelle des Wissenschaftsrats unterstützt **Dr. Rainer Lange** den Wissenschaftsrat dabei, Empfehlungen und Stellungnahmen zur Organisation, Förderung und Leistungsbewertung von Hochschulen und außerhochschulischen Forschungseinrichtungen zu verfassen.



„Als Exzellenzprogramm ist EXIST ein fester Bestandteil des Wissens- und Technologietransfers an Hochschulen. Gerade weil Ausgründungen dabei eine bedeutende Rolle spielen, ist es umso wichtiger, dass Förderinstrumente wie EXIST-Forschungstransfer und

EXIST-Gründerstipendium weitergeführt werden. Dies gilt auch für die Förderung der Gründungsaktivitäten an den Hochschulen durch EXIST. Für die Zukunft sollten dabei die Weiterentwicklung der Gründerservices in Richtung professionelle Serviceeinrichtungen und Netzwerkpunkte im Mittelpunkt stehen.“

Als ehemalige Leiterin des Centre for Entrepreneurship an der Technischen Universität Berlin hat **Agnes von Matuschka** zahlreiche Start-ups betreut. Darüber hinaus hat sie im Jahr 2011 die Auszeichnung „EXIST-Gründungskultur – Die Gründerhochschule“ für die TU Berlin eingeworben. Seit 2018 ist sie für das Management des Wissenschaftsparks Potsdam-Golm verantwortlich und leitet die Standortmanagement Golm GmbH. Im Wissenschaftspark Potsdam-Golm sollen in den kommenden Jahren 100 Unternehmen aus den Life Sciences und High-tech-Branchen angesiedelt werden.



„Ein wichtiger Grund, warum ich den EXIST-Beirat gerne unterstütze ist: Ohne EXIST hätten Robert Freudenreich und ich uns sehr wahrscheinlich für attraktivere Angebote aus der Wirtschaft entschieden. Dann hätten wir kein Unternehmen mit heute über 30 Mitarbeitern aufgebaut. Irgendwann kam dann der Punkt, wo wir gesagt haben, dass wir auch etwas zurückgeben und anderen Gründerinnen und Gründern von unseren Erfahrungen berichten und sie motivieren möchten. Wenn ich als EXIST-Beirätin dazu einen Beitrag leisten kann, mache ich das natürlich gerne.“

Mit Unterstützung eines EXIST-Gründerstipendiums hat **Andrea Pfundmeier** gemeinsam mit Robert Freudenreich 2011 die Secomba GmbH gegründet. Das Unternehmen bietet die cloudoptimierte Verschlüsselungssoftware Boxcryptor an. Seit der Gründung wurde das Team mehrfach ausgezeichnet. 2013 hat Secomba den Deutschen Gründerpreis erhalten, im Jahr 2017 stand Andrea Pfundmeier auf der Forbesliste 30under30. 2012 gehörte sie zu den Gewinnerinnen des HVB Gründerinnen Mentoring Programms.



„Seit dem Start des EXIST-Programms engagiere ich mich für die Intensivierung einer Gründungskultur an deutschen Hochschulen und Forschungsinstituten. Da mir dies sehr am Herzen liegt, habe ich über meine Stiftungen zwei Institute für Entrepreneurship gegründet, die sich seit Jahren erfolgreich um eine Verbesserung der Gründerkultur kümmern. Eine kontinuierliche Erneuerung unserer Industrie durch neue Unternehmen ist mir ein besonderes Anliegen.“

Prof. Falk F. Strascheg, der Gründer des Strascheg Institutes for Innovation and Entrepreneurship am Standort Wiesbaden der EBS European Business School Oestrich-Winkel und des SCE Strascheg

Center for Entrepreneurship an der Hochschule München, ist seit 2018 Honorarprofessor für Entrepreneurship an der Fakultät für Wirtschaftsingenieurwesen der Hochschule München. Darüber hinaus hat er 2013 das Polytech Strascheg Russisch-Deutsche Zentrum für Innovation und Entrepreneurship an der Peter the Great St. Petersburg Polytechnic University (SPbPU) gegründet.



„EXIST hat die Gründerszene in Deutschland beflügelt. Kritisch beurteile ich allerdings die Wachstumsfinanzierung junger innovativer Unternehmen in Deutschland. Es wird Zeit, die Rahmenbedingungen für Venture Capital in Deutschland grundlegend zu verbessern.“

Darüber hinaus halte ich ein Programm, welches die Einstellung von FuE-Personal subventioniert, für sinnvoll. Allerdings sollte dieses Programm nur den Zuwachs fördern und nicht den Bestand. Gerade junge Unternehmen sind auf Neueinstellungen von FuE-Personal angewiesen und würden von einem solchen Programm profitieren.“

Dr.-Ing. E. h. Uwe Thomas war von 1998 bis 2005 Staatssekretär im Bundesministerium für Bildung und Forschung, wo das Förderprogramm EXIST – Existenzgründungen aus der Wissenschaft – ursprünglich entwickelt wurde. Zuvor war er u. a. Vorsitzender der Geschäftsführung des Berufsbildungswerkes (bfw).



„Angewandte Forschung ergibt ohne aktiven Technologietransfer keinen Sinn. Innovative Unternehmensgründungen benötigen dafür jedoch eine zielgerichtete Förderung, wie zum Beispiel EXIST – Existenzgründungen aus der Wissenschaft. Als Mitgründer und Unterstützer

von elf Start-ups engagiere ich mich daher als Mitglied im EXIST-Beirat.“

Dr. Günther Tränkle ist Leiter des Ferdinand-Braun-Instituts am Leibniz-Institut für Höchstfrequenztechnik sowie Professor an der Technischen Universität Berlin für das Fachgebiet Mikrowellen- und Optoelektronik. Von 2013 bis 2018 war er kommissarischer Direktor des Leibniz-Instituts für Kristallzüchtung.

DER WEG ZUM EXIST-GRÜNDERSTIPENDIUM

Unternehmerisch denken: Das ist eine ziemliche Herausforderung für viele gründungsinteressierte Hochschulabsolventen, Wissenschaftlerinnen und Wissenschaftler. Bereits bei der Antragstellung von EXIST-Gründerstipendium wird deutlich, wie schwer es einigen Teams fällt, die unternehmerische Sichtweise einzunehmen. Wir haben daher die Gründungsexperten der Humboldt-Universität zu Berlin, der Technischen Universität Darmstadt, der Technischen Universität Dresden, der Universität zu Köln, der Carl-von-Ossietzky-Universität Oldenburg und der Ludwig-Maximilians-Universität München nach ihren Erfahrungen gefragt. Hier das Ergebnis:

Nach unseren Erfahrungen hat ein Antrag für das EXIST-Gründerstipendium gute Aussichten auf Erfolg, wenn:

- die **Alleinstellungsmerkmale** der Idee gut herausgearbeitet sind.
- das Team einen **Prototypen** seines Produkts entwickelt hat, um die Grundfunktionen deutlich zu machen.
- sich das Team intensiv mit dem **Markt** und den **Wettbewerbern** auseinandergesetzt hat und weiß, wie Marketing und Vertrieb im jeweiligen Markt funktionieren können.
- das Geschäftsmodell in seinen Grundzügen vorhanden ist und im besten Fall erste **Interessensbekundungen** („Letter of Interest“) von potentiellen Kunden vorliegen. Notfalls kann es sich auch um den LOI eines Fachverbandes handeln, der sich als zukünftiger Multiplikator zur Verfügung stellt
- neben der Produktentwicklung auch großer Wert auf die langfristige **Geschäftsentwicklung** gelegt wird. Es sollte plausibel dargelegt werden, wie die **Geschäftsidee** langfristig rentabel funktionieren kann.
- deutlich wird, dass das Team auf dem **Weg zur Gründung** und nicht nur zur Antragstellung ist. Wer allein an den Antrag und die Fördermittel denkt, ist oft noch zu sehr mit sich selbst beschäftigt.
- das **Team** gut aufgestellt ist, sodass die wichtigsten **Kompetenzfelder** wie bspw. Vertrieb, Marketing, Geschäfts- und Produktentwicklung vertreten sind. Die betriebswirtschaftliche Seite kann dabei auch gut von einem Wirtschaftsingenieur oder Wirtschaftsinformatiker abgedeckt werden. Es muss nicht zwingend ein

Betriebswirt sein. Ergänzende Kompetenzen sollte das Team durch ein Expertennetzwerk abdecken. Gern gesehen, aber kein Muss, sind erste Kontakte zu potentiellen Kunden, Geschäftspartnern und Lieferanten.

„Bei der Antragstellung für das EXIST-Gründerstipendium sind wir Sparringspartner für die Teams. Viele haben zum Beispiel Schwierigkeiten, ihr Produkt für Laien verständlich darzustellen, oder wissen nicht, welche Keywords für eine erfolgreiche Beantragung hilfreich sind. Hier bieten wir Unterstützung an.“

Marc Kley, GATEWAY – Gründungsservice der Universität zu Köln

- das **Team** nach Möglichkeit bereits vor der EXIST-Antragstellung intensiv zusammengearbeitet und erste **Belastungsproben** überstanden hat.
- frühzeitig festgestellt wird, wie der **Umgang mit Patenten** an der Hochschule aussieht.
- das Team an **Ideenwettbewerben und Pitchveranstaltungen** teilnimmt. Gründungsinteressierte können dort quasi im geschützten Rahmen, später auch an regionalen und sogar bundesweiten Wettbewerben ihre Ideen zum Geschäftsmodell präsentieren und Feedback von erfahrenen Mentoren, Unternehmern und Branchenkennern erhalten.
- sich die Gründerinnen und Gründer frühzeitig über die **Konditionen** von EXIST-Gründerstipendium auf www.exist.de informieren und prüfen, ob das Gründerstipendium für sie attraktiv ist bzw. ob ihr Vorhaben überhaupt dazu passt und ihr Produkt im Sinne von EXIST innovativ ist.

„Wir schätzen zunächst die Chancen für eine erfolgreiche Beantragung von EXIST ein und sagen den Teams, was noch bis zur Antragstellung zu erledigen ist. Mit Unterstützung eines Mentors wird das technische Konzept kritisch hinterfragt sowie Impulse zur Optimierung gegeben. Im Rahmen unseres Antragscoachings erarbeiten wir mit den Teams das Fundament des EXIST-Antrags. Dazu gehören u. a. die EXIST-Story und der grundlegende Aufbau des Ideenpapiers. Nicht zuletzt entlasten wir die Teams bei administrativen Fragen, wie zum Beispiel bei der Erstellung des Antragsformulars AZA usw.“

Christoph Zinser, LMU SPIN-OFF SERVICE, Ludwig-Maximilians-Universität München

Uns fällt allerdings oft auf, dass:

- die Teams nicht optimal zusammengestellt sind und die Gründerinnen und Gründer beispielsweise alle denselben fachlichen Background haben. Ein bereits gemeinsam arbeitendes Team mit insgesamt drei Informatikern oder drei Betriebswirten lässt sich nachträglich kaum auseinanderdividieren.
 - das betriebswirtschaftliche Verständnis zu gering oder zu theorieelastig ist.
 - die Gründerinnen und Gründer falsche Vorstellungen von Unternehmertum und Start-ups haben.
 - sich die Teammitglieder kaum kennen und die Rollen nicht geklärt sind. Das ist beispielsweise der Fall, wenn ein oder zwei Ideenträger noch kurzfristig einen dritten Mitstreiter an Bord holen. Wenn sich dann über kurz oder lang herausstellt, dass „die Chemie nicht stimmt“, werden die Gründungsvorbereitungen verzögert, wenn nicht sogar erheblich gestört.
 - die Gründer noch nicht mit potentiellen Kunden gesprochen haben und daher nicht wissen, was der Kunde tatsächlich benötigt. Das Ergebnis ist: Das Produkt wird am Markt vorbei entwickelt, Ressourcen werden verschwendet.
 - nicht an den tatsächlichen Nutzen für den Kunden gedacht wird.
- der Faktor Innovation überschätzt und der Faktor Risiko von Veränderungen dagegen unterschätzt wird. Überschätzt werden meist auch die Marktchancen und Wettbewerbsvorteile des Produkts bei gleichzeitigem Unterschätzen der Kosten.
 - sich die Teams zu spät auf die Suche nach einem Mentor begeben. Von Mentoren, die die EXIST-geförderten Teams begleiten, wird erwartet, dass sie sich einbringen, dass sie Laborräume zur Verfügung stellen und dass sie ihre Netzwerke für die Teams öffnen. Es ist verständlich, dass sich Mentoren daher zunächst einmal die Idee genauer anschauen möchten, um den Mehrwert für ihr Forschungsgebiet darin zu erkennen.
 - die technische Produktentwicklung im Fokus steht, Fragen des Markteintritts und der Marktchancen aber vernachlässigt werden. Ein Muss, auch wenn es gerade für innovative Produkte nicht einfach ist, valide Marktzahlen zu bekommen.
 - sich die Gründerinnen und Gründer zu sehr mit ihrer Idee beschäftigen, aber zu wenig mit deren Umsetzung. Damit einem nicht Zeit und Geld ausgehen, braucht es eine klare Vorstellung darüber, was ein lebensfähiges Unternehmen am Ende der EXIST-Förderung ausmacht – und von da aus muss man rückwärts denken und planen.

„Wir stellen den Gründerinnen und Gründern einen erfahrenen Berater zur Seite, mit dem das erste Geschäftsmodell entwickelt wird. Wir bringen sie mit Experten, Unternehmern und anderen Start-up-Gründerinnen und -Gründern zusammen, um die Geschäftsidee zu schärfen. Wenn benötigt, helfen wir bei der Suche nach Teammitgliedern oder stellen in unseren StartupCubes Arbeitsräume bereit. Für die Entwicklung von digitalen Geschäftsmodellen haben wir mit deltahochdrei zudem ein spezielles Inkubationsprogramm aufgebaut. All das ist dann die Basis, einen EXIST-Antrag erfolgreich zu stellen.“

Dr. Frank Pankotsch, Leiter von dresden|exists an der Technischen Universität Dresden

- das Geschäftsmodell praktisch fertig ist, bereits Kunden nachfragen und das Team kurz vor der Gründung steht. Für ein EXIST-Gründerstipendium ist es dann zu spät, da allein die Beratung und das Bewilligungsverfahren einige Monate in Anspruch nehmen.
- sich die Gründerinnen und Gründer zu wenig damit beschäftigt haben, welche Gründungen EXIST eigentlich unterstützt. In diesem Fall fehlt der Bezug der Geschäftsidee zur Hochschule oder die Idee ist nicht annähernd neu und innovativ.
- die Teams nicht in der Lage sind, die eigene Geschäftsidee aus einer bestimmten Perspektive auf den Punkt zu bringen (sog. EXIST-Story).
- die Teams nicht in der Lage sind, einen aussagefähigen Text mit Prägnanz und Argumentationscharakter (Ideenpapier) zu verfassen. Aus diesem Grund wurden bereits Anträge abgebrochen.
- das Zeit- und Projektmanagement ungenügend ist (keine Termintreue, unklare Absprachen im Team).
- das Feedback der Gründungsberatung, aber auch potentieller Kunden nicht oder nur unzureichend verstanden und auf-/angenommen wird.

„Bei HIGHEST prüfen wir die Gründungsideen mit der von uns entwickelten Beratungssystematik HIBS sowie nach der aktuellen DIN SPEC 91354 auf Herz und Nieren. Parallel zur EXIST-Antragstellung motivieren wir unsere Teams zur Teilnahme an unseren Inkubator- und Mentorenprogrammen sowie Pitchangeboten. Alle Teams, die ein EXIST-Gründerstipendium erhalten, werden von HIGHEST in standardisierte Betreuungsprogramme – HIGHEST Challenges@EXIST – überführt.“

Bartosz Kajdas, Start-up-Manager Home of Innovation, GrowtH, Entrepreneurship and Technology Management (HIGHEST) der Technischen Universität Darmstadt

Wird der EXIST-Antrag abgelehnt:

- lesen wir das Gutachten zusammen mit dem Team sehr genau durch, ergänzen bzw. präzisieren bestimmte Punkte, passen das Geschäftsmodell bei Bedarf an und stellen einen Folgeantrag.

„Bevor der Antrag für das EXIST-Gründerstipendium beim Projektträger Jülich gestellt wird, wird er von uns in mehreren Feedbackschleifen gelesen. Ergeben sich Fragen, schließen wir uns mit dem PtJ kurz. Wurde der Antrag bewilligt, erstellen wir gemeinsam mit den Teams Meilensteine, übernehmen die Mittelverwaltung und helfen bei der Suche nach Investoren und potentiellen Kunden. Wir kümmern uns intensiv um die Gründerinnen und Gründer, um eine nachhaltige Gründungskultur an der Universität Oldenburg zu fördern.“

Cindy Stern, Gründungs- und Innovationszentrum (GIZ) der Car-von-Ossietzky-Universität Oldenburg

- werten wir intensiv mit den Gründerinnen und Gründern die Fragen und Kritikpunkte des Gutachtens aus: Reichen zusätzliche Erläuterungen und Informationen bereits aus? Sollte man einige Wochen in einen neuen inhaltlichen Stand (z. B. Prototyp, Pilotkunden) investieren, um erst dann erneut einen Antrag zu stellen?
- verweisen wir die Gründer ggf. an alternative Programme, Investoren oder Bootstrapping-Möglichkeiten. Entscheidend ist aber, dass wir bei dem Team deutlich den Gründerspirit erkennen können.
- loten wir die Möglichkeiten eines Plans B aus, nach dem wir die Teams bereits vor Beantragung des EXIST-Gründerstipendiums fragen. Auch wenn es mit EXIST nicht klappt, bleiben die Teams dennoch motiviert, ihre Idee unter anderen Vorzeichen weiterzuführen.
- sprechen wir mit dem Projektträger Jülich über die Gründe der Ablehnung und bessern gemeinsam mit den Teams nach.

„Jedes Gründungsteam erhält bei uns einen Berater, der das Vorhaben in allen Phasen begleitet. Darüber hinaus verschaffen wir unseren Teams Zugang zu Expertennetzwerken. Wichtiger Erfolgsfaktor unserer Gründungsförderung ist der gemeinsame Ansatz der Universität und ihrer 100%igen Tochtergesellschaft, der Humboldt-Innovation GmbH. Während die Universität sich auf die Vorgründungsphase fokussiert, übernimmt die GmbH die Betreuung und Unterstützung in der Gründungs- und Nachgründungsphase.“

Thomas Wagner, Leiter des Gründungsservice der Humboldt-Universität zu Berlin

„Die Teamentwicklung wird häufig unterschätzt“

Interview mit Prof. Dr. Heike Hölzner, HTW Berlin – Hochschule für Technik und Wirtschaft

Frau Professorin Hölzner, was macht ein gutes Start-up-Team aus?

Prof. Hölzner: Meiner Erfahrung nach gibt es da vier Erfolgsfaktoren. Erstens sollte das Team eine gemeinsame Vision teilen. Nicht nur in Bezug auf das Produkt oder die Dienstleistung, sondern auch in Bezug auf die Werte und Ziele, für die das Unternehmen stehen soll. Zweitens sollten alle Teammitglieder die Fähigkeit mitbringen, offen miteinander zu sprechen. Wir allen wissen, wie wichtig Kommunikation und gute Gesprächskultur für eine erfolgreiche Zusammenarbeit sind. Die Fähigkeit, auch darüber zu sprechen, wie man miteinander kommuniziert, ist hier entscheidend. Drittens gibt es in jedem Team laute und leise Teammitglieder. Erfolgreiche Teams sind sich dessen bewusst. Sie schaffen es, eine gute Balance zwischen introvertierten und extrovertierten Teammitgliedern herzustellen und auch den Leisen Gehör zu verschaffen. Und schließlich zum vierten Punkt: Ich habe in meiner Arbeit mit Gründungsteams immer wieder festgestellt, dass vor allem eine heterogene Zusammensetzung zum Erfolg beiträgt. Das bezieht sich nicht nur auf die fachliche Expertise der einzelnen Mitglieder, sondern auch auf deren unternehmerische Erfahrungen und auf persönliche Eigenschaften wie Geschlecht, kulturelle Hintergründe u. v. m.

Welche Rollen spielen die Geschäftsidee und die unternehmerische Entwicklungsphase dabei?

Prof. Hölzner: Jedes Team ist in seiner Zusammensetzung zunächst stark von den Erfordernissen der Geschäftsidee abhängig. Nun könnte man meinen, es entscheidet sich einmalig, zu Beginn einer Gründung, welche Konstellation besonders passend ist. Dem ist aber nicht so. Die Anforderungen an ein Team und die verschiedenen Rollen verändern sich drastisch, je nach Entwicklungsphase. Von der Seed-, über die Start-up- bis hin zur Wachstumsphase, ist eine Professionalisierung der Rollen und der Funktionen erforderlich. Je nach Phase gibt es aber auch unterschiedliche Schwerpunkte, die jeweils mit einer temporär aktiveren Rolle unterschiedlicher Teammitglieder verbunden ist. Zu Beginn stehen oft Entwicklungstätigkeiten und die Arbeit mit Test- oder Pilotkunden im Vordergrund. Das

erfordert vor allem fachliche Expertise. Im zweiten Schritt entwickeln sich die Aufgaben in Richtung Vermarktung und Weiterentwicklung des Produktes. Hinzukommen Pitches vor Investoren und die entsprechenden Anforderungen an die externe Kommunikation. Hier sind dann betriebswirtschaftliche Kompetenzen gefragt. In der Wachstumsphase steigen zudem die Erwartungen an die Führungskompetenzen. Und egal in welcher Phase: Es wird immer wieder ruhige Zeiten genauso wie auch immer wieder Krisen im Team, mit dem Produkt, mit Kunden oder Investoren geben. Das gehört dazu.

Alles in allem handelt es sich also um ganz unterschiedliche Anforderungen, mit denen das Team konfrontiert ist. Vieles davon kann man lernen, manches ist aber auch eine Frage der Persönlichkeit. Falsch ist es daher, davon auszugehen, dass es eine Leitfigur im Team gibt, die über die verschiedenen Phasen hinweg alle Rollen ausfüllt und praktisch immer in vorderster Reihe steht. Im Gegenteil: Die Heterogenität im Team ist ein ganz entscheidender Erfolgsfaktor. Sie sorgt dafür, dass das Teammitglied mit den geeigneten Kompetenzen jeweils in den Vordergrund rückt. Unter dem Strich müssen die Teammitglieder sich in ihrer Rolle über die Zeit professionalisieren und die Aufgaben klar verteilt werden, aber es ist auch wichtig zu erkennen und zu respektieren, wenn ein Teammitglied feststellt, dass die neuen Herausforderungen nicht mehr zur eigenen Person passen. Dann muss das Team offen darüber sprechen, ob es sich neu sortieren und ggf. auch erweitern sollte.

Und miteinander kommunizieren, das hatten Sie bereits erwähnt. Warum ist das aus Ihrer Sicht ein so wichtiger Faktor?

Prof. Hölzner: Ein ganz wichtiger Punkt ist tatsächlich, WIE das Team miteinander kommuniziert. Das beginnt mit ganz banalen Dingen wie einer klaren Aufgabenverteilung. Während am Anfang jeder alles macht, teilen sich die Aufgabenfelder mit zunehmendem Wachstum immer mehr auf. Wenn da nicht beizeiten geklärt wird, wer wo Verantwortung trägt und Entscheidungskompetenz hat, kann das schnell zu einem unschönen Kompetenzgerangel führen.





Eng damit verbunden ist das Thema Feedback-Kultur: sich gegenseitig konstruktiv Rückmeldungen zu geben, auch wenn man mit Entscheidungen nicht einverstanden ist.

Worüber wir noch nicht gesprochen haben, ist die Rolle des Gesellschaftervertrages.

Prof. Hölzner: Tatsächlich verbindet man die Themen Teamentwicklung und Gesellschaftervertrag nicht zwangsläufig miteinander. Dabei sind klare Regelungen im Gesellschaftervertrag eine wichtige Voraussetzung für den späteren Erfolg oder auch Misserfolg der Zusammenarbeit. Viele Teams schrecken vor allzu klaren, strengen Vorgaben zurück. Man will sich keine bösen Absichten unterstellen, betrachtet offene Formulierungen als Zeichen gegenseitigen Vertrauens. Ich kann gar nicht häufig genug betonen, wie wichtig es ist, im Friedensfall Regelungen für eine mögliche Krise zu finden. Wenn sich alle dezidiert mit diesem Vertrag auseinandergesetzt haben, wissen sie, auf was sie sich einlassen. Das heißt, es kann später niemand sagen, er oder sie habe es sich so nicht vorgestellt. Der Vertrag fixiert quasi die Erwartungen der einzelnen Mitglieder an die gemeinsame Zusammenarbeit. Ich würde daher soweit gehen zu sagen, dass die erfolgreiche Verhandlung eines detaillierten Gesellschaftervertrages, an deren Ende alle Mitglieder zufrieden sind, ein guter Lackmustest für die Zusammenarbeit im Gründerteam ist.

Deswegen ist es wichtig, hier nicht an der falschen Stelle zu sparen und auf Standardverträge zurückzugreifen. Ein Gesellschaftervertrag sollte zum Beispiel eine Regelung zum Wettbewerbsverbot enthalten, um sicherzustellen, dass der abwandernde Teampartner nicht direkt zu einem konkurrierenden Unternehmen geht. Sinnvoll ist auch eine Regelung zum Einziehen von Gesellschafteranteilen, für den Fall, dass ein Teammitglied seine Kompetenzen überschreitet oder sich nicht an Vereinbarungen hält.

Schriftlich festgehalten werden muss auch, wer zu Beginn was in das Start-up einbringt, seien es Sachwerte, Schutzrechte und Kapital oder auch Arbeitskraft. Diese und weitere Punkte frühzeitig zu klären und schriftlich festzuhalten, trägt maßgeblich dazu bei, dass zu einem späteren Zeitpunkt Konflikte nicht eskalieren oder womöglich überhaupt entstehen.

Sie haben viele Erfahrungen in Ihrer Arbeit mit Gründungsteams gesammelt. Welchen Stellenwert hat das Thema Teamentwicklung bei den Gründerinnen und Gründern?

Prof. Hölzner: Das Thema Teamentwicklung wird häufig unterschätzt. Viele andere Dinge wie Produktentwicklung, Kapitalakquise, Kundenkontakte erscheinen zunächst wichtiger. Das führt dazu, dass Teamentwicklung als Aufgabe erst dann ins Bewusstsein gerät, wenn ein akutes Problem auf dem Tisch liegt bzw. eine gewisse Unzufriedenheit bei den Gründerinnen und Gründern herrscht.

Nicht umsonst sagen viele erfolgreiche Unternehmerinnen und Unternehmer, dass sie rückblickend viel früher über das Thema Teamentwicklung hätten sprechen sollen – auch mit externen Ansprechpartnern. Das müssen nicht immer Berater oder Coaches sein. Auch ein befreundeter Gründer oder eine Gründerin aus einem anderen Team kann hier ein guter Sparringspartner sein.

Gibt es denn besondere Fallstricke für Teams?

Prof. Hölzner: Ich habe mich dazu vor einiger Zeit mit meinen Kollegen zusammengesetzt, um wiederkehrende Muster für Probleme im Team zu identifizieren. Ein typisches Muster, über das wir immer wieder stolpern, haben wir als „Kompetenzfalle“ beschrieben. In dem Fall handelt es sich um ein weitgehend homogenes Team, bei dem alle Mitglieder eine hohe Exzellenz aus einer speziellen Fachrichtung mitbringen und in der Regel sehr überzeugt sind von ihrer Lösung. In diesem Fall kommt es oft zu einem gegenseitigen Bestätigungseffekt. Man klopft sich unentwegt gegenseitig

auf die Schultern. Dabei entsteht dann zwar kein Konflikt innerhalb des Teams, aber das Problem ist, dass die Erfolgsaussichten des Produkts und des Geschäftsmodells viel zu wenig hinterfragt werden.

Ein weiterer Punkt ist die „Harmoniefalle“. Dabei ordnen sich die eher introvertierten und konfliktscheuen Teammitglieder dem Flow des Teams und dem eher extrovertierten Teampartner unter. Dieser wird in Ermangelung von Feedback in seinem Verhalten und seiner Meinung bestärkt, auch wenn sie nicht repräsentativ für das Team sind. Über die Zeit entstehen so oft schwelende Konflikte, für die beide Seiten Verantwortung tragen. Es ist genauso wichtig, die Hinweise der Leisen im Team nicht zu überhören, wie sich als introvertiertes Teammitglied deutlich zu artikulieren.

Eng damit verbunden ist die sogenannte „Konfliktfalle“. Je länger bestimmte Dinge nicht ausgesprochen werden und sich langsam eine zunehmende Unzufriedenheit bei einzelnen Mitgliedern breit macht, desto größer ist das Risiko, dass es irgendwann zu einem größeren Konflikt kommt, der nicht mehr auf sachlicher, sondern auf persönlicher Ebene ausgetragen wird. Im Sinne von: „Du lässt mich nie ausreden. Du triffst immer alle Entscheidungen alleine.“ Damit sind wir wieder bei dem Punkt, den ich bereits ansprach: Im Kern geht es darum, früh, sachlich und konstruktiv Feedback zu geben und offen über Meinungsverschiedenheiten zu sprechen. Genauso wichtig ist es aber auch, sich positiv über seine Teampartner zu äußern. Wir alle brauchen Bestätigung. Und oft vergessen wir in der

Hektik des Alltags, uns auch einmal zu loben. Dabei tragen gerade diese positiven Kommentare und Bewertungen zu einem guten Arbeitsklima bei.

Nichts desto trotz: Wenn man eng zusammenarbeitet, gehören Konflikte dazu. Was kann man tun, wenn aus dem Konflikt eine Krise wird?

Prof. Hölzner: Ein handfestes Anzeichen für eine Krise ist, wenn man nicht mehr miteinander redet. Das ist dann spätestens der Zeitpunkt, zu dem sich das Team einen neutralen Blick von außen zur Unterstützung holen und sich zu einem moderierten Gespräch treffen sollte.

Das Ergebnis eines solchen Krisengesprächs könnte sein, dass einer das Team verlässt. Wie geht man damit um?

Prof. Hölzner: Natürlich ist es schmerzhaft, wenn ein Co-Gründer mit großer Expertise das Team verlässt. Aber es ist immer noch besser, als wenn ein nicht funktionierendes Team versucht, an der Konstellation festzuhalten, um die Expertise zu halten. Der Schnitt muss dann vollzogen werden.

Ich finde es grundsätzlich wichtig, sich im Team gegenseitig die Freiheit zu geben und zu sagen: „Ich möchte das nicht mehr. Meine persönliche Situation hat sich geändert. Ich verlasse das Unternehmen.“ Mit dieser Entscheidung sollte das Team fair und sachlich umgehen und über geeignete Ausstiegsszenarien nachdenken, die das Unternehmen und das scheidende Teammitglied nicht beschädigen. Idealerweise wurden dazu klare Regelungen im Gesellschaftervertrag vereinbart.





IM FOKUS: EIGENTLICH EIN DREAMTEAM: „MITTELSTAND UND START-UPS“

Die Praxis zeigt: Kooperationen zwischen mittelständischen Unternehmen und Start-ups können sich für beide Seiten lohnen. Voraussetzung ist: Sie gehen aufeinander zu und entdecken, dass sie gemeinsamen Ziele haben.



EIGENTLICH EIN DREAMTEAM: „MITTELSTAND – START-UP“

Wenn sich Mittelständler und Start-ups zusammentun, kommt für beide meist etwas Gutes dabei heraus. Während kleine und mittlere Unternehmen ihre Wettbewerbsfähigkeit stärken, können Start-ups durch die Zusammenarbeit vor allem ihr Wachstum beschleunigen. So das Ergebnis mehrerer Studien, die sich mit dem Thema Kooperationen beschäftigt haben. Eigentlich also ein perfektes Paar. Der Haken ist: Bislang wissen beide immer noch zu wenig voneinander, um sich als natürliche Partner zu sehen.

„Wir haben das Tagesgeschäft für die Fertigung an Profis abgegeben und dadurch Zeit gewonnen, um uns auf unsere Technologie zu fokussieren und unser Angebotsspektrum zu erweitern“, sagt Felix Furtmayr. Zusammen mit seinem ehemaligen Studienkollegen Bernhard Römer hat er vor drei Jahren die Rapidfactory GmbH gegründet. Ausgestattet mit einem EXIST-Gründerstipendium und mit tatkräftiger Unterstützung der Technischen Hochschule Ingolstadt und der Friedrich-Alexander-Universität Erlangen-Nürnberg gelang den beiden Maschinenbauingenieuren der Sprung in die Selbständigkeit. Die Idee: Dreh- und Frästeile in kleinen Stückzahlen herzustellen und online zu vertreiben. Anfangs hatte das Start-up die Produkte noch selbst hergestellt. Dann war bald klar, dass die Kompetenzen des Teams vor allem in der Softwareentwicklung und im Internetvertrieb liegen. Die Fertigung der CNC-Teile sollte an ein externes Maschinenbauunternehmen ausgelagert werden. Am besten an einen mittelständischen Betrieb mit kurzen Entscheidungswegen und hoher Flexibilität in der Produktion.

„Such dir die Besten und arbeite mit ihnen zusammen. Sie haben ein Interesse, ein gutes Bewusstsein für eigene Schwächen und Verbesserungspotential. Hat man ein gutes Konzept, ist man im Geschäft.“

Felix Furtmayr, Co-Gründer von Rapidfactory

Die Wahl fiel auf die Krauss Präzisionstechnik GmbH. Seit 2017 kooperiert Rapidfactory mit dem Hersteller von Maschinenbauteilen und Drehteilen. Seinen Sitz hat das Unternehmen mit seinen 40 Mitarbeitern ganz in der Nähe vom bayerischen Beilngries. Geschäftsführer Stefan Krauss sieht in der Kooperation mit dem Start-up eine gute Chance, Zugang zu neuen Märkten zu erhalten und Prozesse zu verbessern: „Praktisch sieht es so aus, dass die Kundenwünsche mit den erforderlichen Zeichnungen und Materialwünschen direkt über die Online-Plattform von Rapidfactory bei uns eingehen und wir das gewünschte Dreh- oder Frästeil herstellen. Voraussetzung dafür ist, dass wir Zugang zur Software von Rapidfactory haben und Rapidfactory wiederum

auf unser ERP-Warenwirtschaftssystem zugreifen kann. Unsere EDV-Systeme sind also aufeinander abgestimmt. Mehr noch: Unsere Vereinbarung sieht so aus, dass wir exklusiv für Rapidfactory tätig sind. Darüber hinaus entwickeln wir gemeinsam das Angebot stetig weiter. Insofern geht unsere Geschäftsbeziehung weit über eine reine Auftragnehmer-Auftraggeber-Beziehung hinaus.“

Innovationstreiber für KMU

Dass vor allem Branchen, in denen ein hoher Innovationsdruck herrscht, von der Kooperation mit Start-ups profitieren, davon ist Dr. Matthias Wallisch überzeugt. Er ist stellvertretender Leiter des Fachbereichs Gründung und Innovation im RKW-Kompetenzzentrum und Autor der Studie Mittelstand meets Startups 2018: „Ein Hinweis darauf ist, dass wir sehr viele Anträge für das Zentrale Innovationsprogramm Mittelstand, kurz ZIM, erhalten. Das Programm fördert unter anderem die Zusammenarbeit zwischen kleinen und mittleren Unternehmen und Start-ups. Und bei den KMU sind es vor allem Unternehmen im Maschinen- und Fahrzeugbau sowie in der Chemie- und Pharmabranche, die den größten Anteil der Antragsteller ausmachen. Insofern kann man hier schon von einem gewissen Innovationsdruck ausgehen. Mittlerweile kommt aber auch der kleine Einzelhandel dazu, der sich darüber Gedanken machen muss, wie er mit den Online-Handelsportalen konkurrieren kann.“

In all diesen Branchen können Start-ups als Kooperationspartner für den Mittelstand mit neuen Ideen und Technologien die Wettbewerbsfähigkeit der Unternehmen stärken. So sieht das auch Stefan Krauss. Er hat jedenfalls die Zeichen der Zeit erkannt und profitiert bereits von der Kooperation mit Rapidfactory: „Wer heute im Internet nach Herstellern für Dreh- oder Frästeile sucht, erhält im Suchergebnis ja nicht die Namen von vergleichsweise kleinen Unternehmen wie dem unseren. Stattdessen stehen dort die Websites von Online-Plattformen wie Rapidfactory. Insofern steht uns durch die Kooperation ein Vertriebskanal zur Verfügung, den wir in der Reichweite gar nicht auf die Beine stellen

könnten. Wir haben dadurch Zugang zum Weltmarkt und liefern heute von uns gefertigte Teile unter unserem Namen nach Dubai, in die USA und in andere Länder.“

Dass es sich für den etablierten Mittelstand durchaus lohnt, mit innovativen Start-ups zu kooperieren, betont auch das Institut für Mittelstandsforschung (IfM) Bonn in seiner Studie „Kooperationen zwischen etabliertem Mittelstand und Start-ups“. Demnach können Start-ups nicht nur Lösungen für spezielle technische Probleme entwickeln, sondern sogar völlig neue Impulse geben, um beispielsweise – im Zuge der digitalen Transformation – die eigene Wettbewerbsfähigkeit zu sichern bzw. auszubauen. Der überwiegende Teil der Mittelständler, der bereits mit Start-ups kooperiert, bewertet die Zusammenarbeit denn auch als positiv. Neben neuen Produkten, Produktionsverfahren oder Vertriebskanälen zeigt sich noch ein weiterer Effekt, der vor allem heute, in Zeiten des Fachkräftemangels, von Bedeutung ist. So bieten Kooperationen auch die Chance, das Potential hochqualifizierter Fachkräfte wie sie bei innovativen Start-ups in der Regel zu finden sind, für das Unternehmen nutzbar zu machen.



ZENTRALES INNOVATIONSPROGRAMM MITTELSTAND, KURZ: ZIM

ZIM fördert FuE-Kooperationsprojekte von Unternehmen oder von Unternehmen und Forschungseinrichtungen zur Entwicklung innovativer Produkte, Verfahren oder technischer Dienstleistungen ohne Einschränkung auf bestimmte Technologien und Branchen.

www.zim.de

Wachstumstreiber für Start-ups

Und worin bestehen die Vorteile für Start-ups? Beispielsweise in der zeitlichen Entlastung, so das Führungsduo von Rapidfactory. Dem Start-up mit seinen neun Mitarbeitern bleibt aufgrund der Kooperation mit dem erfahrenen Maschinenbaubetrieb ausreichend Freiraum, um seine Online-Plattform für den kompletten Auftrags-, Produktions- und Lieferprozess für CNC-Sonderteile weiterzuentwickeln.

Gründe für Kooperationen zwischen Mittelstand und Start-ups

Merkmal	Start-up	Etablierter Mittelständler
Strategie	Beschleunigung der eigenen Wachstums- und Entwicklungsprozesse	Verfolgung von Wachstumszielen auf bestehenden Märkten; Generierung von Umsatzwachstum durch die Erschließung neuer Märkte
Innovationstätigkeit	Entwicklung und Tests unter Realbedingungen	Zugang zu neuen Technologien; Entwicklung neuer Produkte und Geschäftsmodelle
Unternehmensziele	Schnellere Skalierung des eigenen Geschäftsmodells; passgenauere Marktpositionierung	Erhalt bzw. Ausbau der Wettbewerbsfähigkeit – etwa vor dem Hintergrund digitaler Transformation
Vernetzung mit Kunden, Zulieferern, Dienstleistern	Zugriff auf bestehendes Netzwerk (etwa für den Vertrieb); vereinfachter Ausbau des eigenen Netzwerks	Synergien durch intensivere Nutzung der vorhandenen Beziehungsstrukturen
Materielle Ressourcen – etwa finanzielle Mittel	Direkter Zugang zu finanziellen Mitteln; Nutzung von Produktionsanlagen und -mitteln; möglicher vereinfachter Zugang zu Kapital durch Reputationseffekt	Kooperationen auch ohne großen Kapitalaufwand möglich; Lösung für ein konkretes (technisches) Problem; Nutzung freier Kapazitäten
Immaterielle Ressourcen – etwa Mitarbeiter	Beschleunigung zahlreicher Lernkurven durch Zugriff zu spezifischem Fach- und Branchenwissen	Gewinnung, Nutzung und Bindung junger Talente und ihres Know-hows; Kulturtransfer und Inspiration; Arbeitsmethoden

Quelle: Institut für Mittelstandsforschung Bonn: Kooperationen zwischen etabliertem Mittelstand und Start-ups, IfM-Materialien Nr. 258, Bonn, August 2017

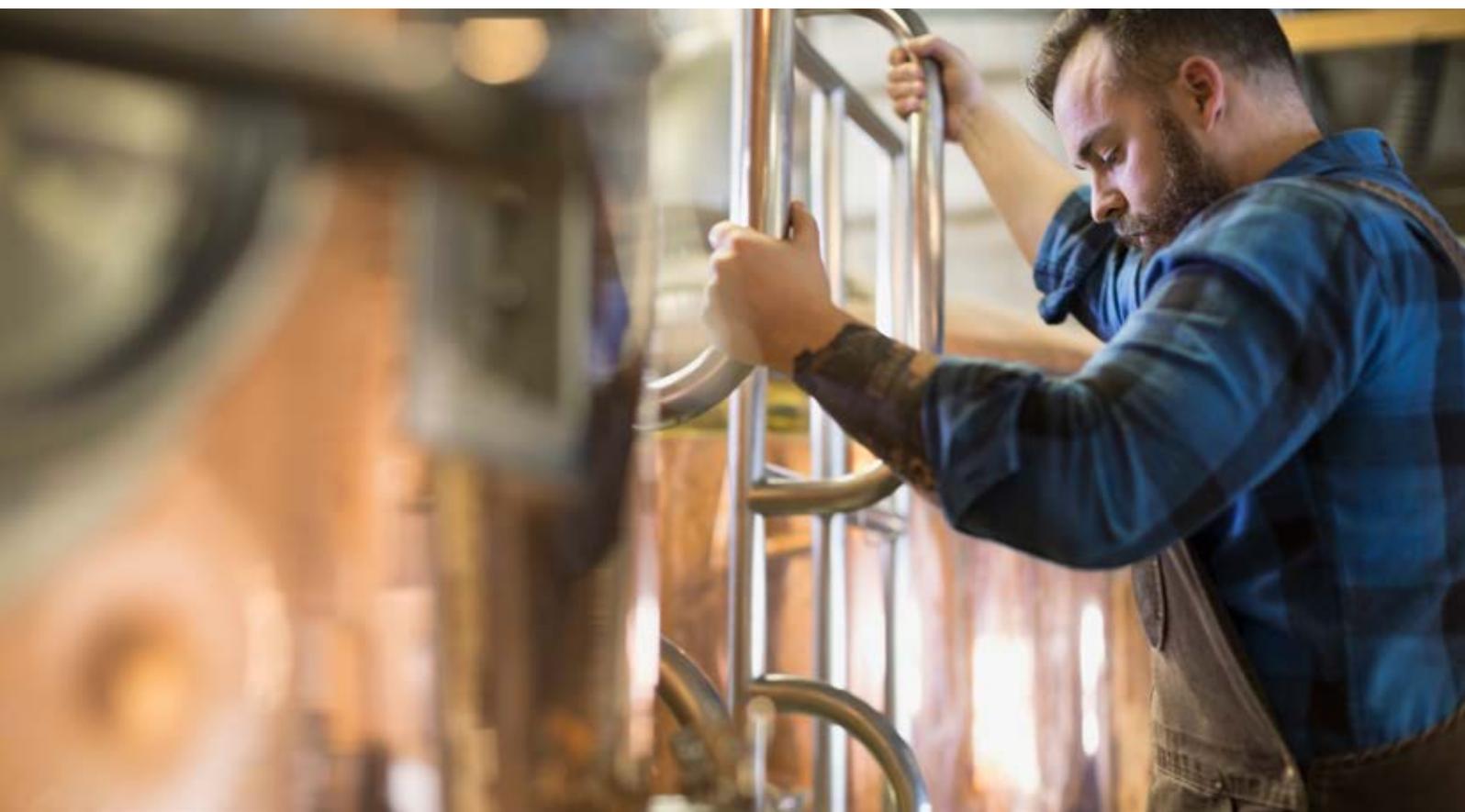
Mittelständler können aber nicht nur dazu beitragen, junge Unternehmen zu entlasten. Sie haben noch weitaus mehr zu bieten, stellt das IfM Bonn fest. Kooperationen mit kleinen und mittleren Unternehmen beschleunigen zum Beispiel die Entwicklung der unternehmerischen Newcomer, indem sie ihr spezifisches Fach- und Branchenwissen und ihr Kunden- und Lieferantennetzwerk zur Verfügung stellen. Für Investoren ist genau das nicht selten ein Pluspunkt: wenn sie wissen, dass ein Start-up einen soliden, am Markt eingeführten Partner an Bord hat.

Ein weiterer guter Grund für eine Kooperation ist aus Start-up-Sicht, die Produktionsanlagen und Produktionsmittel des Partners nutzen zu können. Wer außerhalb von Bayern wohnt, für den mag das folgende Beispiel dabei vielleicht etwas ungewöhnlich anmuten: Wer denkt beim Thema Start-ups schon an traditionsreiche bayerische Familienbrauereien? Das Münchener Start-up IsarKindl Bier hatte jedenfalls keine Berührungsängste, als es nach kleinen Brauereien Ausschau hielt, wie Co-Gründer Simon Klur betont. Er hat seinen Master in Brauwesen und Getränke-technologie an der Technischen Universität München absolviert: „Wir haben Brauereien in der Region gesucht, die in unserem Auftrag Bier nach unseren Rezepten brauen und in Flaschen abfüllen. Vor der ersten Kontaktaufnahme hatten wir natürlich großen Respekt. Die meisten Brauereien sind ja schon seit Generationen erfolgreich am Markt und richtige Institutionen in ihrer Region. Aber dann hat sich schnell gezeigt, dass viele der Familienbetriebe sehr aufgeschlossen und experimentierfreudig sind und sich freuen, wenn junge Leute mit neuen Ideen vorbeikommen.“ Inzwischen kooperiert das Start-up IsarKindl mit drei kleinen

„Wir hatten zuerst großen Respekt bei der Kontaktaufnahme zu den Unternehmen. Aber wenn man offen und selbstbewusst herangeht und sich nicht zu klein macht, klappt das ganz gut. Man muss einfach genau wissen, was man will.“

Simon Klur, Co-Gründer von IsarKindl Bier

Brauereien. „Eine ideale Situation“, freut sich Simon Klur, „weil wir uns als junges Unternehmen keine eigene Brauanlage leisten können und die Zusammenarbeit wirklich angenehm ist.“ Dass die Beziehung dabei weit über ein reines Auftragsverhältnis hinausgeht, offenbart sich vor allem in der Kooperation mit der Brauerei Eittinger Fischerbräu. Kein Wunder, schließlich haben der Junior-Brauereichef Tobias Vincenti und der Start-up-Gründer Simon Klur zusammen studiert: „Tobias und sein Vater haben uns wirklich sehr mit ihren Erfahrungen unterstützt und uns gesagt, worauf wir bei der Rezeptur achten müssten. Jede Brauanlage ist ja anders. Das bedeutet, jedes Rezept muss entsprechend angepasst werden. Da ist es natürlich gut, wenn man als Newcomer vom Erfahrungswissen eines Familienbetriebs profitieren kann, der seit fast 100 Jahren sein eigenes Bier braut.“ Für die kleine Familienbrauerei wiederum bietet die Zusammenarbeit die Chance, freie Kapazitäten zu nutzen. Zusätzlich zu ihrem eigenen Bier braut sie das Bier nach dem Rezept des zweiköpfigen Gründungsteams. Tobias Vincenti: „Wir haben dadurch unser Geschäftsfeld erweitert, ohne dass wir uns dabei ins Gehege kommen. IsarKindl Bier verkauft das vergleichsweise hochpreisige Bier, das wir für sie brauen, an Kunden in München. Der Markt für unsere eigenen Biere liegt dagegen vorwiegend hier in der Region.“



Etwa ein Drittel der im Rahmen der RKW-Studie befragten 250 mittelständischen Unternehmen arbeitet mit Start-ups zusammen. „Das ist gar nicht mal so wenig“, findet Dr. Matthias Wallisch. „Zumal es nicht für jeden Mittelständler zweckmäßig ist, mit einem Start-up zusammenzuarbeiten. Genauso wie es auch für das eine oder andere Start-up sinnvoller ist, mit einem Großunternehmen oder Konzern zusammenzuarbeiten. Entscheidend sind ja immer das Produkt und Geschäftsmodell.“

Ein Drittel sei zwar schön und gut, meint Dr. Christian Schröder. „Aber: Es ist noch Luft nach oben, zumal sich das Drittel nicht auf alle KMU, sondern auf Unternehmen aus innovativen Branchen bezieht, in denen öfters kooperiert wird“, so der Projektleiter beim IfM Bonn und Mitverfasser der Kooperationsstudie: „Ich würde sagen, dass das Kooperationspotential sehr hoch ist, aber noch nicht ausreichend von kleinen und mittleren Unternehmen genutzt wird. Vor allem die weniger IT-affinen und kleineren Unternehmen sollten ihre Zurückhaltung ablegen.“

Gute Konjunktur versus Kooperationsbereitschaft

Leichter gesagt als getan. Gute Beispiele aus der Praxis und das Aufzählen der vielen Vorteile, die sich aus Kooperationen ergeben können, reichen scheinbar nicht aus, damit Start-ups und Mittelständler zusammenfinden. Letztere haben nicht selten Vorbehalte oder schlichtweg kein Interesse. Davon können die Gründer von Rapidfactory, Felix Furtmayr und Bernhard Römer, ein Lied singen. Sie mussten seinerzeit viel Zeit und Energie in die Suche nach geeigneten Kooperationspartnern investieren: „Wir haben über eineinhalb Jahre bei allen möglichen Betrieben in der Region Klinken geputzt, bis wir dann schließlich einen Webcrawler programmiert und damit eine bundesweite Online-Recherche durchgeführt haben. Das Ergebnis waren 5.400 Unternehmen, die theoretisch infrage kamen. Diejenigen mit dem attraktivsten Leistungs- und Preisangebot haben wir per E-Mail kontaktiert. Letztlich blieben fünf Unternehmen übrig, die unseren Erwartungen entsprochen haben und auch an einer Kooperation interessiert waren.“

Auch wenn die beiden Jungunternehmer dann schließlich mit der Krauss Präzisionstechnik GmbH einen idealen Kooperationspartner gefunden haben: Der Frust über die lange Partnersuche ist noch nicht vergessen. „Wir hatten den Eindruck, dass es den meisten Unternehmen ganz einfach zu gut geht. Da ist die Offenheit für Neues eher gering. Dafür sind die Bedenken umso größer. Meiner Erfahrung nach können sich viele kleine und mittlere Unternehmen nicht vorstellen, dass sich der Markt in wenigen Jahren radikal ändern kann. Da wird dann mit wenig Geld versucht, so ein bisschen auf Industrie 4.0 zu machen, weil gerade überall die Rede davon ist. Die Ergebnisse sind dann entsprechend.“ Eine ernüchternde Feststellung, mit der Felix

Furtmayr aber nicht alleine steht. Dr. Christian Schröder bestätigt seine Erfahrung: „Dass es immer noch viele mittelständische Unternehmen gibt, die beim Thema Kooperation mit Start-ups eher zurückhaltend sind, liegt tatsächlich auch daran, dass es vielen derzeit sehr gut geht. Viele machen sich schlichtweg keine Gedanken darüber, ob ihr Geschäftsmodell auch noch in zehn Jahren funktioniert.“

Unternehmer Stefan Krauss hat dafür wenig Verständnis. Im Gegenteil: Der erfahrene Mittelständler sieht – genauso wie Brauereibesitzer Tobias Vincenti – in der Zurückhaltung seiner Unternehmerkolleginnen und -kollegen vor allem ein Risiko: „Als Unternehmer sollte man wissen, dass sich die Kunden letztlich immer für den bequemsten Weg entscheiden. Und der Online-Einkauf ist bequem. Da kann es schnell passieren, dass langjährige Kunden abwandern und zu Anbietern mit digitalen Bestellmöglichkeiten wechseln. Letztlich ist es doch so: Wenn man nicht permanent die Augen offen hält und schaut, inwieweit sich neue Technologien und Geschäftsmodelle für das eigene Unternehmen nutzen lassen, verpasst man den Anschluss und gefährdet die Existenz seines Unternehmens.“

Ein Perspektivwechsel sei notwendig, sagt Florian Feddeck. Er ist kaufmännischer Leiter beim Unternehmen Schleicher Electronic Berlin und dort verantwortlich für einen betriebs-eigenen Start-up-Inkubator: „Anstatt immer wieder den vermeintlich hohen zeitlichen Aufwand als Argument gegen eine Zusammenarbeit mit den jungen Unternehmern ins Feld zu führen, rate ich eher dazu, die Dinge einmal von einem anderen Standpunkt aus zu betrachten. Es ist doch so, dass jeder Unternehmer Zeit in die Akquise von Kunden investiert. Und Start-ups können durchaus für viele Mittelständler die Kunden von morgen sein. Da ist es doch nicht verkehrt, etwas Zeit in das eine oder andere Gespräch zu investieren und zu sehen, ob man nicht einen Teil des Weges gemeinsam geht.“

Natürlich müssen auf diesem Weg auch immer mal wieder Steine aus dem Weg geräumt werden. Denn wenn es tatsächlich zu einer Zusammenarbeit kommt, wird diese nicht ohne ein gewisses Commitment vonseiten des Unternehmens funktionieren. Bis alle Fragen, Arbeitsschritte oder auch gegenseitigen Erwartungen geklärt sind, kann es – je nach Fall – eine Weile dauern. Unter dem Strich sei es eben eine strategische Entscheidung, sagt Dr. Matthias Wallisch vom RKW-Kompetenzzentrum: „Ich weiß, das klingt jetzt so einfach. Natürlich ist es insbesondere für Inhaber kleinerer Unternehmen eine große Herausforderung, eine Kooperation einzufädeln und gleichzeitig das Tagesgeschäft weiterzuführen. Aber alle Erfahrungen zeigen: Für die meisten lohnt sich der Aufwand.“

Zögerliche Mittelständler aus der Reserve zu locken: Dazu können auch Start-ups selbst beitragen. Ganz entscheidend sei, so Christian Schröder vom IfM Bonn, zum Beispiel, „dass sich die jungen Unternehmer auf ihren Partner einlassen.“

Das heißt, technische Sachverhalte müssen für Laien verständlich kommuniziert werden. Und sie müssen sich als Problemlöser präsentieren. Das setzt voraus, dass sie sich mit der Branche und dem jeweiligen Unternehmen intensiv auseinandergesetzt haben.“ Mindestens genauso wichtig ist es, eine gemeinsame Vertrauensebene zu schaffen, so wie zum Beispiel bei Rapidfacture und der Krauss Präzisionstechnik. Für Inhaber und Geschäftsführer Stefan Krauss ist Vertrauen die wichtigste Währung für eine erfolgreiche Zusammenarbeit: „Bei uns hat die Chemie von Anfang an gestimmt. Das ging so weit, dass wir unsere Kooperation sogar nur mit Handschlag besiegelt haben. Letztlich ist das für uns einfacher, weil wir ohnehin nicht alle Eventualitäten per Vertrag regeln können.“

„Das Start-up als Ideengeber ist der Visionär, der erfahrene Unternehmer der Lotse.“

Stefan Krauss, Krauss Präzisionstechnik GmbH

Nur: Bevor es überhaupt dazu kommt, muss man sich erst einmal kennenlernen. Und genau hier ist das Problem: Die meisten Mittelständler und Start-ups leben in zwei verschiedenen Welten. Die wenigsten haben den jeweils anderen als potentiellen Kooperationspartner auf dem Schirm. Kaum ein gründungsaffiner Student oder Absolvent weiß zum Beispiel um die vielen Hidden Champions, die meist hoch spezialisiert weltweit erfolgreich sind. Kein Wunder: Schließlich sorgen sie weder für Aufsehen in den Medien, noch schließen sie aufsehenerregende Börsendeals ab oder betreiben aufwendige Werbekampagnen. Dabei seien, so Christian Schröder, diese Unternehmen doch in vielerlei Hinsicht für die Zusammenarbeit mit Start-ups prädestiniert: „Die Entscheidungswege sind aufgrund der Einheit von Eigentum und Leitung kurz und flexibel, die Hierarchien sind flach. Auch die Wertvorstellungen der Unternehmensinhaber sowohl aufseiten des etablierten Unternehmens als auch aufseiten des Start-ups sind meist gar nicht so weit voneinander entfernt.“

Gemeinsamkeiten entdecken

Mehr gemeinsame Aktionsräume für Mittelständler und Start-ups fordert daher Dr. Matthias Wallisch vom RKW-Kompetenzzentrum: „Bisher überschneiden sich die Aktionsräume zwischen Start-ups und mittelständischen Unternehmen kaum. Stereotypisch gesprochen kann man sagen, die Mittelständler sind eher auf dem Land oder in kleineren Städten. Die bewegen sich auf Messen, sind auf IHK- und HWK-Veranstaltungen sowie in den klassischen Unternehmensnetzwerken aktiv. Start-ups sind eher in der Stadt, an Hochschulstandorten, in Coworking Spaces, sind auf Pitch Events, auf sogenannten Tech Meet-ups. Man läuft sich also eher selten über den Weg.“

Doch es tut sich etwas. So haben zum Beispiel Fachmessen wie die Hannover Messe, die Fashiontech oder die Grüne Woche die Start-up-Szene entdeckt. Auch die eine oder andere Kammer bietet Veranstaltungen an, um ihre Mitgliedsunternehmen mit Start-ups in Kontakt zu bringen. „Start-up trifft Handwerk“ nennt sich zum Beispiel eine Veranstaltung der Handwerkskammer München in Kooperation mit Munich Startup, dem Webportal der Landeshauptstadt München für Gründerinnen und Gründer. „Wir verfolgen dabei drei Ziele: Erstens dem Handwerk Ideen von Start-ups vorzustellen und darüber zu informieren, was sich technologisch tut. Zweitens das Handwerk zu inspirieren, über neue Geschäftsmodelle nachzudenken. Und drittens Handwerk und Start-ups aufeinander aufmerksam zu machen, sei es als Auftraggeber und Kunden oder auch als Kooperationspartner zum Beispiel für den Prototypenbau“, so Georg Räß, Beauftragter für Innovation und Technologie (BIT) der Handwerkskammer für München und Oberbayern. Offensichtlich ist die jährlich stattfindende Veranstaltung ein Erfolg. Handwerk und Start-ups nutzen jedenfalls die Chance, sich kennenzulernen.

Hochschulen als Türöffner

Nicht zu vergessen die Hochschulen. Auch sie können dazu beitragen, die notwendigen Aktionsräume zu schaffen und Unternehmen aus der Region mit ihren Start-ups zusammenzubringen. Vor allem Hochschulen im EXIST-Verbund pflegen zunehmend enge Kontakte zur regionalen Wirtschaft. Wie das funktionieren kann, zeigt zum Beispiel die Universität Paderborn mit ihrer garage33: Gründerinnen und Gründer arbeiten hier gemeinsam mit Vertretern von Unternehmen aus der Region an innovativen Geschäftsmodellen. „Mit der garage33 bringen wir gezielt gründungsinteressierte Hochschulangehörige und gestandene Unternehmen aus der Region Ostwestfalen Lippe zusammen, damit sie gemeinsam an neuen Ideen arbeiten können. Auf der einen Seite können Unternehmen von den jungen Wilden, also den Studierenden, wissenschaftlichen Mitarbeitern und Start-ups, lernen und deren Querdenkmentalität nutzen. Auf der anderen Seite erhalten Gründer und Start-ups Zugang zu etablierten Unternehmen in der Region. Die können ihnen dabei helfen, mit der eigenen Idee schneller und zielgerichteter Zugang zum Markt zu bekommen. Viele wissen nicht, dass hier in der Region Ostwestfalen-Lippe eine ganze Reihe von mittelständischen Weltmarktführern, sogenannte Hidden Champions, ansässig sind“, so Professor Rüdiger Kabst, Vizepräsident für Technologietransfer und Marketing der Universität Paderborn und Leiter des Technologietransfer- & Existenzgründungs-Centers TecUP.

Nicht weit entfernt von Paderborn, an der Carl-von Ossietzky-Universität Oldenburg, pflegt man ebenfalls enge Kontakte zur regionalen Wirtschaft. „Wir haben den Vorteil, dass unsere Region durch viele kleine und mittlere Unternehmen



geprägt ist. Und da funktioniert die Zusammenarbeit wirklich hervorragend“, freut sich Miriam Wiediger, Leiterin des Gründungs- und Innovationszentrums, kurz: GIZ. In der Praxis bedeutet das: Unternehmerinnen und Unternehmer stehen den Gründungsteams zum Beispiel als Mentoren zur Seite. Oder sie stellen Räume und Anlagen zur Verfügung, damit die Gründungsteams ihre Produkte und Verfahren testen können. „Wir haben eine ganze Reihe erfolgreicher Beispiele, die zeigen, dass regionale Unternehmen bereits in der Entwicklungsphase mit Start-ups kooperieren.“ Das EXIST-geförderte Gründungsteam von SeedForward hat zum Beispiel eine wachstumsfördernde ökologische Saatgut-Ummantelung entwickelt. Es hatte damals die Chance erhalten, seine Innovationen in einem Oldenburger Unternehmen, einem Gewebelabor mit angeschlossener Baumschule, das sich primär mit der Mikrovermehrung und Anzucht von Ziergehölzen und Stauden beschäftigt, zu testen. Aber auch darüber hinaus trafen die beiden Gründer von SeedForward, Jacob Bussmann und Jan Ritter, auf offene Türen: „Wir haben bei den Landwirten und den Saatgutfirmen eine sehr aufgeschlossene Haltung erlebt, sodass wir in relativ kurzer Zeit ein sehr starkes Netzwerk aufbauen konnten. Zum Teil wurden wir direkt aufgrund von Fachartikeln, die über uns veröffentlicht wurden, angesprochen. Oder wir waren auf Veranstaltungen der Landwirtschaftskammern sowie auf relevanten Messen und haben darüber Landwirte und Mittelständler kennengelernt. Neben der eigenen Akquise sind viele direkt auf uns zugekommen und haben uns angesprochen.“ Inzwischen gebe es eine ganze Reihe ähnlicher Beispiele in Oldenburg und in der Region, so Miriam Wiediger: „Weil die Unternehmen hier einfach

darin interessiert sind, diese Innovations- und Start-up-Kultur weiter voranzutreiben. Deshalb greifen sie unseren Gründungsteams tatkräftig unter die Arme.“

Je früher desto besser

Dass Studierende und Mittelständler gar nicht früh genug miteinander in Kontakt kommen können, davon sind auch Professor Carsten Hahn und Professor Christian Braun überzeugt. In dem von ihnen entwickelten Masterstudiengang Technologie-Entrepreneurship an der Hochschule Karlsruhe – Technik und Wirtschaft fließt das Know-how der regionalen Unternehmen auf verschiedene Weise in den Studiengang ein. Im Modul Radikale und disruptive Innovationen erarbeiten die Studierenden zum Beispiel anhand von realen unternehmerischen Herausforderungen Geschäftsmodelle oder technische Innovationen. Professor Carsten Hahn: „Im Rahmen der Veranstaltung entwickeln die Studierenden Lösungsvorschläge, die prototypisch ausgearbeitet und den Unternehmen vorgestellt werden. Vor Kurzem haben wir zum Beispiel mit einem Hidden Champion aus dem Schwarzwald zusammengearbeitet. Das Unternehmen ist Weltmarktführer für Blister-Verpackungsmaschinen. Blister sind diese Plastikverpackungen für Tabletten oder Zahnbürsten usw. Das Unternehmen hat sich die Frage gestellt, wie diese Art der Verpackung in den nächsten zehn Jahren aussehen wird. Gerade auch im Hinblick auf neue Vertriebskanäle wie den Onlineversand. Dazu haben unsere Studierenden Ideen entwickelt.“

KOOPERATIONSGRUNDSÄTZE

„Ich kann mit jedem Partner kooperieren. Solange er tut, was ich sage.“ Eine Zusammenarbeit nach diesem Motto kann nicht funktionieren. Jede Kooperation hat einige wichtige Grundsätze, die vor allem die ausgewogene Balance zwischen den Partnern widerspiegeln. Eine funktionierende Zusammenarbeit verlangt von jedem Partner nicht nur, dass er sich an diese Grundsätze hält: Sie müssen ihm vielmehr in Fleisch und Blut übergehen und sein Verhalten im Kooperations-Arbeitsalltag bestimmen:

- Das Kooperationsziel muss präzise formuliert sein. Eine ungefähre Verabredung auf vage Kooperationsziele führt mit sehr großer Wahrscheinlichkeit zu Unzufriedenheit und selten zum Erfolg.
- Erwartungen und Zielvorstellungen der Partner müssen vor Beginn der praktischen Zusammenarbeit auf einen Nenner gebracht werden. Auch wenn jeder Partner für sich eine eigene klare Zielvorstellung haben sollte, so muss doch verhindert werden, dass man aneinander vorbei arbeitet.
- Die einzelnen Kooperationsmaßnahmen, Termine, Kosten etc. müssen eindeutig festgelegt sein. Nur so werden die gemeinschaftliche Arbeit für alle Beteiligten nachvollziehbar, ihr Erfolg messbar und Kurskorrekturen möglich.
- Die Aufgaben und Kompetenzen müssen klar verteilt werden. Nur so kann die Zusammenarbeit tatsächlich arbeitsteilig Hand in Hand erledigt werden. Dazu kommt: Konflikte um Zuständigkeiten, Missverständnisse, Doppelarbeiten oder liegen gebliebene Arbeiten werden auf diese Weise vermieden.
- Die Kosten- und Ergebnisverteilung muss vorher festgelegt werden. Jeder Partner muss angemessen vom Erfolg der Kooperation profitieren.
- Jeder Partner muss die gleichen Rechte und Pflichten haben. Nur so kann z. B. vermieden werden, dass ein Partner vom anderen abhängig ist oder die Partner innerhalb der Kooperation zu Konkurrenten werden.
- Jeder Partner muss kompromissbereit sein. Keiner darf versuchen, den anderen zu überfahren.
- Jeder Partner muss sich gleichermaßen für die Kooperation engagieren, also Personalkapazität und Zeit zur Verfügung stellen.
- Die Mitarbeiter jedes Partnerunternehmens müssen die Kooperationsziele und -maßnahmen kennen, akzeptieren und mittragen

So motivierend die Zusammenarbeit zwischen Studierenden und regionalen Unternehmen ist: Viel wichtiger sei es, so Professor Christian Braun, dass „wir mit diesem weichen Einstieg über die universitäre Lehre den Unternehmen so ein bisschen die Angst vor Veränderungen nehmen. Die können sich ja keine Inkubationszentren leisten. Deshalb helfen wir ihnen dabei, ihre bisherige Herangehensweise zu überdenken und an die Entwicklung neuer Geschäftsmodelle anders heranzugehen. Für viele Unternehmen beispielsweise aus dem Maschinenbau sind diese neuen digitalen Ansätze und diese neuen digitalen Geschäftsmodelle oft noch völlig fremd.“ Deswegen wollen die Karlsruher noch einen Schritt weitergehen. Die Idee ist, gründungsinteressierte Absolventinnen und Absolventen mit Mittelständlern zusammenzubringen, um gemeinsam ein Start-up zu gründen. „Wir möchten praktisch eine neue legale Einheit erstellen, wo einerseits die Absolventen Shareholder sind und das Business machen und andererseits das mittelstän-

dische Unternehmen dieses Start-up sowohl mit finanziellen Mitteln als auch mit Know-how unterstützt. Wir merken, dass die Hochschulen da wirklich eine Lücke schließen könnten. Unsere Herangehensweise ist: Führt euer bestehendes Geschäftsmodell fort und versucht darüber hinaus – so wie die Großen – gemeinsam mit unseren Absolventen neue kleine Speedboote in Form von Start-ups aufzusetzen, die euren Innovationsprozess unterstützen.“

Unter dem Strich sieht es also so aus, dass dank des Engagements vieler regionaler Gründungsakteure das Thema Kooperationen zwischen Mittelstand und Start-ups bzw. gründungsaffinen Studierenden so langsam aus der Deckung kommt. Damit kommen sie dem Wunsch von kleinen und mittleren Unternehmen entgegen, die sich laut der Studie des RKW-Kompetenzzentrums insbesondere Austauschmöglichkeiten und Informationsangebote wünschen. Aber wie sieht es mit den Unternehmen selbst aus?

In der RKW-Studie heißt es, dass weniger als ein Drittel der befragten kleinen und mittleren Unternehmen gezielt Maßnahmen durchführen, um einen Kontakt mit Start-ups herzustellen. Die meisten Unternehmen überlassen das Kennenlernen von Start-ups dem Zufall.

Eigeninitiative ergreifen und Start-ups ansprechen

In den Augen von Florian Feddeck ein grober Fehler. Sein Arbeitgeber, die Schleicher Electronic Berlin GmbH, überlässt jedenfalls nichts dem Zufall und richtet sich gezielt an Start-ups aus dem Hardware- und Softwarebereich. Der Anbieter von Automatisierungslösungen für den Maschinen- und Anlagenbau wurde 1937 gegründet, hat 85 Mitarbeiter, kooperiert mit Forschungseinrichtungen und ist international aktiv. Ein typischer Mittelständler im besten Sinne also. Berührungsängste gegenüber Start-ups gibt es nicht. Im Gegenteil: Das Elektronikunternehmen hat vor vier Jahren in seinem Betrieb einen Inkubator für Start-ups eingerichtet: sizzl steht für Schleicher Incubator Zoom Zone Labs. Bereits vor über vier Jahren haben Florian Feddeck und seine Kollegin Raffaella Kriegel Start-up-Veranstaltungen, Acceleratoren oder auch die Lange Nacht der Start-ups in Berlin besucht, um Tech-Gründerinnen und -Gründer zu treffen. „Wir haben 20 Prozent unserer Arbeitszeit damit verbracht, uns in der Start-up-Szene bekannt zu machen. Heute haben wir zu diesem Zweck bzw. für das Projektmanagement eineinhalb Stellen. Die Geschäftsführung würde das nicht tun, wenn es sich nicht lohnen würde“, ist Florian Feddeck überzeugt. Er betreut zusammen mit Linh Hoang und Meike Schröder den Inkubator: „sizzl richtet sich an Start-ups, die ihre Ideen im Bereich Hardware, Software oder Maschinenbau zu einem marktfähigen Produkt weiterentwickeln möchten. Im Mittelpunkt steht dabei der Austausch mit unseren Entwicklern. Die sind zum Teil seit 40 Jahren im Unternehmen und die absoluten Profis, wenn es zum Beispiel darum geht, Steuerungslösungen zu konzipieren. Kaum ein Gründungsteam kann das komplette technische Know-how abdecken, das für die Entwicklung seiner Produktidee notwendig ist. Wir helfen dabei, diese Lücken zu schließen und unterstützen die Entwicklung von Prototypen oder einer ersten Kleinserie.“

Aber warum stellt ein Mittelständler Räumlichkeiten sowie Mitarbeiter zur Verfügung, um jungen Gründungsteams auf die Beine zu helfen? „Ganz einfach“, sagt Florian Feddeck, „der Inkubator ist für uns ein wichtiges Instrument, um zukünftige Kunden zu akquirieren. Start-ups sind wie jedes Unternehmen auf externes Know-how und Zulieferer angewiesen. Von daher setzen wir auf eine frühe Kontaktaufnahme, um damit praktisch den Grundstein für eine mögliche Geschäftsbeziehung zu legen. Wir sprechen die gleiche Sprache, wir sind ein kleiner familiärer Betrieb, die Wege sind kurz, Entscheidungen werden schnell getroffen. Insofern gibt es viele Parallelen zu einem Start-up. Unsere Erfahrung

ist, dass die meisten der jungen Unternehmen, denen wir bei der Produktentwicklung geholfen haben, das zu schätzen wissen und zu uns als Kunden zurückkehren, sobald sie erfolgreich am Markt sind.“ Die Rechnung scheint aufzugehen. Über zehn Prozent des Umsatzes erzielt der Betrieb heute durch junge Unternehmen, die ihre ersten Schritte mit Unterstützung von sizzl bewältigt haben. Und: Viele Start-ups kommen inzwischen auf Empfehlung oder stehen bereits mit ihrem zweiten Produkt vor der Tür.

Wenn sich dann nach vielen Tassen Kaffee herausstellt, dass ein Start-up an einer Idee für ein Industrieprodukt arbeitet, das zu dem Elektronikunternehmen passt und darüber hinaus auch noch die Chemie zwischen allen Beteiligten stimmt, ist der Weg für die eine oder andere Kooperation frei. „Wir können dabei einiges in die Waagschale werfen. Unser Asset ist unser Know-how und der Zugang zu namhaften Industriekunden. Ein Beispiel für eine gelungene Kooperation ist die Zusammenarbeit mit Calliope. Das Start-up stellt Mini-Computer für Schulen her. Ziel ist es, jedem Schulkind in Deutschland ab der dritten Klasse einen spielerischen Zugang zur digitalen Welt zu ermöglichen. Geschäftsführer Klaus J. Buß erklärt, wie der Kontakt zu Schleicher Electronic zustande kam. „Wir haben nach einem Dienstleister zur Bestückung von Platinen gesucht, wobei wir ein Unternehmen gesucht haben, das zunächst in kleiner Stückzahl produzieren kann.“ Aus dieser anfänglichen Auftragsbeziehung ist dann eine Kooperation entstanden. Soll heißen: Die Mitarbeiter des alt eingesessenen Elektronikunternehmens haben zusammen mit den Mitarbeitern des Start-ups mehrere Tage lang an der Weiterentwicklung der Mini-Computer gearbeitet. Die Kooperation hat Calliope zudem die Tür zu hilfreichen Kontakten sowie zu einem internationalen Markt geöffnet. Florian Feddeck erwartet daraus zukünftig eine vielversprechende Geschäftsbeziehung: „Für uns ist Calliope auf einem Markt mit Wachstumspotential unterwegs und insofern ein interessanter Kunde.“

„Man muss Mittelständlern die Angst nehmen, dass Start-ups irgendetwas sind, das man nicht versteht.“

Florian Feddeck, Leiter des sizzl-Inkubators bei Schleicher Electronic Berlin GmbH

Lohnenswert ist der enge Kontakt zu den unternehmerischen Newcomern aber auch in anderer Hinsicht. Die Zusammenarbeit wirke sich inzwischen sehr positiv auf das Arbeitsklima aus, so Florian Feddeck: „Wir stellen fest, dass die Begeisterung, mit der die jungen Gründer an ihren Ideen arbeiten, sich auch auf unsere Entwickler überträgt. Die sind meist genauso engagiert wie die Gründer selbst. Die intensivsten Gespräche finden dabei nicht selten in der Kaffeeküche statt. Und die Begeisterung, mit der meine Kolleginnen und Kollegen an innovativen Ideen tüfteln, kommt dann letztlich auch unseren Kunden zugute.“

„Der Mittelstand ist in vielerlei Hinsicht für die Zusammenarbeit mit Start-ups prädestiniert.“

Interview mit Dr. Christian Schröder, Projektleiter beim Institut für Mittelstandsforschung Bonn und Mitverfasser der Studie „Kooperationen zwischen etabliertem Mittelstand und Start-ups“.

Herr Dr. Schröder, Sie haben sich in der Studie mit den Motiven sowie Herausforderungen und Erfolgsfaktoren von Kooperationen zwischen mittelständischen Unternehmen und Start-ups beschäftigt. Welche Ergebnisse würden Sie besonders hervorheben?

Dr. Schröder: Aus meiner Sicht war es spannend festzustellen, dass die Kooperationen zwischen den etablierten Mittelständlern und Start-ups tatsächlich funktionieren. Es entstehen wirklich neue spannende Produkte und Dienstleistungen, unabhängig davon, in welcher Branche die Kooperation stattfindet. Von daher wundert es nicht, dass der überwiegende Teil der von uns befragten Mittelständler die Zusammenarbeit mit den Start-ups im Nachhinein als positiv bewertet hat.

Das widerspricht eigentlich den Ergebnissen vieler Unternehmensbefragungen, in denen sich mittelständische Unternehmen gegenüber einer Kooperation mit Start-ups eher zurückhaltend zeigen.

Dr. Schröder: Das stimmt. Dass es dennoch immer noch viele Unternehmen gibt, die bei dem Thema eher zurückhaltend sind, liegt womöglich auch daran, dass es vielen von ihnen derzeit sehr gut geht. Viele machen sich schlichtweg keine Gedanken darüber, ob ihr Geschäftsmodell auch noch in zehn Jahren funktioniert. Außerdem ist die Skepsis gegenüber Kooperationen mit Start-ups in weniger IT-affinen Branchen, wie beispielsweise dem Handwerk oder Baugewerbe, naturgemäß stärker ausgeprägt. Ein weiterer Punkt ist, dass unternehmerische Newcomer von etablierten Unternehmern oft nicht so ganz ernst genommen werden.

Bei allen Vorbehalten, aber auch Hoffnungen – wie würden Sie unter dem Strich das zukünftige Potential von Kooperationen bewerten?

Dr. Schröder: Ich würde sagen, dass das Kooperationspotential sehr hoch ist, aber noch nicht ausreichend von kleinen und mittleren Unternehmen genutzt wird. Dabei ist der Mittelstand in vielerlei Hinsicht für die Zusammenarbeit mit Start-ups prädestiniert.

Die Entscheidungswege sind kurz und flexibel aufgrund der Einheit von Eigentum und Leitung sowie flacher Hierarchien. Die Wertvorstellungen der Unternehmensinhaber sowohl aufseiten des etablierten Unternehmens als auch aufseiten des Start-ups sind meist sehr ähnlich.

Und die Vorteile liegen auf der Hand.

Dr. Schröder: Ja, die Start-ups profitieren in der Regel vom Zugang zu dem Kunden- und Lieferantennetzwerk des Unternehmens. Und der Mittelständler kann neue Technologien für sich nutzbar machen, um seinen Kunden einen Mehrwert zu bieten. Die Vorteile einer Kooperation kommen dabei vor allem dann zum Tragen, wenn beide Seiten die notwendigen Kompetenzen mitbringen, um gemeinsam eine neue passgenaue Lösung für ein Problem zu entwickeln.

Gibt es Kooperationsbeispiele, die Sie besonders beeindruckt haben?

Dr. Schröder: Da gab es einige. Zum Beispiel haben wir im Rahmen unserer Recherchen ein Textilunternehmen kennengelernt, das seine Kleidung online vertreibt. Dieses Unternehmen kooperiert mit einem Start-up, das eine App entwickelt hat, mit deren Hilfe die Kunden 3D-Aufnahmen von ihrem Körper erstellen können. Damit können sie die Kleidungsstücke quasi online anprobieren. Man sieht also direkt, ob einem die Hose oder das Jackett steht.

In der Studie heißt es unter anderem, dass Mittelständler mehr für eine innovationsfreundliche Kultur tun sollten. Wie kann die aussehen?

Dr. Schröder: Indem die Mitarbeiter beispielsweise ermuntert werden, Ideen einzubringen. Diese Ideen müssen dann natürlich auch ernsthaft diskutiert werden. Voraussetzung dafür ist, dass weniger hierarchisch, sondern mehr ziel- und erfolgsorientiert gedacht wird. Zum Beispiel besitzt der Azubi, der heute der sogenannten Digital-Native-Generation angehört, in der Regel ein höheres IT-Verständnis als die ältere Belegschaft. Das bedeutet, er kann mit seinen Ideen durchaus den einen oder anderen Innovationsimpuls für das Unternehmen liefern.

Und wenn es um die Zusammenarbeit mit Start-ups geht?

Dr. Schröder: In dem Fall sollten die Mitarbeiter Entscheidungsspielräume übertragen bekommen, um das vereinbarte Kooperationsziel zu erreichen. Gewisse Freiheitsgrade sind hier sehr wichtig, um auch schnell Entscheidungen treffen zu können. Wie bei jeder Zusammenarbeit kommt



es natürlich auch zwischen Mittelständlern und Start-ups immer wieder zu Reibungspunkten. Gerade am Anfang sollten daher alle Beteiligten erst einmal eine gemeinsame Kommunikations- und Arbeitsbasis finden, auf der sich alle auf Augenhöhe begegnen. Wichtig ist dabei, dass die involvierten Mitarbeiter aufseiten des Mittelständlers eine gewisse Offenheit und Neugierde mitbringen, sowohl neue Technologien als auch neue Formen der Zusammenarbeit auszuprobieren.

Der Mittelstand ist bekannt für seine Innovationsstärke. Viele suchen sich auch einfach gezielt einen externen Dienstleister, um Innovationen im Betrieb umzusetzen. Ist dieser Weg nicht einfacher?

Dr. Schröder: Mittelständler sind sehr stark darin, bestehende Prozesse und Produkte zu verbessern. Und natürlich können dabei spezifische Probleme auch von externen Dienstleistern gelöst werden. Nur: Der Charme der Zusammenarbeit mit einem Start-up liegt ja vor allem darin, dass Start-ups an ein bekanntes Problem völlig anders herangehen und ganz neue Lösungen entwickeln. Und wenn das zur Folge hat, dass dadurch womöglich das Geschäftsmodell des Mittelständlers zusammenbricht, weil sich die neue Lösung als erfolversprechender erweist, ist es doch schlauer, mit diesem Start-up zusammenzuarbeiten und zusammen etwas Neues zu entwickeln, anstatt von neuen Entwicklungen überrollt zu werden. Jeder weiß doch, dass sich das Umfeld, in dem heutzutage Unternehmen agieren, mit hoher Geschwindigkeit durch die digitalen Entwicklungen verändert. Von daher bietet die Zusammenarbeit zwischen erfahrenen Unternehmerinnen und Unternehmern und Newcomern eine große Chance, auch in Zukunft wettbewerbsfähig zu bleiben. Natürlich bedeutet das für jeden Mittelständler, neben dem laufenden Brot-und-Butter-Geschäft zusätzliche Zeit in die Kommunikation und Zusammenarbeit mit dem jeweiligen Start-up zu investieren.

Eine Investition, die sich lohnt?

Dr. Schröder: Auf jeden Fall, denn der Charme dieser Zusammenarbeit liegt ja gerade darin, dass sehr spezifische Lösungen für das jeweilige Unternehmen und seine Kunden gefunden werden. Die lassen sich nicht einfach auf andere Unternehmen eins zu eins übertragen.

Ein Feind jeder Kooperation sind überhöhte oder falsche Erwartungen an den jeweiligen Kooperationspartner.

Dr. Schröder: Mittelständler, die wir befragt haben, erwarten, eine fertige Lösung präsentiert zu bekommen. Selbst Lösungen, die schon ziemlich nahe schienen, mussten dann doch noch mit sehr vielen Ressourcen weiterentwickelt werden, bis sie dann tatsächlich anwendungsreif waren. Auf der anderen Seite hatten die von uns interviewten Start-ups die Hoffnung, dass die Bereitschaft der Mittelständler zur Entwicklungszusammenarbeit stärker ausgeprägt ist. Hier hilft nur, gleich zu Beginn der Kooperation über die gegenseitige Erwartungshaltung zu sprechen. Überhaupt ist eine offene und transparente Kommunikation für den Erfolg einer Kooperation entscheidend.

Apropos Kommunikation: Nicht selten hakt es hier. Das sprechen Sie auch in Ihrer Studie an.

Dr. Schröder: Es ist ganz entscheidend, dass sich die jungen Unternehmer auf ihren Partner einlassen. Das heißt, technische Sachverhalte müssen für Laien verständlich kommuniziert werden. Und sie müssen sich als Problemlöser präsentieren. Das setzt voraus, dass sie sich mit der Branche und dem jeweiligen Unternehmen intensiv auseinandergesetzt haben.

Was können Hochschulen tun, um diesen Kommunikationsprozess und überhaupt die Kontaktaufnahmen zwischen etablierten Unternehmen und Start-ups zu unterstützen?

Dr. Schröder: Grundsätzlich gehört es zu den Aufgaben der Hochschulen, den Wissenstransfer zu befördern. Das geschieht oftmals über innovative Ausgründungen, also durch Start-ups. Hier sollten die Transferstellen ihre Kontakte zur Wirtschaft, zu den Kammern und Verbänden nutzen, um Start-ups bei der Kooperationsanbahnung zu unterstützen. Es gibt ja bereits viele erfolgreiche Formate. Dazu gehören Netzwerkveranstaltungen, Tage der Offenen Tür oder auch Produktpräsentationen in den Räumen der Hochschulen. Gerade anschauliche Beispiele würden vielen Mittelständlern helfen, das Schlagwort der Digitalisierung in konkrete Lösungen zu überführen. Hilfreich kann auch der Aufbau einer Datenbank sein, in der Start-ups ihre Profile hinterlegen, die dann von Unternehmen anhand bestimmter Kriterien ausgewählt werden können. Alles in allem denke ich, dass es da durchaus noch viel Luft nach oben gibt.

STUDIEN ZUM THEMA KOOPERATIONEN ZWISCHEN MITTELSTAND UND START-UPS

Kooperationen zwischen etabliertem Mittelstand und Start-ups

Institut für Mittelstandsforschung Bonn, Jonas Löher, Max Paschke, Dr. Christian Schröder unter Mitarbeit von Alina Kasdorf. IfM-Materialien Nr. 258, Bonn, 2017
[↗ www.ifm-bonn.org](http://www.ifm-bonn.org)

Mittelstand meets Start-ups 2018

RKW Rationalisierungs- und Innovationszentrum der Deutschen Wirtschaft e.V., RWK-Kompetenzzentrum, Dr. Matthias Wallisch, Eschborn 2018
[↗ www.rkw-kompetenzzentrum.de](http://www.rkw-kompetenzzentrum.de)

Die größten Familienunternehmen in Deutschland. Unternehmensbefragung 2018 – Kooperationen mit Start-ups

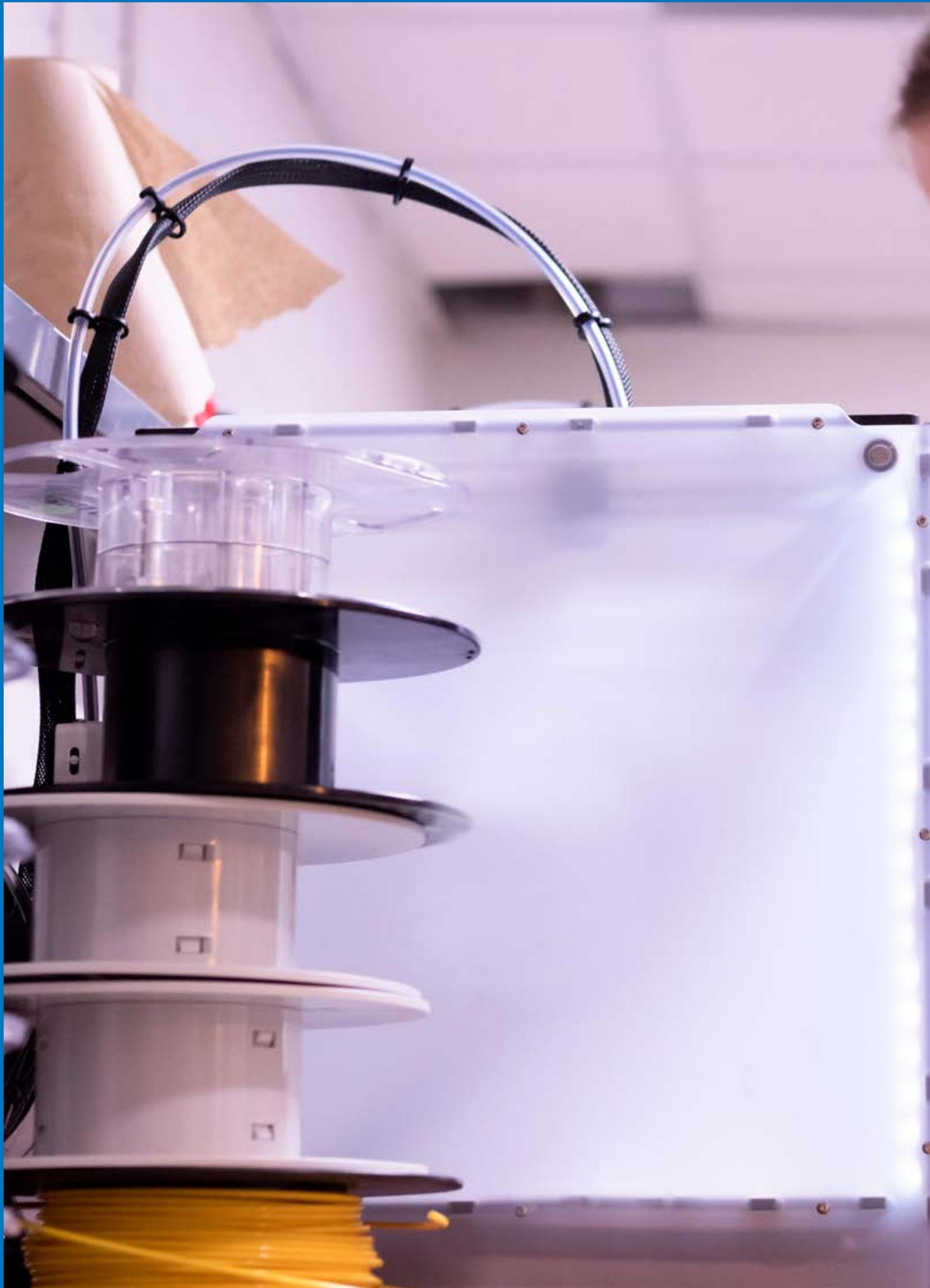
Bundesverband der Deutschen Industrie e.V., Deutsche Bank AG, wissenschaftliche Bearbeitung durch IfM Bonn, 2018
[↗ https://bdi.eu](https://bdi.eu)

BITKOM Start-up Report 2018

Ergebnisse einer Online-Befragung unter Gründern von IT-Start-ups in Deutschland 2018 BITKOM e.V., BITKOM Research GmbH, Berlin 2018
[↗ www.bitkom.org](http://www.bitkom.org)

Kooperationen zwischen Start-ups und Mittelstand

Alexander-von-Humboldt-Institut für Internet und Gesellschaft in Kooperation mit Spielfeld Digital Hub, Prof. Dr. Martin Wrobel, Prof. Dr. Dr. Thomas Schildhauer, Dr. Karina Preiss, Berlin 2017
[↗ www.impactdistillery.com](http://www.impactdistillery.com)



A young man and woman are shown in profile, looking intently at a computer screen. The man is in the foreground, and the woman is slightly behind him. They appear to be in a professional or academic setting, possibly a laboratory or office. The lighting is soft and focused on their faces.

CAMPUS: HOCHSCHULEN IM PROFIL

Es gibt inzwischen eine ganze Reihe von Hochschulen, in denen der Gründergeist Einzug gehalten hat. Im Rampenlicht stehen dabei vor allem diejenigen, die ihren Standort an den Hotspots der Gründerszenen in den Ballungsgebieten haben. Weniger sichtbar, aber keineswegs weniger aktiv sind dagegen die vielen kleineren Hochschulen in den Regionen und Mittelstädten. Sie besitzen jede Menge Potential, das nicht zuletzt über das neue Programm EXIST-Potentiale weiter gefördert werden kann.

01

HOCHSCHULE ANHALT – ANHALT UNIVERSITY OF APPLIED SCIENCES

Found IT! Gründerzentrum der Hochschule Anhalt

EXIST-III-Projekt: „Scidea – Innovative Gründungen aus der Wissenschaft“
im Verbund mit der Martin-Luther-Universität Halle-Wittenberg

EXIST-Förderung: 2007–2010

➔ www.hs-anhalt.de

➔ www.gz.hs-anhalt.de



Christian Schöne

Leiter des Found IT! Gründerzentrums
an der Hochschule Anhalt – Anhalt
University of Applied Sciences

„Gründungskultur steht für ein Umfeld, in dem die agierenden Gründungsinteressierten und deren Stakeholder eine positive Einstellung zum Thema Unternehmensgründung besitzen und die Leistung eines Gründers und Unternehmers wertgeschätzt wird.“



Elemente unserer Gründungskultur

- Gründungspotentiale identifizieren und aktivieren
- Förder- und Finanzierungsquote für Gründerinnen und Gründer aus der Hochschule erhöhen
- Unterstützungsangebote für die Wachstumsphase junger Unternehmen anbieten
- Sensibilisierung für unternehmerisches Denken und Handeln durch Veranstaltungen, Würdigung durch Gründerwettbewerbe und mediale Präsenz der Gründerinnen und Gründer
- Vernetzung der Gründerinnen und Gründer untereinander sowie mit unterstützenden Akteuren der Region

Unsere bisherigen Highlights

- Seit 2010 Förderung der Gründungsberatung des Found IT! Gründerzentrums durch den Europäischen Sozialfonds und das Land Sachsen-Anhalt
- Seitdem:
- Stipendien aus dem Landesförderprogramm ego.-Gründungstransfer und dem Bundesprogramm EXIST – Existenzgründungen aus der Wissenschaft – für zehn Gründungsteams
 - Durchführung von 80 Veranstaltungen zur Sensibilisierung gründungsinteressierter Studierender und Mitarbeiter/innen
 - Qualifizierung von 1.388 Studenten im Rahmen der Gründungslehre
 - Betreuung von 300 Gründungsinteressierten und Gründungsteams im Zeitraum 2010 bis 2018

02

OTTO-FRIEDRICH-UNIVERSITÄT BAMBERG

Dezernat für Forschungsförderung und Transfer

EXIST-III-Projekt: 4hoch2 für Oberfranken im Verbund mit der Universität Bayreuth, der Hochschule Coburg und Hochschule Hof

EXIST-Förderung: 2009–2011

➔ www.uni-bamberg.de

➔ www.uni-bamberg.de/transfer/existenzgruendung



Dr. Henriette Neef

Dezernat für Forschungsförderung und Transfer an der Otto-Friedrich-Universität Bamberg

„Gründungskultur bedeutet für uns ein gewachsenes und gelebtes Netzwerk zwischen Lehre und Forschung, verschiedenen Akteuren aus dem öffentlichen und privaten Sektor, anderen Hochschulen und der regionalen Gründerszene. Um dies zu erreichen und das Gründungsklima in der Universität Bamberg langfristig zu fördern, ist es uns wichtig, Studierende, Absolventen und Wissenschaftler bei der Ideenfindung und unternehmerischen Umsetzung von Forschungsergebnissen oder alltäglichen Problemstellungen zu unterstützen sowie nachhaltige Strukturen zu schaffen, um Gründerinnen und Gründer von der Idee bis zur Gründung und darüber hinaus zu beraten und zu begleiten.“



Elemente unserer Gründungskultur

- Sensibilisierung von Studierenden und Promovierenden insbesondere auch der Kultur-, Geistes- und Sozialwissenschaften für unternehmerische Selbständigkeit als Karriereoption
- Konzeption eines (außer)curricularen Lehr- und Weiterbildungsangebotes zu Ideenfindung, unternehmerischem Denken und (Social) Entrepreneurship in Kooperation mit regionalen Partnern
- Individuelle Beratung, Begleitung und Unterstützung von Gründungsvorhaben
- Vernetzung und Austauschmöglichkeiten für gründungsinteressierte Studierende und Mitarbeiter untereinander sowie mit erfolgreichen Gründerinnen und Gründern
- Enge Kooperation mit regionalen Akteuren
- Schaffung nachhaltiger Strukturen in Lehre und Verwaltung

Bisherige Highlights

- Regelmäßige Gründungssprechstunden, Workshops und Gründungswettbewerbe
- Vermittlung passender Beratungsangebote und Begleitung während des Gründungsprozesses
- Veranstaltung zum Thema Existenzgründung im Rahmen der Career Days in Kooperation mit dem Zentrum für Innovation und neue Unternehmen Bamberg (IGZ)
- Aufbau einer verstärkten Zusammenarbeit mit regionalen Partnern (BayStartUP GmbH, Wirtschaftsförderung Stadt und Landkreis Bamberg, IGZ, IHK für Oberfranken, Aktivsenioren e.V. u. a.)
- Kooperation mit Lagarde 1 – Zentrum für Digitalisierung und Gründung Bamberg

03

HOCHSCHULE BONN-RHEIN-SIEG

BusinessCampus

➤ www.h-brs.de

➤ www.businesscampus-rhein-sieg.de

➤ www.centim.org

**Dr. Udo Scheuer**

Leiter des Zentrums Wissenschafts- und Technologietransfer (ZWT) der Hochschule und Geschäftsführer der BusinessCampus Rhein-Sieg GmbH

„Hochschulen sind eine permanente Ideenquelle, für innovative Geschäftsideen ebenso wie für Forschungsansätze und -ergebnisse. Um diese Potentiale zu entwickeln, braucht es kritisch positives Feedback und eine veränderte Fehlerkultur. Die Mischung macht's: ein gründerfreundliches Ökosystem und der Entrepreneurial Spirit, der diese günstigen Rahmenbedingungen zu nutzen weiß.“



**Hochschule
Bonn-Rhein-Sieg**
University of Applied Sciences

Business Rhein-Sieg GmbH
campus

Elemente unserer Gründungskultur

- Nachhaltiges Commitment der Hochschule für das Thema Gründung, verankert im Hochschulentwicklungsplan und in der Transferstrategie
- Aufbau langfristig tragfähiger, professioneller Supportstrukturen im BusinessCampus
- Enge Verzahnung des operativen Supports im Gründungsprozess mit einem breit angelegten Programm der Entrepreneurship-Lehre (Ziel: Motivation und Kompetenzaufbau) im Centrum für Entrepreneurship, Innovation und Mittelstand (CENTIM)
- Einbeziehung erfolgreicher Gründerinnen und Gründer als Motivatoren und Rollenmodelle für Studierende

Unsere bisherigen Highlights

- Nachhaltiger (mehr als zehn Jahre) Betrieb des Entrepreneurship- und Inkubatorprogramms BusinessCampus an der Hochschule Bonn-Rhein-Sieg mit einem kompetenten und engagierten Team
- Über 100 Gründungsprojekte haben das Programm durchlaufen

04

TECHNISCHE HOCHSCHULE DEGGENDORF

THD Start-up Campus

EXIST-II-Projekt: GROW, Gründungsinitiative der Region Ostbayern der Fachhochschulen Deggendorf, Regensburg, Landshut, Amberg-Weiden und der Universitäten Regensburg und Passau

EXIST-Förderung: 2002–2006

➔ www.th-deg.de

● ➔ www.th-deg.de/de/studierende/thd-startup-campus



„Für uns bedeutet Gründungskultur die interdisziplinäre und interkulturelle Förderung von unternehmerischem Denken und Handeln in allen Bereichen der Hochschule. Dazu sensibilisieren wir Studierende, Alumni sowie Mitarbeiter für die Thematik Unternehmertum und stellen qualifizierten Talenten alle notwendigen Ressourcen zur Verfügung.“

Prof. Dr. Thomas Geiß

Leiter des THD Start-up Campus
an der Technischen Hochschule
Deggendorf



Elemente unserer Gründungskultur

- Errichtung eines Gründerökosystem, das Gründungsinteressierten einen Ansprechpartner für eine maßgeschneiderte Gründungsberatung von der Idee bis zur Gründung anbietet

Unsere bisherigen Highlights

- Stiftungsprofessur für Existenzgründung seit 2002
- Gründung des Instituts für Existenzgründung 2011 und strukturelle Verortung des Gründungsbereichs in der Zuständigkeit der Hochschulleitung
- Kooperation im Bereich Entrepreneurship-Ausbildung mit der Santa-Clara-Universität im Silicon Valley



Eingangportal zum Campus der Technischen Hochschule Deggendorf

05

TECHNISCHE UNIVERSITÄT UND HOCHSCHULE KAISERSLAUTERN

Gründungsbüro Technische Universität und Hochschule Kaiserslautern

EXIST-III-Projekt: GO-KL

EXIST-Förderung: 2009–2011

➔ www.gruendungsbuero.info

➔ www.uni-kl.de

➔ www.hs-kl.de



Prof. Dr. Arnd Poetzsch-Heffter

Vizepräsident für Forschung und Technologie, Technische Universität Kaiserslautern

„An unseren Hochschulen sollen alle Studierende die Möglichkeit haben, mindestens einmal im Studium die Perspektive einer Unternehmerin oder eines Unternehmers einzunehmen. Jede Idee mit Potential zur Unternehmensgründung soll erkannt werden und die Chance erhalten, realisiert zu werden. Darüber hinaus fördern wir Patente als Grundlage für Existenzgründungen.“



Prof. Dr. Karl-Herbert Schäfer

Vizepräsident für Forschung und Transfer, Hochschule Kaiserslautern

„Unternehmensgründungen als selbstverständliche Option in einer Erwerbsbiografie sollen weite Verbreitung finden. Das ist für uns Gründungskultur und die Möglichkeit für unsere beiden Hochschulen, der Gesellschaft etwas zurückzugeben und gleichzeitig die Weiterentwicklung unserer Region zu unterstützen.“



Elemente unserer Gründungskultur

- Nähe zur Zielgruppe der Gründungsinteressierten ermöglicht einen niedrigschwelligen Erstkontakt
- Ein starkes Netzwerk unterstützt Gründungen in den unterschiedlichen Phasen und ermöglicht eine weitreichende Verbreitung des Gründergeistes

Unsere bisherigen Highlights

- Unbefristete Personalstellen im Gründungsbüro TU und HS Kaiserslautern in beiden Hochschulen
- Gute bis sehr gute Platzierung der beiden Hochschulen im Gründungsradar
- Auszeichnung der Zusammenarbeit zwischen Universität und Hochschulen als Best Practice durch den Stifterverband

06

PHILIPPS-UNIVERSITÄT MARBURG

Marburger Institut für Innovationsforschung und Existenzgründungsförderung (MAFEX)

EXIST-II-Projekt: START – Etablierung einer Kultur der unternehmerischen Selbständigkeit in Hochschulen und Region

EXIST-Förderung: 2002–2005

➔ www.uni-marburg.de

➔ www.mafex.de



Julian Winter

wissenschaftlicher Mitarbeiter
am MAFEX

„Die Gründungskultur an einer Hochschule ist insbesondere durch eine nachhaltige Verankerung der Thematik Existenzgründung im Bewusstsein aller relevanten Hochschulakteure und, damit einhergehend, durch eine Etablierung entsprechender gründungsfreundlicher Rahmenbedingungen gekennzeichnet. Um dies zu erreichen, ist es notwendig, dass die Verwaltung – insbesondere die Hochschulleitung –, die Forschung, die Lehre, aber auch landespolitische Entscheidungsträger gemeinsam das Ziel verfolgen, Ausgründungen aus der Hochschule zu fördern. Ein weiterer wichtiger Faktor ist die starke Vernetzung mit der Kommune des Hochschulstandortes, Unternehmen und anderen wirtschaftsnahen Einrichtungen in der Region.“



Elemente unserer Gründungskultur

- Nachhaltige Verankerung der Thematik Existenzgründung auf allen Ebenen der Hochschule – von der Hochschulleitung bis hin zu den Studierenden
- Eine zentrale Anlaufstelle an der Hochschule unterstützt gründungsinteressierte Hochschulangehörige aller Fachbereiche in allen Belangen rund um das Thema Existenzgründung
- Bereitstellung von Räumlichkeiten und Arbeitsmöglichkeiten, sodass die angehenden Gründerinnen und Gründer ihr Projekt vor Ort zur Marktfähigkeit und damit zur erfolgreichen Unternehmensgründung vorantreiben können
- Ein inhaltliches sowie persönliches Qualifizierungsangebot, sowohl in Form von offenen Veranstaltungen als auch in Form von intensivem, individuellem Coaching der Gründerinnen und Gründer

Bisherige Highlights

- MAFEX ist seit April 2015 ein Institut der Philipps-Universität Marburg und hat mittlerweile einen hohen Bekanntheitsgrad als fachbereichsübergreifende zentrale Anlaufstelle für Themen rund um die Existenzgründung an der gesamten Hochschule
- Im Wintersemester 2017/2018 erstmalige Durchführung eines hochschulweiten Ideenwettbewerbs als Pilotprojekt, der bei allen Beteiligten auf große Begeisterung stieß. Er wird zukünftig regelmäßig stattfinden
- Aufbau eines Inkubators mit Accelerator-Funktionen an der Hochschule, um hochschulangehörigen Gründerinnen und Gründern sowohl Räumlichkeiten als auch ein intensiveres inhaltliches sowie persönliches Qualifizierungsangebot anzubieten

07

WESTFÄLISCHE WILHELMS- UNIVERSITÄT MÜNSTER

Arbeitsstelle Forschungstransfer der Universität Münster

EXIST-III-Projekt: Patente Gründungen Westfalen Ruhr

EXIST-Förderung: 2007–2010

➔ www.uni-muenster.de

➔ www.uni-muenster.de/AFO/gruender/index.html



Janita Tönnissen

stellv. Leiterin der AFO –
Arbeitsstelle Forschungstransfer/
Innovation Office

„Gründungskultur bedeutet Begeisterung für das Thema auf allen Ebenen der Hochschule. Für uns spielt dabei die Würdigung des unternehmerischen Engagements unserer Alumni sowie unserer Professorinnen und Professoren eine große Rolle, denn dies sind die Vorbilder und Unterstützer unserer zukünftigen Gründerinnen und Gründer.“



Elemente unserer Gründungskultur

- Sensibilisierung der Studierenden aller Fachbereiche für das Thema Gründung
- Insbesondere den akademischen Mittelbau für die Karrierealternative Gründung begeistern und qualifizieren
- Professorinnen und Professoren als Unterstützer von Gründungsprojekten gewinnen und ihr Engagement würdigen
- Professionalisierung des Personals – eine exzellente Beratung und Betreuung setzt Know-how und Erfahrung voraus
- Alumni, die erfolgreich gegründet haben, als Vorbilder zeigen und als Mentoren und Lehrende einbinden

Bisherige Highlights

- Curriculare Verankerung des Entrepreneurship-Themas in einem Großteil der Studiengänge durch Gründungsveranstaltungen in den Allgemeinen Studien
- Einwerbung finanzieller Unterstützung durch die Sybille-Hahne-Stiftung
- Einrichtung des mit 32.000 Euro dotierten Gründerpreises der WWU Münster, davon entfallen 12.000 Euro an die Arbeitsgruppe des unterstützenden Professors/der unterstützenden Professorin
- Einrichtung eines kostenlosen Coworking Space
- Schaffung eines starken regionalen Netzwerkes mit der FH Münster sowie mit Wirtschaftsförderern und Investoren

08

UNIVERSITÄT PFORZHEIM

GründerWERK – Zentrum für Unternehmensgründung der Hochschule Pforzheim

EXIST-Projekt: Partner im Projekt KEIM – eines der fünf Siegerkonzepte der ersten EXIST-Förderphase

EXIST-Förderung: 1998–2004

➔ www.hs-pforzheim.de

● ➔ www.hs-pforzheim.de/studium/im_studium/gruenderwerk

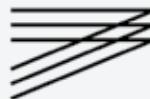


„Für uns ist eine lebendige Gründungskultur ein wesentlicher Teil unserer Hochschulvision ‚Führend durch Perspektivenwechsel‘. Es bezeichnet das Schaffen eines ganzheitlichen und interdisziplinär inspirierten Umfelds, welches darauf ausgerichtet ist, Kreativität, Innovationsfähigkeit und Dynamik zu vermitteln und zu unterstützen. Dadurch soll unternehmerisches Denken und Handeln gestärkt und mehr Lust auf Unternehmertum im Sinne von Erkennen, Nutzen und Umsetzen von Chancen gefördert werden. Also ein gelebter Start-up-Spirit als Unternehmenskultur der Hochschule.“

Prof. Katja Puteanus-Birkenbach

Professorin für Unternehmensgründung und Leiterin des GründerWERKs – Zentrum für Unternehmensgründung der Hochschule Pforzheim

HS PF



GRÜNDERWERK

ZENTRUM FÜR UNTERNEHMENSGRÜNDUNG
DER HOCHSCHULE PFORZHEIM**Elemente unserer Gründungskultur**

- Nachhaltige und vollständige Eingliederung in die strategischen Leitlinien der Hochschule sowie in die strategische Hochschulleitung
- Motivierte Hochschulakteure, auch und insbesondere Studierende und Absolventen, die die Gründungskultur und den Start-up-Spirit in die Einrichtungen, Fakultäten und Studiengänge hineinbringen
- Inter- und transdisziplinäre Projekte und Angebote für alle Studierende
- Praxisnahe Vermittlung von Entrepreneurial Skills und systematische Unterstützung von Gründungsprojekten mit Mentoring und Bereitstellung von Infrastruktur
- Enge Vernetzung mit regionalen Akteuren im Gründerbereich und aktive Mitwirkung am Aufbau eines Ökosystems Nordschwarzwald

Unsere bisherigen Highlights

- Erfolgreiche Weiterführung des damaligen EXIST-Teilprojektes „Jugend gründet“ durch das Steinbeis-Innovationszentrum Unternehmensentwicklung an der Hochschule Pforzheim (SIZUE) (www.jugend-gruendet.de)
- Etablierung des GründerWERKs – Zentrum für Unternehmensgründung der Hochschule Pforzheim – als interdisziplinäre Dachstruktur über alle Gründerinitiativen und -kompetenzen
- Einrichtung einer neuen Professur für Unternehmensgründung im Rahmen der Ausschreibung „Gründungskultur in Studium und Lehre“ des Landes Baden-Württemberg
- Gründung des durch die Karl-Schlecht-Stiftung geförderten Institute for Human Engineering & Empathic Design (HEED) als Innovationslabor
- Aufbau des futureLAB als GründerWERK-Plattform für IT-Services, um Gründerinnen und Gründer bei der Produktausgestaltung und -entwicklung (Informationssysteme) zu unterstützen

09

UNIVERSITÄT ROSTOCK

Zentrum für Entrepreneurship (ZfE)

EXIST-II-Projekt: GründerFLAIR MV

EXIST-Förderung: 2002–2005

➔ www.uni-rostock.de

➔ www.zfe.uni-rostock.de



Dr. Martin Setzkorn

Zentrum für Entrepreneurship
der Universität Rostock

„Die Gründungskultur an der Universität Rostock bietet neue Impulse, um zukunftsgerichtete sowie markt- und gesellschaftsorientierte Innovationen in den verschiedenen Bereichen des Lebens zu etablieren. Sie denkt nicht in Grenzen und schafft damit ein neues Bewusstsein. Sie nutzt etablierte Strukturen, um sich jeden Tag neu zu erfinden. Gründungskultur ist keine Selbstverständlichkeit. Es ist eine Daueraufgabe von Forschung, Lehre, Hochschulverwaltung sowie der Politik, den notwendigen Raum dafür sowie für innovatives Denken zu ermöglichen.“



Elemente unserer Gründungskultur

- Systematische, methodisch didaktische Forschung und Evaluation der Lehr-/Lern- und Trainingsangebote zur unternehmerischen Kompetenzentwicklung mit dem Lehrstuhl für Wirtschafts- und Gründungspädagogik
- Betreuung von Bachelor- und Masterarbeiten in den Themenbereichen Entrepreneurship, Intrapreneurship und Unternehmensnachfolge
- Sensibilisierung, Motivation und Mobilisierung der Studierenden und Forschenden für unternehmerisches Denken und Handeln sowie für unternehmerische Selbständigkeit
- Individuelle Coachings der potentiellen Gründerinnen und Gründer zu unternehmerischen Perspektiven
- Aufbau eines Netzwerks zur Gründungsförderung bestehend aus Akteuren aus Wissenschaft, Wirtschaft und Politik

Unsere bisherigen Highlights

- Durchführung des MVpreneur Days seit 2012, des größten Events für Unternehmertum im Norden
- Durchführung des Ideenwettbewerbs zur Identifizierung und Entwicklung von innovativen Ideen
- Durchführung von Workshops zur Geschäftsmodellentwicklung, Businessplanerstellung und/oder Fördermittelbeantragung (vor allem EXIST)
- Etablierung eines Netzwerks zur Gründungsförderung unter Leitung des ZfE

10 UNIVERSITÄT ULM

Gesellschaft für Existenzgründung an Ulmer Hochschulen/
Gründerverbund Ulm

➤ www.uni-ulm.de

➤ www.gruenderverbund-ulm.de



ulm university universität
uulm

ulm
Gründerverbund



Prof. Dr.-Ing. Michael Weber
Präsident der Universität Ulm

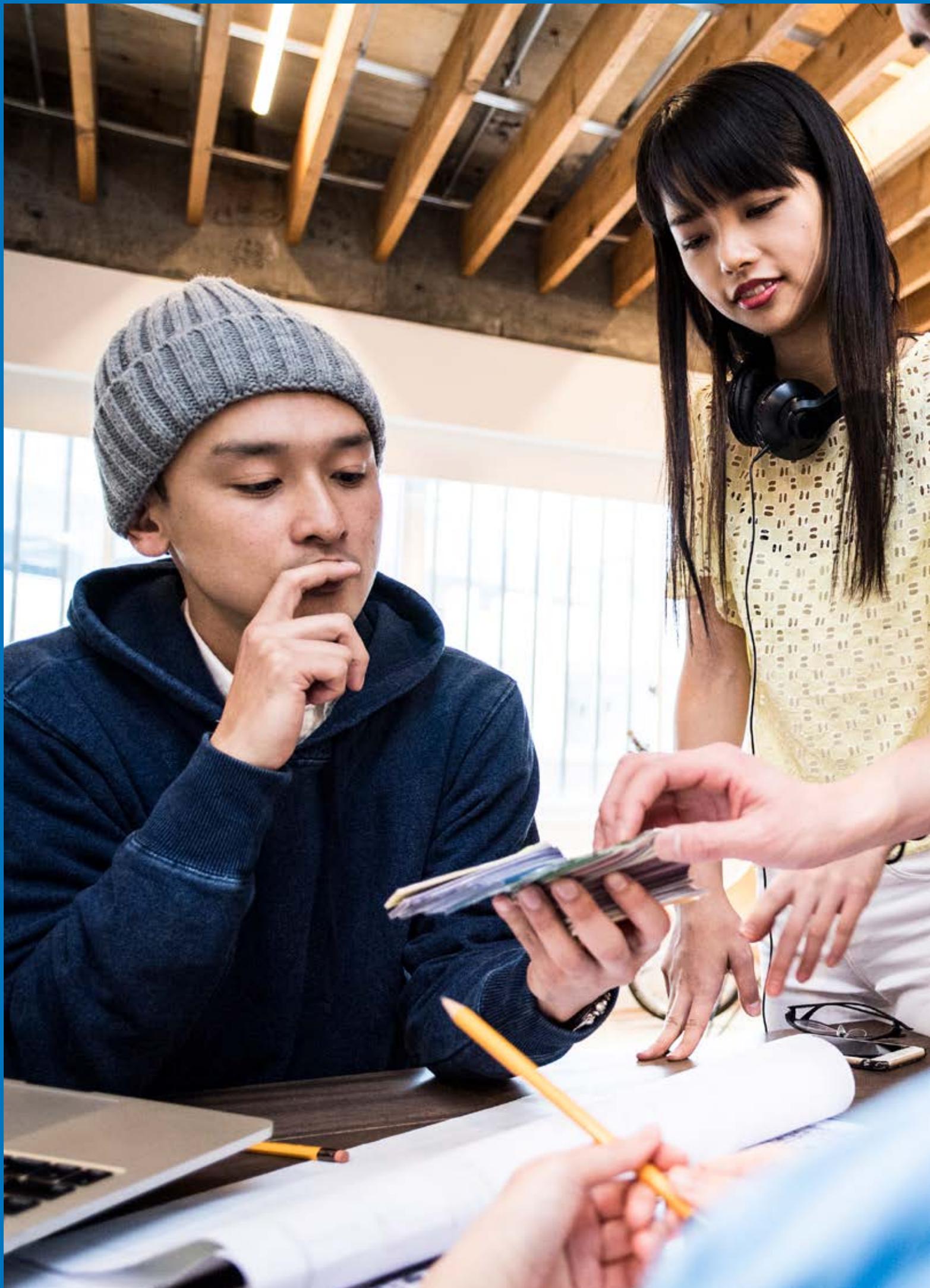
„Die Universität Ulm ist der Mittelpunkt der Wissenschaftsstadt Ulm. Der Gründergeist gehört dabei ganz klar zu unserem Selbstverständnis. Es ist historisch geprägt vom Leitspruch ‚Sciendo – Docendo – Curando‘; dem Dreiklang aus Wissen schaffen, Wissen vermitteln und Wissen anwenden. Gerade Start-ups spielen dabei eine wichtige Rolle, da sie Wissen in die Anwendung tragen. Dafür braucht es neben innovativen Ideen, sowie Mut und Ausdauer bei den Gründerinnen und Gründern, auch Förderung. Wir unterstützen und begleiten daher Studierende und Forschende auf ihrem Weg in die Selbständigkeit. Wir helfen, geeignete Produktideen zu finden, Chancen zu erkennen und in die Tat umzusetzen. Wir sorgen dafür, dass Gründerinnen und Gründer an der Universität auf Gleichgesinnte treffen und nicht allein bleiben. Warum? Weil die Universität Ulm unternehmerisches Handeln lebt!“

Elemente unserer Gründungskultur

- Vielfältige regionale und gründungsaffine Partner unterstützen die Hochschule als Coaches, Investoren usw.
- Von Ideensparring, Sensibilisierungs- und Qualifizierungsangeboten über die Businessplanerstellung bis zur Marktvalidierung: Die Hochschule motiviert, berät und betreut Gründerinnen und Gründer. Sie hilft, Herausforderungen zu bewältigen und Fehler zu vermeiden
- Präsentation der Forschungsergebnisse auf Messen ermöglicht Gründerinnen und Gründern ein direktes Feedback zur Marktrelevanz
- Professorenschaft ermutigt Studierende persönlich, unternehmerisch tätig zu werden

Bisherige Highlights

- Die Universität Ulm ist Gesellschafter im Start-up- und Innovationszentrum der Region (TFU GmbH) mit eigenem Biotechnologiezentrum und universitätsnahem InnoZentrum
- IHK Ulm, Universität und Hochschule Ulm haben 1998 die Gesellschaft für Existenzgründung an Ulmer Hochschulen gegründet, die das Gründungsnetzwerk organisiert
- Ausgründungen der Universität, wie die WITec Wissenschaftliche Instrumente und Technologie GmbH sowie die Philips Photonics GmbH, wurden mit Unterstützung von Bundesprogrammen (EXIST, GoBio) oder Programmen des Landes Baden-Württemberg (Junge Innovatoren) gefördert und haben heute zum Teil über 100 Mitarbeiter
- Die Überlebensquote der Ausgründungen liegt in den ersten zehn Jahren bei 85 Prozent.



INTERNATIONAL

Mehr denn je wird von EXIST-Teams erwartet, mögliche Auslandsmärkte ins Auge zu fassen. EXIST kooperiert dazu mit Partnern wie dem German Accelerator.

„Der German Accelerator Southeast Asia unterstützt Start-ups aus Deutschland bei der Go-to-Market-Strategie in Südostasien.“

Interview mit Claus Karthe, CEO beim German Accelerator Southeast Asia

Südostasien ist vor allem für Tech-Start-ups ein zunehmend spannender Markt. Das Bundeswirtschaftsministerium unterstützt daher mit dem German Accelerator Southeast Asia junge Unternehmen, die in den Boomregionen der ASEAN-Staaten Fuß fassen möchten.

Herr Karthe, was macht Südostasien so interessant für Start-ups aus Deutschland?

Karthe: Da gibt es mehrere Aspekte: Zunächst einmal ist Südostasien eine sehr wachstumsstarke Region. Es gibt eine relativ junge Bevölkerung, es gibt sehr viele Start-ups, die hier aktiv sind. Hinzukommt, dass die Nutzung digitaler Medien sehr weit verbreitet ist und es ein enormes Interesse gibt, neue Dinge auszuprobieren. Vor allem Singapur bietet da ein tolles Umfeld, insbesondere weil sich Unternehmen hier in einem absolut rechtssicheren Raum bewegen können und es sehr einfach und kostengünstig ist, sich niederzulassen. Das hat letztlich auch dazu geführt, dass das BMWi den Standort Singapur ausgewählt hat und wir hier den German Accelerator Southeast Asia aufgebaut haben.

Wie reagiert man in Singapur auf deutsche Start-ups?

Karthe: Ungeheuer gut. Deutsch zu sein, ist hier ein echter Bonus. Man besitzt automatisch einen Vertrauensvorschuss. Dieser Respekt gilt übrigens gleichermaßen gegenüber Gründern als auch gegenüber Gründerinnen aus Deutschland. Nur: Die Deutschen sind zwar in der Regel stark im Produkt, können sich aber – anders als die Amerikaner – leider nicht ganz so gut verkaufen. Deshalb besteht eine unserer Hauptaufgaben darin, den deutschen Start-ups zu zeigen, wie sie ihre Value Proposition besser präsentieren können.

In Singapur und überhaupt in Südostasien tummeln sich inzwischen zahlreiche Start-ups aus der ganzen Welt. Gibt es da untereinander so etwas wie Konkurrenz?

Karthe: Sagen wir so, es gibt substanzielle Unterschiede. Ein israelisches Start-up ist technisch gesehen in der Regel fantastisch. Hinzukommt, dass es sich beim Marketing an den Amerikanern orientiert. Das ist natürlich eine ungeheuer starke Kombination. Das sehe ich bei deutschen Start-ups nicht. Die sind – im Vergleich – eher unterfinanziert und müssen sehr viel vorsichtiger mit Geld umgehen. Und da wird dann eben meist beim Marketing gespart. Aber ich denke, es wird langsam besser.

Neben zahlreichen Start-ups aus dem Ausland gibt es inzwischen auch viele asiatische Start-ups, die sehr erfolgreich sind. Dem malaysisch-singapurischen Start-up Grab ist es zum Beispiel gelungen, Uber aus dem asiatischen Markt zu verdrängen. Das Beispiel zeigt: Es reicht nicht aus,

mit vielen Milliarden Dollar im Rucksack hierherzukommen. Gerade UBER ist hier auf dem Markt ziemlich eckig und kantig aufgetreten und hat sich nicht viele Freunde gemacht.

Das heißt, es kommt aufs persönliche Auftreten an?

Karthe: Es gibt eine Grunderwartung, die für alle Länder Südostasiens gilt. Die lautet: Unternehmerinnen und Unternehmer müssen die Umgangsformen, die in der asiatischen Kultur oder Businesskultur üblich sind, beherrschen und respektieren. In den USA stellt man in einem Business-Meeting in drei Minuten fest, ob man etwas gemeinsam hat oder nicht. Und dann ist das Meeting entweder zu Ende oder es geht weiter. Dieses Verhalten wäre in Asien total kontraproduktiv. Hier muss ich erst einmal sehr viel Zeit investieren, um überhaupt eine Vertrauensbasis zu schaffen. In Asien verkauft man einfach selten über das Produkt, sondern eigentlich immer über die Beziehung.

Wie man diese Beziehungen aufbaut, lernen die Teilnehmer zum Beispiel bei Ihnen. Wie sieht insgesamt die Unterstützung durch den German Accelerator Southeast Asia aus?

Karthe: Unsere Mission ist es, den Start-ups bei der Go-to-Market-Strategie und beim Product-Market-Fit zu helfen. Wir haben in der Regel vier bis sechs Teilnehmer in einer Runde. Die werden von verschiedenen Mentoren betreut, wobei ein Senior-Executive den Lead übernimmt. In der Regel handelt es sich dabei um einen Vertreter aus der Industrie. Damit stehen den Start-ups Coaches und Sparringspartner zur Verfügung, die die jeweilige Branche und den entsprechenden Markt kennen und natürlich über jede Menge Kontakte verfügen. Bei spezifischen Problemen, sei es rechtlicher oder technischer Art, ziehen wir bei Bedarf Fachleute hinzu. Außerdem arbeiten wir sehr gut mit den verschiedenen Digital-Ministerien der ASEAN-Länder wie Enterprise Singapore



oder MDEC in Malaysia sowie den Außenhandelskammern zusammen und werden von diesen Institutionen tatkräftig unterstützt.

Darüber hinaus arbeiten Sie mit sogenannten Connector-Mentors zusammen.

Karthe: Ja, die sind vor Ort in Thailand, Indonesien, Malaysia und den anderen Ländern und öffnen praktisch die Tür zu den asiatischen Konglomeraten. In Asien ist es ja so, dass ganze Industriebereiche in der Hand von Familienunternehmen sind. Die haben eine Bank, ein Telekommunikationsunternehmen, eine Supermarktkette und was sonst noch alles. Das bedeutet, wir müssen unseren Start-ups Zugang zu diesen Unternehmen verschaffen, um ihnen den Zugang zum Markt zu ermöglichen. Und genau darum kümmern sich unsere Connector-Mentors.

Die zentrale Anlaufstelle des GASEA hat ihren Sitz in Singapur, bei Ihnen und Ihren drei Kollegen. Was sind Ihre Aufgaben?

Karthe: Bei uns laufen alle Fäden zusammen. Wir stellen für die Start-ups den Kontakt zu den Mentoren, den Investoren und weiteren Ansprechpartnern her. Dank unserer langjährigen unternehmerischen und landesspezifischen Erfahrungen, können wir den Teilnehmern mit Rat und Tat zur Seite stehen. Wir bieten Pitch-, Media- oder auch interkulturelle Trainings an und zeigen den Teilnehmern, wie man Strategieprozesse entwickelt. In unserem Büro in Singapur stellen wir den Start-ups Büroflächen zur Verfügung und kümmern uns um Unterstützungsangebote vor Ort in den verschiedenen Ländern.

Wie sieht die Unterstützung durch die Länder aus?

Karthe: Unsere Teilnehmerinnen und Teilnehmer können sich zum Beispiel kostenfrei auf Messen präsentieren, um mit inländischen Unternehmern in Kontakt zu kommen. In Thailand sind gerade die großen Unternehmen sehr an deutscher Technologie interessiert, sodass uns die thailändische Regierung vor Ort unterstützt und zum Beispiel kostenfreie Büroflächen zur Verfügung stellt. Auch Länder wie Indonesien, Vietnam oder Malaysia sind sehr kooperativ und hilfsbereit.

Sie haben auch Kontakt zu Investoren aus Asien?

Karthe: Als Accelerator haben wir mit asiatischen und deutschen Investoren Verträge. Der Vorteil ist, dass wir auf diese Weise einerseits von interessanten Start-ups in Deutschland erfahren, die ein Produkt haben, das vielleicht auch für Asien interessant ist. Andererseits haben wir Start-ups im Programm, die eventuell für unsere Investoren interessant sind. Dabei gibt es keine Unterschiede zwischen asiatischen und deutschen Kapitalgebern, was die Kriterien für ein finanzielles Engagement betrifft. Investoren in Asien erwarten allerdings, dass das Start-up eine Dependence, zumindest aber einen Ansprechpartner hier permanent vor Ort hat. In dem Zusammenhang würde ich gerne dafür plädieren, dass

sich mehr deutsche Gründerinnen und Gründer mit dem Gedanken anfreunden, einen asiatischen Teampartner mit an Bord zu nehmen. Da gibt es leider, trotz der vielen Vorteile, immer noch Vorbehalte.

Die Variante, dass ein Start-up in Deutschland ansässig ist und vielleicht einmal im Monat nach Asien fliegt, um hier Geschäfte zu machen, wird jedenfalls weder von den Kunden noch von den Risikokapitalgebern unterstützt.

Kommen wir zum Bewerbungsverfahren. Was muss ein Start-up tun, um beim German Accelerator Southeast Asia teilnehmen zu können?

Karthe: Das Bewerbungsverfahren ist einfach. Die Start-ups stellen sich kurz schriftlich vor und beschreiben ihr Produkt. Anschließend gibt es einen sogenannten Deep-Dive, bei dem die Start-ups ihr Produkt, ihr Pitch-Deck und ein Video von sich präsentieren. Wir wollen wissen, warum sie der Ansicht sind, dass Asien der richtige Markt für sie ist. Häufig ist es auch so, dass unsere Scouts in Deutschland die Start-ups entweder anrufen oder besuchen, um sich ein genaueres Bild zu verschaffen. Basierend auf all den Informationen wird dann entschieden, ob das Team geeignet ist und mit seinem Produkt in Asien einen Markt finden kann. Zu unseren Aufgaben gehört dann unter anderem, die geeigneten Zielländer für die Teams zu identifizieren und sie ihnen nahezubringen, wobei die Entscheidung natürlich letztlich beim jeweiligen Start-up liegt.

Gibt es bestimmte Voraussetzungen, die die Bewerber erfüllen sollten? Auf was kommt es an?

Karthe: Wichtig ist, dass das Management des Start-ups tatsächlich aus einem Team besteht. Was wir auf keinen Fall sehen wollen, ist, dass das Unternehmen in Deutschland durchhängt, nur weil sich der Gründer oder Geschäftsführer in Asien aufhält. Das bedeutet, das Management muss so aufgestellt sein, dass sich einer der Geschäftsführer für etwa fünf Monate in Asien aufhalten kann, ohne dass das Unternehmen Gefahr läuft, in eine Schieflage zu geraten. An zweiter Stelle steht das Budget. Für den Aufenthalt muss – bei aller Förderung – ein Budget von circa 20.000 Euro für Kost und Logis vorhanden sein. Und drittens legen wir Wert darauf, dass das Produkt in Deutschland oder Europa bereits auf dem Markt ist. Wenn diese Voraussetzungen erfüllt sind, steht einer Teilnahme am German Accelerator Southeast Asia nichts im Wege.

German Accelerator

Das Bundesministerium für Wirtschaft und Energie unterstützt deutsche Start-ups mit drei Accelerator-Programmen beim Markteintritt in den USA und Südostasien:

German Accelerator Tech (Silicon Valley, New York, USA)
 ↗ www.germanaccelerator.tech

German Accelerator LifeSciences (Boston, USA)
 ↗ www.germanaccelerator.com/program/life-sciences/

German Accelerator Southeast Asia
 ↗ <https://germanaccelerator.asia>



EXIST- START-UPS

Wir stellen Ihnen auf den folgenden Seiten junge Unternehmen vor, die mit EXIST-Forschungstransfer oder EXIST-Gründerstipendium gefördert wurden.



EXIST-GRÜNDER-STIPENDIUM

Zehn innovative und erfolgversprechende Start-ups im Profil



01 ACTENO ENERGY GMBH_61 02 ARTIMINDS ROBOTICS GMBH_62 03 ATTENIO GMBH_63
04 3YOURMIND GMBH_64 05 DULKS GMBH_65 06 MATRICES ENGINEERING GMBH_66
07 OUT FOR SPACE GMBH_67 08 VIAMON GMBH_68 09 VIRTIMO AG_69 10 VMRAY GMBH_70

Die Beispiele zeigen die Bandbreite der Start-ups, die mit EXIST-Gründerstipendium (EGS) gefördert werden. Die zehn Gründungsteams haben für die Dauer eines Jahres einen Zuschuss erhalten und wurden durch das jeweilige Gründungsnetzwerk ihrer Hochschule tatkräftig unterstützt.

01

ACTENO ENERGY GMBH

Gründer: Wolfgang Krauss sowie Dr. Harald Vogt, Heinrich Agapito Brücher (beide nicht mehr im Unternehmen)
Gründung: 2011
Hochschule: SRH Hochschule Heidelberg
Gründungsnetzwerk: Gründer-Institut
EXIST-Gründerstipendium: 2011–2012
 ↗ www.acteno-energy.de

Die Geschäftsidee?

„Um die Kosten und den Verbrauch von Energie effektiv zu kontrollieren, müssen Messdaten kontinuierlich und dauerhaft erhoben werden. Für diesen Zweck entwickeln wir intelligente Messsysteme für Industrie, Gewerbe und Betreiber dezentraler Energiesysteme. Unsere Gesamtlösung informiert unsere Kunden darüber, welche Energie wann und wo verbraucht wird. Seit 2017 betreiben wir zudem hybride Netze, bei der verschiedene Energieträger zum Einsatz kommen, um einen optimalen Ausgleich zwischen Erzeugung, Verbrauch und Speicherung von Energie zu erzielen.“

Erste unternehmerische Erfolge?

„Wir haben komplexe Messkonzepte erfolgreich für Netzbetreiber und Industriekunden geplant, errichtet und in Betrieb genommen. Darüber hinaus konnten wir unsere Smart-Meter-Messtechnik im Ausland bei mehreren Betreibern dezentraler Energiesysteme installieren.“

Jobs?

6 sozialversicherungspflichtige Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter



Wolfgang Krauss

Preise und Auszeichnungen?

2018 – Teilnahme am SAP.startup.focus

Wie geht es weiter?

„Wir wollen den Paradigmenwechsel unseres globalen Energiesystems aktiv mitgestalten und setzen mit unseren Kunden daher heute bereits Lösungen außerhalb der EEG-Einspeisevergütung in Form von regionalen Strommarktplätzen, auf denen der Austausch von Energie auf lokaler Ebene und sektorübergreifend organisiert wird. Die Einbindung von Speichersystemen für regenerative Energiequellen und der dezentrale Abgleich zwischen Erzeugung und Verbrauch werden Schlüsselrollen einnehmen.“

Gründertipp

„Einfach machen – und daran festhalten, wovon man überzeugt ist.“



Intelligentes Messsystem der acteno energy GmbH neben einem herkömmlichen Stromzähler

02

ARTIMINDS ROBOTICS GMBH

Gründer: Dr.-Ing. Sven R. Schmidt-Rohr, Dr.-Ing. Rainer Jäkel, Gerhard Dirschl

Gründung: 2013

Hochschule: Karlsruher Institut für Technologie KIT

Gründungsnetzwerk: KIT-Gründerschmiede

EXIST-Gründerstipendium: 2013–2014

➔ www.artiminds.com

Die Geschäftsidee?

„Wir bieten zwei Software-Produktfamilien an: die Arti-Minds Robot Programming Suite (RPS) sowie die Arti-Minds Learning & Analytics for Robots (LAR). Die beiden Softwarefamilien vereinfachen die Programmierung bzw. das Management komplexer Industrieroboteranwendungen. Dies betrifft vor allem Anwendungen, bei denen Kameras oder Kraft-Momenten-Sensoren, die die Kräfte und Momente in den drei Richtungen des Raums messen, zum Einsatz kommen, also beispielsweise bei der Montage, der Bearbeitung von Oberflächen oder der Handhabung von Objekten. Da die Programmierung der Roboter mithilfe unserer Software nur wenige Minuten dauert und nicht – wie bei vergleichbaren Anwendungen – mehrere Tage oder Wochen, tragen wir damit deutlich zur Kostenreduzierung bei. Dabei spielt die Branche keine Rolle. Unsere Software wird inzwischen im Eisenbahn- und Flugzeugbau, in der Möbel-, Nahrungsmittel-, Computer- und Textilindustrie sowie bei der Entwicklung von Medizin- und Sanitärprodukten und Großgetrieben eingesetzt und selbstverständlich auch im Automobilbau mit seinen vielfältigen Komponenten.“



V.l.n.r.: Dr.-Ing. Rainer Jäkel, Dr.-Ing. Sven R. Schmidt-Rohr, Gerhard Dirschl

Erste unternehmerische Erfolge?

„Wir haben viele zufriedene Kunden in Europa, Nordamerika und Ostasien in über 15 Branchen. Unsere Vertragshändler decken bereits 20 Länder ab. Daraus resultiert ein zügiges organisches Wachstum, das uns für die Zukunft eine äußerst solide Basis für größere Schritte bietet.“

Jobs?

50+

sozialversicherungspflichtige Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter

Wie geht es weiter?

„Skalieren, skalieren, skalieren! Darum dreht sich eigentlich alles.“

Gründertipp

„Man sollte als Ziel immer vor Augen haben, der Beste zu sein. Das muss der Grundanspruch sein: das beste Produkt zu entwickeln und den besten Vertrieb aufzubauen. Auch wenn man dieses Ziel vielleicht nie erreichen wird, sollte man diesen unbedingten Willen zur absoluten Exzellenz haben.“

03 ATTENIO GMBH

Gründer: Dr. Philipp Sebastian Halata, Dr. Fedor Titov, Dr. Florian Tietze
Gründung: 2016
Hochschule: Technische Universität Hamburg
Gründungsnetzwerk: Start-up Dock
EXIST-Gründerstipendium: 2016–2017
 ↗ www.attenio.de

Die Geschäftsidee?

„Etwa ein Drittel der Arbeitszeit wird bei industriellen Montagearbeiten in vorbereitende Arbeiten investiert. Dazu gehören Fragen nach der genauen Position der Verbindungen, der Art der Halterungen, der maßstabsgerechten Ausführung usw. Mit der von uns entwickelten Software wird der Aufwand dafür erheblich reduziert. Die Monteure werden virtuell durch die manuellen Montageprozesse geführt. Alle erforderlichen Aufgabenschritte werden intuitiv angezeigt. Damit sorgen wir für Kosteneinsparungen in den Unternehmen und machen Monteure ready for Industrie 4.0.“

Erste unternehmerische Erfolge?

„Unsere Software wurde bereits flächendeckend in einem Industrieunternehmen des Sondermaschinenbaus eingeführt.“

Jobs?

7 sozialversicherungspflichtige Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter



V. l. n. r.: Dr. Philipp Sebastian Halata, Dr. Fedor Titov und Dr. Florian Tietze

Preise und Auszeichnungen?

2018 – NORTEC Start-up Award für „Beste Lösung Industrie 4.0“

Wie geht es weiter?

„Wir wollen uns auf dem Markt etablieren und dann über die Grenzen Deutschlands hinaus expandieren.“



Die TrioPro-Software im Einsatz auf einer Werft

Gründertipp

„Bewerbt euch auf jeden Fall für ein EXIST-Gründerstipendium, aber prüft vorher, ob nicht eventuell EXIST-Forschungstransfer noch besser geeignet ist. Nutzt die Förderphase, um die Umsätze hochzufahren oder eine Anschlussfinanzierung zu finden. Schöpft das große Angebot an Seminaren, finanziellen Zuschüssen für Sach- und Coachingmittel voll aus. Nehmt am Investmentforum teil und nehmt die diversen Gutscheine der Gründungsnetzwerke, die es für Start-ups gibt, in Anspruch. Und das Wichtigste: Vertrödelt keine Zeit!“

04 3YOURMIND GMBH

Gründer: Stephan Kühn, Aleksander Ciszek

Gründung: 2014

Hochschule: Technische Universität Berlin

Gründungsnetzwerk: Centre for Entrepreneurship

EXIST-Gründerstipendium: 2013–2014

➔ www.3yourmind.com



Aleksander Ciszek

Stephan Kühn

Die Geschäftsidee?

„Wir haben eine Software entwickelt, die Workflows im industriellen 3D-Druck automatisiert. Zum einen hilft die Software dabei, Potentiale für die additive Fertigung in Unternehmen automatisch zu identifizieren und Teile auf deren sinnvolle Druckbarkeit zu prüfen. Zum anderen kann eine Datei direkt bei unternehmensinternen oder -externen 3D-Druck-Dienstleistern bestellt werden. Im Ergebnis führt dies zur Beschleunigung und Kostensenkungen bei allen Verfahren zur Fertigung von Modellen, Mustern, Prototypen, Werkzeugen und Endprodukten.“

Erste unternehmerische Erfolge?

„Wir freuen uns, dass führende Großunternehmen unter anderem in der Automobil-, Medizintechnik- und Logistikbranche unsere Software zum Management ihres 3D-Druck-Workflows einsetzen.“

Jobs?

60 sozialversicherungspflichtige Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter

Preise und Auszeichnungen?

2016 – Deutscher Innovationspreis

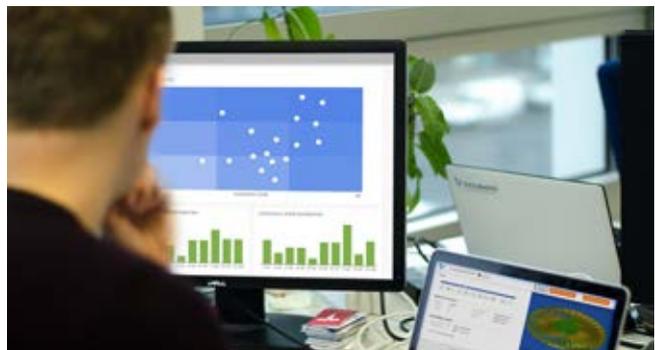
2016 – Gewinner der formnext Start-up Challenge

2015 – Ausgezeichneter Ort im Land der Ideen

2014 – Preisträger beim Gründerwettbewerb – IKT innovativ (jetzt: Gründerwettbewerb – Digitale Innovationen) des Bundesministeriums für Wirtschaft und Energie

Wie geht es weiter?

„Nachdem wir unser Geschäft erfolgreich in den USA etabliert haben, werden wir dies in den nächsten Jahren auf den asiatischen Markt ausweiten.“



Mit der Software Agile MES kann festgelegt werden, wann und auf welche Weise die Bauteile für die additive Fertigung in die Produktion integriert werden

Gründertipp

„Das Wichtigste ist, flexibel zu sein und seine Idee am Markt zu testen, bis man den wirklichen Product-Market-Fit gefunden hat.“

05 DULKS GMBH

Gründer: André Dülks, Johan Labs

Gründung: 2018

Hochschule: TH Köln

Gründungsnetzwerk: Hochschulreferat Forschung und Wissenstransfer

EXIST-Gründerstipendium: 2016–2017

➔ www.dulks.de

Die Geschäftsidee?

„Mit der von uns entwickelten ABRAH Unkrauthackmaschine können wir fast alle Unkräuter entfernen, die die Landwirte ansonsten per Hand von ihren Feldern entfernen müssten. Unsere Unkrauthackmaschine wird an einen gängigen sogenannten Hackrahmen an den Traktor montiert und über das Feld gezogen. Dabei wird der Boden zunächst für das Unkrautjäten vorbereitet. Ist er verkrustet und von der Konsistenz her wie eine dünne Eisschicht auf einem See, wird er zunächst zerkleinert und gelockert, ohne dass die jungen Kulturpflanzen dabei beschädigt werden. Im zweiten Schritt wird das Unkraut dann mithilfe sogenannter Rotationsscharen entfernt. Hintergrund ist, dass es für viele Herbizide, die bisher in der Wachstumsphase von Gemüsepflanzen eingesetzt wurden, heute keine Zulassung mehr gibt. Das bedeutet, Unkraut muss nicht selten per Hand gejätet werden. Allein bei jungen und empfindlichen Kulturen oder auch bei Pflanzen, die in engen Reihen stehen, führt dies zu einem sehr hohen Kosten- und Zeitaufwand, den wir mit unserer Unkrauthackmaschine um ein Vielfaches reduzieren.“

Erste unternehmerische Erfolge?

„Im November 2017 konnten wir mit dem Verkauf der Vorserie beginnen. In diesem Jahr laufen unsere Maschinen bereits bei unseren ersten Kunden in Deutschland, Österreich, Schweiz, Liechtenstein und Dänemark. Jetzt sind wir gerade dabei, die Vorserie zu überarbeiten, um nächstes Jahr in die Serienfertigung zu gehen. Insgesamt sind wir mit der bisherigen Entwicklung sehr zufrieden.“

Jobs?

3

sozialversicherungspflichtige Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter



André Dülks und Johan Labs

Preise und Auszeichnungen?

2018 – Sieger beim Rheinlandpitch #63

2016 – Förderpreis NUK Businessplanwettbewerb

Wie geht es weiter?

„Wir werden zukünftig einen größeren Fokus auf das Wachstum legen und suchen dafür noch eine geeignete Finanzierung – entweder durch einen Investor oder durch Crowdinvesting. Was den Vertrieb betrifft, setzen wir innerhalb Deutschlands weiterhin auf den Direktvertrieb. Im Ausland werden wir über den Fachhandel gehen. Wir stehen bereits in Verbindung mit mehreren Händlern, die wir auf Fachveranstaltungen kennengelernt haben.“

Gründertipp

„Man muss immer wieder darauf achten, dass man die Anforderungen der Kunden im Fokus hat. Außerdem muss man wissen, dass einige Dinge enorm viel Vorlaufzeit brauchen. Für den ersten Verkauf zum Beispiel braucht es erst einmal ein fertiges Produkt. Das muss zertifiziert sein, das muss die Vorserie durchlaufen haben und so weiter. Das heißt, wenn ich heute sage, dass ich mit einer neuen Maschine Umsätze erzielen möchte, muss ich einen Zeithorizont von ein, zwei Jahren einplanen.“

06

MATRICS ENGINEERING GMBH

Gründer: Dr. Hermann Weiher

Gründung: 2010

Hochschule: Technische Universität München

Gründungsnetzwerk: UnternehmerTUM

EXIST-Gründerstipendium: 2009–2010

➔ www.matrics-engineering.com

Die Geschäftsidee?

„Wir haben ein Verfahren zur Verankerung von Brückenseilen entwickelt, das auf ultrahochfestem Beton – anstatt wie herkömmlich – auf Stahl basiert. Als Ingenieure sind wir darüber hinaus im Massivbau tätig, besonders im Spannbeton-Brückenbau. Einerseits beraten wir Kunden bei der (Fort-)Entwicklung und Zulassung ihrer Produkte. Andererseits entwickeln wir eigene innovative Lösungen für Komponenten aus neuartigen Werkstoffen. Zu unseren Kunden gehören zum Beispiel Anbieter von Spannverfahren-, Schrägseil- und Geotechniksystemen, Ingenieurbüros sowie Bauherren und Betreibergesellschaften.“



Dr. Hermann Weiher

Erste unternehmerische Erfolge?

„Inzwischen konnten wir Projekte in Belgien, Österreich und Deutschland umsetzen und haben in 2017 den Break-even erreicht. Dazu beigetragen haben Rahmenvereinbarungen mit wichtigen Schlüsselkunden. In 2013 haben wir für unser Spannverfahren mit Hybridankerplatten eine Europäische technische Zulassung nach ETAG013 vom Österreichischen Institut für Bautechnik OIB erhalten.“



Hybridanker – Einsatzbeispiel bei der Rückverankerung eines Brückenfundaments an den Hang

Jobs?

7 sozialversicherungspflichtige Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter

Wie geht es weiter?

„Wir werden unsere Umsätze steigern und die Anwendungsmöglichkeiten für unser Verfahren ausbauen.“

Gründertipp

„Hängt euch rein. Sucht starke Partner. Seid ehrlich zu euch selbst. Riskiert nicht eure Existenz!“

07

OUT FOR SPACE GMBH

Gründer: Peter Anton Kraft, Julian Sebastian Reuter

Gründungsjahr: 2015

Hochschule: Hochschule für angewandte Wissenschaften Coburg

Gründungsnetzwerk: Netzwerk Nordbayern BayStartUP

EXIST-Gründerstipendium: 2014–2015

➔ www.outforspace.com, ➔ www.karuun.com



Peter Anton Kraft und Julian Sebastian Reuter

Die Geschäftsidee?

„Eine Rattanpalme ist im Aufbau mit einer Schlauchleitung zu vergleichen, die mithilfe eines weitverzweigten Kapillarsystems Wasser über eine Länge von bis zu 200 m transportiert. Diese natürliche Eigenschaft nutzen wir für ein von uns patentiertes Veredelungsverfahren. Bei karuun® color wird das Kapillarsystem einer Rattanpalme mit einer speziellen Farbe injiziert und zu einem innovativen Holzwerkstoff veredelt. Der ganze Prozess wird durch eine technische Anlage unterstützt, die wir während der EXIST-Phase an der Hochschule Coburg entwickelt haben. Insgesamt entsteht damit aus dem ansonsten naturbelassenen Rohstoff Rattan ein zukunftsweisender Werkstoff, der zu Platten, Blöcken und Furnieren weiterverarbeitet werden kann und eine Alternative zu konventionellen Materialien wie Holz oder Kunststoff darstellt.“

Erste unternehmerische Erfolge?

„Besonders stolz sind wir darauf, dass wir die vielfältigen Anwendungsmöglichkeiten von karuun® in unterschiedlichen Branchen unter Beweis stellen konnten. Wir haben momentan von sehr vielen Unternehmen Entwicklungsaufträge erhalten, die in unserem Produkt eine intelligente Kunststoffalternative sehen. Dazu gehören Unternehmen der Möbelindustrie und Mobilitätsbranche genauso wie Sportartikelhersteller, Objektdesigner sowie Hightech-Unternehmen. Darüber hinaus halten wir mittlerweile vier Patente, unter anderem zur Weiterverarbeitung zu Halbwaren.“



karuun® color aus Rattan

Besonders freut uns, dass wir in Indonesien auf Sumatra/Aceh und Kalimantan/Borneo mit der Ernte und Pflanzung von Rattanpalmen einen Beitrag dazu leisten, den Regenwald zu schützen. Dazu muss man wissen, dass die Rattanpalme auf die natürliche Symbiose mit den umliegenden Regenwaldbäumen angewiesen ist. Wer Rattan anbaut, darf also keinen Regenwald roden.“

Jobs?

5 sozialversicherungspflichtige Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter

50–100 Arbeitsplätze in Indonesien

Preise, Auszeichnungen?

2017 – interzum Award „best of the best“ der Weltleitmesse für Möbelfertigung und Innenausbau

2017 – Gewinner Allgäuer Gründerpreis

2016 – 3. Platz beim Sparkassen-Gründerpreis Baden-Württemberg

2016 – German Design Award in Gold vom Rat für Formgebung

Wie geht es weiter?

„Wir werden zeitnah schwarze Zahlen schreiben und karuun in verschiedenen Branchen als Kunststoffalternative etablieren. Darüber hinaus möchten wir durch den Anbau von Rattan in Zukunft auch zum Schutz der Regenwälder in Afrika und Südamerika beitragen.“

Gründertipp

„Bleibt eurer Produktidee und Philosophie treu. Die Zukunft ist jetzt, aber viele Entscheider leben noch in der Vergangenheit. Deshalb sollte man weitermachen und sich nicht zu sehr von konservativen Einstellungen beeinflussen lassen.“

08 VIAMON GMBH

Gründer: Oliver Strecke, Christina Strecke

Gründung: 2013

Hochschule: Hochschule Kaiserslautern

Gründungsnetzwerk: BIC KL Business + Innovation Center Kaiserslautern GmbH

EXIST-Gründerstipendium: 2013–2014

➔ www.viamon.com



Oliver Strecke, 4. v. l., Christina Strecke, 5. v. l., und ihr Team

Die Geschäftsidee?

„Allein in Deutschland verzeichnen Solarparks jedes Jahr zweistellige Millionenschäden durch Diebstahl. Gestohlen werden in der Regel Solarmodule, Wechselrichter und Kupferkabel. Davon betroffen sind vor allem große Anlagen, die meist abgelegen auf riesigen Flächen von mehreren 100 Hektar liegen. Wir bieten daher als Lösung ein individuelles Sicherheitskonzept an, das wir gemeinsam mit den Kunden entwickeln. Im Mittelpunkt steht dabei die Integration unseres elektronischen Diebstahlschutzes. Es handelt sich um ein elektronisches Bauteil, den Viamon-Sensor, mit dem wir erstmals weltweit eine Satellitenortung für Photovoltaik-Kraftwerke bzw. deren Komponenten ermöglichen. Die Alarmverfolgung wird zentral gesteuert und informiert im Falle eines Diebstahls die Polizei. Sind die gestohlenen Module bereits als Diebesgut unterwegs, können wir sie über GPS orten.“

Erste unternehmerische Erfolge?

„Wir erzielen bereits einen Jahresumsatz von einer Million Euro und haben im dritten Jahr nach der Gründung die Gewinnzone erreicht. Ein Großteil unserer Kunden befindet sich im EU-Ausland, sodass wir rund 80 Prozent nach Frankreich, Spanien, Großbritannien oder auch in

die Niederlande liefern. Gegenwärtig sichern wir Photovoltaik-Kraftwerke im Wert von über 500 Millionen Euro. Außerdem kooperieren wir mit namhaften Photovoltaikherstellern im In- und Ausland, die unsere Lösung in ihre Produkte integrieren.“

Jobs?

10 sozialversicherungspflichtige Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter

Preise und Auszeichnungen?

- 2013 – Auszeichnung als Gründer des Jahres durch die Technische Universität und Hochschule Kaiserslautern
- 2012 – Preisträger beim Gründerwettbewerb 1, 2, 3 GO
- 2011 – Produkt des Monats der SecuMedia Verlags-GmbH

Wie geht es weiter?

„Wir werden in 2019 die Verkaufszahlen von derzeit 7.000 Sensoren auf 10.000 steigern und peilen einen Jahresumsatz von zwei Millionen Euro an. Dazu werden wir unsere Auslandsaktivitäten auf den asiatischen, afrikanischen, südamerikanischen und australischen Markt ausweiten.“

Gründertipp

„Konzentriert euch zunächst auf den Vertrieb und die Suche nach geeigneten Vertriebspartnern. Die Weiterentwicklung des Produkts bis zur technischen Perfektion folgt darauf. Beschäftigt euch mit euren potentiellen Kunden: Begeistert sie für eure Idee und eure Technik. Die beste Lösung bringt nichts, wenn sie keiner will.“

09 VIRTIMO AG

Gründer: Christoph Fuchß, Dr. Christian Kaufhold, Prof. Dr. Stefan Stieglitz

Gründung: 2011

Hochschule: Westfälische Wilhelms-Universität Münster

Gründungsnetzwerk: Arbeitsstelle Forschungstransfer (AFO)

EXIST-Gründerstipendium: 2010–2011

➔ www.virtimo.de

Die Geschäftsidee?

„Der Energiemarkt unterliegt beim Handel mit Strom und Gas besonderen Regularien. So werden auf nationaler und internationaler Ebene in der Marktkommunikation zwischen den Unternehmen genaue Vorgaben zu Datenformaten und sicheren Übertragungswegen gemacht. Zudem müssen strenge Transparenzregularien eingehalten werden. Wir bieten daher allen Unternehmen der Energiewirtschaft sowohl Beratung als auch energiewirtschaftliche Anwendungen und Betriebsunterstützung aus einer Hand an. Im Mittelpunkt stehen die von uns entwickelten Softwaretools, die die Geschäftsprozesse in den Unternehmen beschleunigen und automatisieren, sprich: überwachen, analysieren, steuern, bearbeiten und dokumentieren. Darüber hinaus unterstützen wir die Energieversorger unter anderem bei der Realisierung aller aktuellen europäischen und nationalen Veröffentlichungsanforderungen.“

Erste unternehmerische Erfolge?

„Der größte Erfolg ist die Entwicklung und der erfolgreiche Vertrieb des Virtimo Publication Frameworks, das die regulatorischen Veröffentlichungspflichten im Gasmarkt automatisch und zuverlässig nach stets aktuellen Vorgaben bedient. Mit diesem Produkt sind wir Marktführer bei den Gas-Fernnetzbetreibern in Deutschland.“

Jobs?

24 sozialversicherungspflichtige Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter



Christoph Fuchß

Preise, Auszeichnungen?

2018 – 2. Platz beim Great Place to Work® Wettbewerb „Beste Arbeitgeber in Berlin-Brandenburg 2018“ in der Kategorie 10 bis 49 Mitarbeiter
2018 – Great Place to Work Awards „Beste Arbeitgeber in der ITK“

Wie geht es weiter?

„Wir werden unsere Position als starker Partner für IT-Prozesse und Automatisierung in der Energiewirtschaft ausbauen. Außerdem werden wir Basisprodukte sowohl für die branchenübergreifende Geschäftsprozessautomatisierung als auch für deren Monitoring entwickeln. Auf der Agenda steht darüber hinaus, dass wir zukünftig über unser Partnernetzwerk unsere Produkte in anwendungsspezifische Lösungen integrieren.“

Gründertipp

„Entscheidend ist, dass die Geschäftsidee zu den tatsächlichen Marktgegebenheiten und zur Nachfrage passt. Ist dies nicht der Fall, sind entsprechende Adaptionen unabdingbar. Nur so lässt sich das wirtschaftliche Überleben des Unternehmens sichern.“

10

VMRAY GMBH

Gründer: Dr. Carsten Willems, Dr. Ralf Hund

Gründung: 2013

Hochschule: Ruhr-Universität Bochum

Gründungsnetzwerk: Worldfactory ENTREPRENEURSHIP

EXIST-Gründerstipendium: 2013–2014

➔ www.vmray.com

Die Geschäftsidee?

„Unser Verfahren eignet sich für die Analyse von gängiger Schadsoftware, wie zum Beispiel Computerviren oder -würmern, Trojanern und Spyware und darüber hinaus für die Untersuchung komplexer und gefährlicher Kernelrootkits und -bootkits. Ein Rootkit ist eine Sammlung von Softwarewerkzeugen, die nach dem Einbruch in ein Softwaresystem auf dem System installiert wird, um zukünftige Log-ins des Eindringlings zu verbergen. Die Technologie, die unserem Analyseverfahren zugrunde liegt, erlaubt einen plattformunabhängigen Schutz, ermöglicht die Abwehr von Cyberangriffen in großen Computernetzwerken und ist optimiert auf Transparenz und Geschwindigkeit. Eingesetzt werden die Produkte vornehmlich von internationalen Großunternehmen, Strafverfolgungsbehörden, Regierungsorganisationen sowie Anbietern von IT-Sicherheitsprodukten und -dienstleistungen.“

Erste unternehmerische Erfolge?

„Bereits in den ersten beiden Jahren konnten wir namhafte Kunden aus unterschiedlichen Branchen für unser Produkt begeistern. Da insbesondere der US-amerikanische Markt von sehr großer Bedeutung für uns ist, haben wir 2016 unsere Tochtergesellschaft in Boston, USA, eröffnet. Mittlerweile konnten wir von 2015 bis 2017 eine Umsatzsteigerung von über 1.500 Prozent verzeichnen.“

Jobs?

25

sozialversicherungspflichtige Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter



Dr. Carsten Willems und Dr. Ralf Hund

Preise, Auszeichnungen?

2013 – 1. Preis bei ruhr@venture des GründerCampus Ruhr
2015 – Hauptpreis beim Gründerwettbewerb – IKT innovativ (jetzt: Gründerwettbewerb – Digitale Innovationen) des Bundesministeriums für Wirtschaft und Energie

Wie geht es weiter?

„Wir wollen unsere bestehende Position weiter stärken und setzen gezielt auf Wachstum. Hierzu werden wir die vorhandenen Strukturen in den USA und Europa weiter ausbauen, um die Technologie weiterzuentwickeln und Kundenwünsche zu bedienen.“

Gründertipp

„Von der Idee zum fertigen Produkt ist es ein langer Weg. Wichtig ist hierbei, das Ziel nie aus den Augen zu verlieren und dies auch den Mitarbeitern zu vermitteln. Zudem sollte man sich darüber bewusst sein, dass mit dem Wachstum neue Herausforderungen auf einen zukommen. Daher sollte man frühzeitig interne Abläufe schaffen und eine Unternehmenskultur implementieren, die dafür sorgen, dass die ursprüngliche Vision auch von neuen Mitarbeitern weitergelebt wird.“

EXIST-Unicorn

„Dass die Investoren ein solches Potential in unserer Technologie sehen, ist eine tolle Bestätigung für uns und unsere Mitarbeiter.“

Interview mit Bastian Nominacher, Co-Gründer der Celonis SE



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

Eigentlich dachten Bastian Nominacher und seine beiden Kommilitonen Martin Klenk und Alexander Rinke an der Technischen Universität München gar nicht daran, sich selbständig zu machen. Alle drei hatten vielversprechende Jobs in Aussicht. Dann gründeten sie doch. Heute, sieben Jahre nach dem Start, sind sie weltweit der führende Anbieter im Bereich Process Mining. Und: Celonis ist das erste EXIST-geförderte Start-up, das es in die internationale Riege der Unicorns geschafft hat. Investoren haben den Wert des 2011 gegründeten Unternehmens auf eine Milliarde Dollar geschätzt.

Herr Nominacher, was genau ist Process Mining und was hat Celonis damit zu tun?

Nominacher: Beim Process Mining geht es um die Auswertung und Visualisierung großer Datenmengen, die in fast jedem Unternehmen anfallen: sogenannte Prozessdaten. Stellen Sie sich vor, Sie bearbeiten die Reisekosten der Mitarbeiter, führen eine Bestellung aus oder bezahlen eine Rechnung. Jede dieser Aufgaben wird mit einer speziellen Software durchgeführt und besteht aus einer Vielzahl kleiner Schritte. Dabei entstehen Datenspuren und genau daraus rekonstruiert unsere Software den gesamten Geschäftsprozess und stellt ihn als Bild dar. Damit erreichen Sie größtmögliche Transparenz in Unternehmensprozessen. Und wenn irgendwo Schwachstellen auftauchen, können Sie direkt sehen, an welcher Stelle es hakt, und eingreifen.

Die Idee dazu ist an der Technischen Universität München entstanden?

Nominacher: Genau, wir wollten damals im Rahmen eines studentischen Projekts an der TU München einen größeren Datensatz auswerten. Dabei haben wir festgestellt, dass die klassischen Methoden zur Datenauswertung wie Business-Intelligent-Systeme, Statistiksysteme oder Data-Mining-Systeme einfach nicht ausreichend waren. Durch unsere Recherchen sind wir dann auf Process Mining gestoßen. Der Haken war nur, dass es keine Software dafür gab, um es in der Praxis umzusetzen. Also haben wir kurzerhand selbst eine geschrieben. Irgendwie hat sich das dann schnell herumgesprochen, sodass kurz darauf die ersten Unternehmen auf uns zukamen und mehr über unsere Software erfahren wollten.

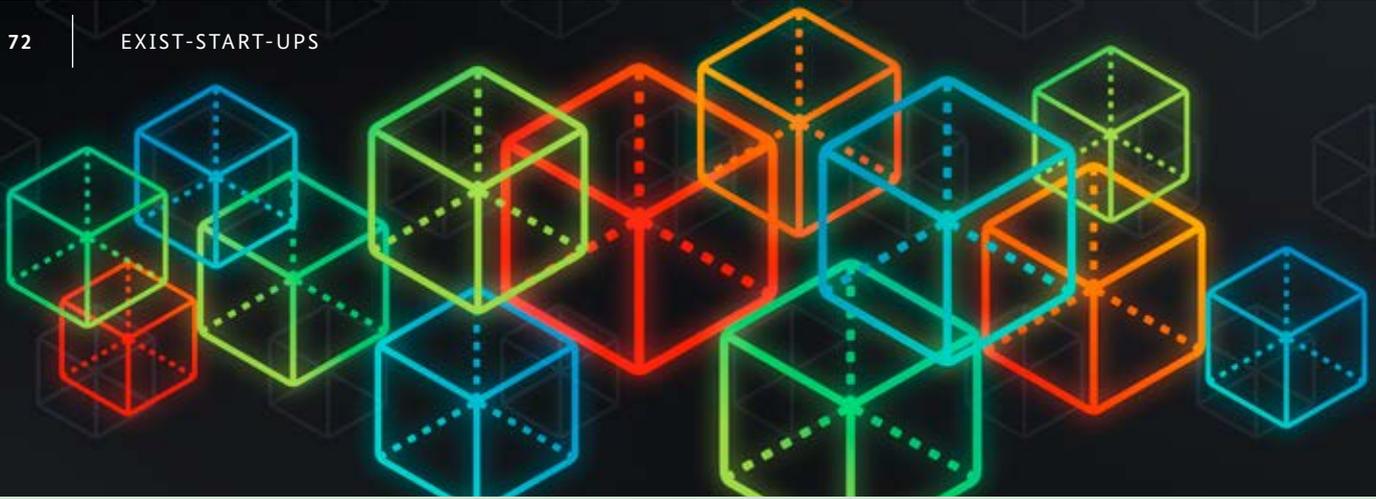
Und wie ging es dann weiter?

Nominacher: Wir hatten zunächst gar nicht auf dem Schirm, eine Geschäftsidee zu entwickeln und ein Unternehmen zu gründen. Im Gegenteil: Wir hatten eigentlich schon alle ganz gute Jobs in Aussicht. Aber irgendwie hat es uns doch gereizt. Und mithilfe von Professor Krcmar, der dann auch unser Mentor während der EXIST-Förderphase wurde, konnten wir die Gründung unseres Start-ups in Angriff nehmen. In dem Zusammenhang hat uns auch das Netzwerk an der TUM sehr unterstützt, nicht zuletzt weil wir viele unserer Mitarbeiter darüber rekrutieren konnten. Das unternehmerische Handwerkszeug haben wir im Wesentlichen durch die studentische Unternehmensberatung Academy Consult München e.V. und über unseren Coach, den wir über EXIST kennengelernt haben, erhalten. Und nicht zu vergessen die GründerRegio M: Deren Mitarbeiter, allen voran Christoph Zinser, und Netzwerk standen uns über die ganze Startphase hinweg mit Rat und Tat zur Seite.

Alles in allem hat Ihr Start-up eine ziemlich Bilderbuchkarriere hingelegt. Erst kürzlich hat Celonis für Schlagzeilen gesorgt: Sie gehören jetzt zum illustren Kreis der sogenannten Unicorns.

Nominacher: Ja, internationale Investoren haben den Wert von Celonis auf eine Milliarde Dollar geschätzt. Dass die Investoren ein solches Potential in unserer Technologie sehen, ist natürlich eine tolle Bestätigung für uns und unsere Mitarbeiter. Wir freuen uns sehr darüber.

Darüber hinaus konnten wir in den USA ein Investment von 50 Millionen US-Dollar einsammeln. 2016 hatten sich ja bereits die Facebook-Investoren Accell und 83North, ehem. Greylock IL, mit 27,5 Millionen US-Dollar an Celonis beteiligt. Das war damals schon ein deutlicher Hinweis darauf, dass unsere Technologie international sehr gute



Chancen haben würde. Wobei die Investoren damals sicher auch überzeugt hat, dass wir unser Geschäftsmodell ohne externes Kapital bereits sehr weit vorangetrieben hatten. Wir brauchten nach Ablauf von EXIST erst einmal keine direkte Anschlussfinanzierung, weil wir bereits erste Kunden hatten. Wir haben uns komplett von innen über den Cash Flow finanziert – für ein Technologieunternehmen eher ungewöhnlich.

Auf welche weiteren Erfolge können Sie zurückblicken?

Nominacher: Wir sind inzwischen der führende Anbieter im Bereich Process Mining und haben über 400 sehr namhafte Kunden in 15 verschiedenen Branchen. Unsere Lösung wird aktuell in über 30 Ländern eingesetzt.

Auch unsere Wachstumsbilanz kann sich sehen lassen: Wir wurden bereits im Jahr 2015 als das am stärksten wachsende Technologieunternehmen in Deutschland mit knapp 4.000 Prozent Umsatzwachstum in vier Jahren im Rahmen des Deloitte Fast50 Awards ausgezeichnet. Und dass wir inzwischen ein exzellentes Team von 400 Mitarbeitern weltweit haben, macht uns besonders stolz.

Gab es denn im Verlauf der letzten Jahre auch Dinge, die Sie beim nächsten Mal vielleicht anders machen würden?

Nominacher: Da gibt es natürlich eine Million Beispiele. Gerade technische Entwicklungen leben ja von Trial and Error, sodass wir immer wieder vor großen Herausforderungen stehen, nicht zuletzt, weil unsere Verkaufszyklen sehr lang sind.

Wo ich rückblickend anders vorgehen würde, wäre die Kommunikation mit den Kunden. Manchmal schauen wir uns unsere alten Präsentationen an und staunen,

wie unglaublich technisch die waren. Wir hatten damals natürlich wenig Ahnung davon, wie große Unternehmen funktionieren, welchen technischen Informationsstand unsere Gesprächspartner haben und was denen wirklich wichtig ist. Das hätten wir sicherlich noch besser machen und den eigentlichen Mehrwert für den Kunden mehr hervorheben können. Heute gehen wir da viel zielgruppenspezifischer vor. Manchmal frage ich mich immer noch, warum die ersten Kunden uns da überhaupt zugehört haben. Offensichtlich scheinen sie aber die Innovation erkannt zu haben.

Ist es das, was Sie auch anderen Gründerinnen und Gründern raten würden: mehr auf die Kommunikation und das Informationsbedürfnis der potentiellen Kunden zu achten?

Nominacher: Ja, auf jeden Fall. Es kommt eben nicht nur auf eine gute Technologie an, sondern auch auf einen guten Vertrieb. Auch die beste Technologie muss erst einmal in den Markt eingeführt und gemeinsam mit den Kunden getestet werden. Ich denke, das muss man als Kernherausforderung sehen.

Wenn wir schon bei den Tipps sind: Ganz wichtig sind auch Mentoren, die in demselben Bereich arbeiten wie man selbst und die gut vernetzt sind und schon einmal ein Unternehmen gegründet haben. Einer der großen Vorteile im Silicon Valley ist doch, dass es dort immer jemanden gibt, der genau das, was man selbst vorhat, schon einmal gemacht hat. Solche Mentoren kann man auch in Deutschland finden. Und wenn man es schafft, diese Leute als Beirat oder auf andere Weise an Bord zu holen, erhöht das einfach die Erfolgswahrscheinlichkeit. Wir haben damit sehr gute Erfahrungen gemacht und sind jetzt quasi in die Fußstapfen unserer Mentoren getreten, indem wir inzwischen auch selbst als Business Angels neue Start-ups unterstützen.

Celonis SE

Gründer: Martin Klenk, Bastian Nominacher, Alexander Rinke
Gründung: Juli 2011

EXIST-Gründerstipendium

Ausgründung der Technischen Universität München
Gründungsnetzwerk: Gründerregio M

➤ www.celonis.com

EXIST-FORSCHUNGS- TRANSFER

Zehn wachstumsstarke und forschungsorientierte Start-ups

- 01 AUGSBURG DIAMOND TECHNOLOGY GMBH_74 02 INERATEC GMBH_75 03 KUMOVIS GMBH_76
04 OPTORES GMBH_77 05 PHYSEC GMBH_78 06 PULSAR PHOTONICS GMBH_79 07 SILEXICA GMBH_80
08 SYSTASY BIOSCIENCE GMBH_81 09 TESTFABRIK AG_82 10 WATTTRON GMBH_83

EXIST-Forschungstransfer unterstützt herausragende forschungsbasierte Gründungsvorhaben, die mit aufwendigen und risikoreichen Entwicklungsarbeiten verbunden sind. Auf den folgenden Seiten stellen wir Ihnen zehn erfolgreiche Start-ups mit ihren innovativen Produkten vor.

01

AUGSBURG DIAMOND TECHNOLOGY GMBH

Gründer: Dr. Martin Fischer, Dr. Stefan Gsell, Dr. Matthias Schreck

Gründung: 2015

Hochschule: Universität Augsburg

Gründungsnetzwerk: Gründer Regio M

EXIST-Forschungstransfer I und II: 2015–2019

➔ www.audiatec.de

Die Geschäftsidee?

„Diamant ist ein Material mit unübertroffenen mechanischen, elektronischen, thermischen und optischen Eigenschaften. Seine ultimative Performance kann es in vielen Fällen allerdings nur dann erbringen, wenn es als Einkristall mit hoher struktureller Perfektion vorliegt. Durch die Entwicklung eines neuen Verfahrens zur Herstellung von einkristallinen Diamant-Wafern, also ein bis zwei Millimeter dicken Diamantscheiben mit einem Durchmesser von bis zu 92 Millimetern, ist es uns gelungen, alle derzeitigen Konkurrenzverfahren in der Fläche um das Zehnfache zu übertreffen. Wir haben die Voraussetzungen geschaffen, um eine deutlich wirtschaftlichere Produktion von Einkristallen mit höherer Reproduzierbarkeit der Materialeigenschaften für etablierte Anwendungen am Markt von Schneidwerkzeugen und Skalpellen zu ermöglichen. Darüber hinaus wird durch die Verfügbarkeit von Wafern erstmals ein seit Jahrzehnten bestehendes Hindernis für die Entwicklung und technologische Umsetzung von Hochleistungselektronik auf Diamantbasis beseitigt. Mit den Scheiben eröffnen sich zukünftig weitere interessante Marktpotentiale in den Bereichen Quantensensorik, Laseroptik, Wärmesenken und Teilchendetektoren.“

Erste unternehmerische Erfolge?

„Es ist uns relativ schnell gelungen, Pilotkunden zu gewinnen, die das neue Material getestet haben. Der erfolgreiche Einsatz in der industriellen Praxis hat sich sehr schnell herumgesprochen und zur Akzeptanz unseres Diamantmaterials am Markt geführt. Begünstigt wurde dieser Prozess durch den schon lange bestehenden Wunsch der Kunden nach einer verlässlichen weiteren Lieferquelle neben dem den Markt beherrschenden Unternehmen sowie als Alternative zu Naturdiamanten. Daneben bildet die erstmalige Verfügbarkeit von großflächigen Kristallen die Option, neue Produkte wie Werkzeuge mit außergewöhnlich langen Schneidkanten realisieren zu können.“



V. l. n. r.: Dr. Matthias Schreck, Dr. Martin Fischer, Dr. Stefan Gsell

Jobs?

6 sozialversicherungspflichtige Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter

Preise und Auszeichnungen?

2017 – Bericht im chinesischen Fernsehen über die Veröffentlichung des weltweit ersten einkristallinen Diamantwafers mit einem Durchmesser von 92 mm und 155 Karat

Wie geht es weiter?

„Wir sind dabei, eine eigenständige Produktionsstätte außerhalb der Universität aufzubauen. Dabei wollen wir bestehende Prozesse weiter optimieren und die Produktion kontinuierlich hochfahren.“

Gründertipp

„Es ist sehr hilfreich, vor der EXIST-Antragstellung mit erfolgreichen Antragstellern und Gründern Kontakt aufzunehmen und mit ihnen einen detaillierten Fragenkatalog durchzugehen, um bei der anschließenden Erstellung des eigenen Konzepts deren positive, aber auch negativen Erfahrungen einfließen zu lassen.“

02 INERATEC GMBH

Gründer: Philipp Engelkamp, Dr.-Ing. Tim Böltken, Dr.-Ing. Paolo Piermartini, Prof. Dr.-Ing. Peter Pfeifer

Gründung: 2016

Hochschule: Karlsruher Institut für Technologie (KIT)

Gründungsnetzwerk: KIT-Gründerschmiede

EXIST-Forschungstransfer I und II: 2016–2019

➔ www.ineratec.de

Die Geschäftsidee?

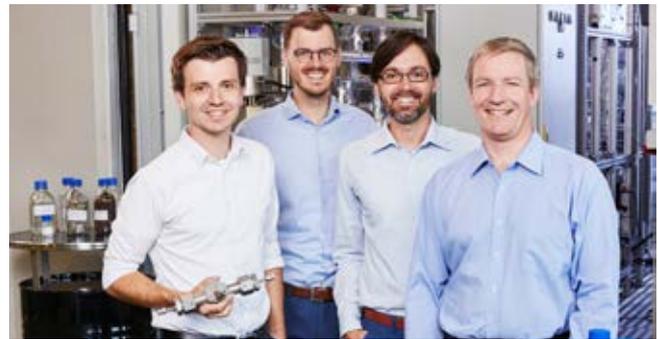
„Die von uns entwickelte chemische Reaktortechnologie wandelt Gase wie zum Beispiel Kohlendioxid oder Methan in speicherfähige flüssige, teils auch feste Wertprodukte um. Im Ergebnis handelt es sich um synthetische Kohlenwasserstoffe wie Diesel, Benzin oder Kerosin und synthetisches Erdgas. Das Verfahren wurde bisher in riesigen Chemieanlagen umgesetzt. Unsere Reaktoren werden in Container integriert und haben somit den Vorteil, dass sie dezentral eingesetzt werden können. Beispiel Erdölförderung: Die Gase, die dort entstehen, werden bislang einfach nur abgebrannt – daher heißen sie Fackelgase. Fackelgase verursachen einen gigantischen Treibhausgasausstoß und gewaltige Kosten. Mit unseren Anlagen können diese Gase direkt am Entstehungsort in ein speicherfähiges Produkt umgewandelt und wieder in den Stoffkreislauf zurückgeführt werden. Gleiches gilt auch für Biogas oder Klärgas. Die Containeranlagen eignen sich zudem für eine Serienproduktion und können daher flächendeckend eingesetzt werden.“

Erste unternehmerische Erfolge?

„Wir haben die INERATEC während der EXIST-Förderphase gegründet und bereits im Gründungsjahr erste Umsätze erzielt. Mit mittlerweile mehr als zwanzig Mitarbeitern produzieren wir unsere Entwicklungs-, Pilot- und Industrieanlagen in unserer eigenen Fertigungshalle.“

Jobs?

24 sozialversicherungspflichtige Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter



V. l. n. r.: Philipp Engelkamp, Dr.-Ing. Tim Böltken, Dr.-Ing. Paolo Piermartini, Prof. Dr.-Ing. Peter Pfeifer

Preise und Auszeichnungen?

2018 – Innovationspreis der deutschen Gaswirtschaft
 2018 – 1. Preisträger beim Lothar-Späth-Award
 2018 – Deutscher Gründerpreis in der Kategorie Start-up
 2018 – Cleantech Open – nationaler und internationaler Gewinner

Wie geht es weiter?

„Im nächsten Schritt möchten wir unsere Fertigungsprozesse weiter ausbauen und zusätzliche Produktionsschritte durchführen. Zudem möchten wir bei der Internationalisierung weitere Schritte gehen. Insbesondere wollen wir unsere Aktivitäten im Bereich Vertrieb und internationale Zertifizierungen weiter intensivieren.“

Gründertipp

„Man darf sich nie dafür zu schade sein, nach Hilfe zu fragen. Ein weiterer Tipp: Gerade in der Gründungsphase ist es wichtig, sein Ziel immer vor Augen zu halten. Die vielen neuen Eindrücke und Fragen führen leicht dazu, dass man sich auf Unwesentliches konzentriert. Bei all dem muss man sich natürlich immer auf sein Team verlassen können. Das Team spielt die wichtigste Rolle.“

03 KUMOVIS GMBH

Gründer: Dr. Miriam Haerst, Stefan Leonhardt, Sebastian Pammer, Stefan Fischer, Alexander Henhammer

Gründung: 2017

Hochschule: Technische Universität München

Gründungsnetzwerk: UnternehmerTUM GmbH

EXIST-Forschungstransfer I und II: 2016–2020

➔ www.kumovis.com

Die Geschäftsidee?

„Wir entwickeln 3D-Drucker zur Herstellung von Implantaten oder weiteren individuell angepassten Medizinprodukten. Unser System arbeitet dazu in einer integrierten Reinraum-Umgebung unter Einsatz von Hochleistungskunststoffen, die bereits in der Medizintechnik etabliert sind. Aufgrund der individuellen und passgenauen Formgebung und der vergleichsweise kostengünstigen technischen Lösung ergibt sich ein deutlicher Mehrwert sowohl für Patienten als auch für Anbieter medizintechnischer Produkte.“

Erste unternehmerische Erfolge?

„Der Abschluss der ersten Finanzierungsrunde war für uns besonders wichtig. Dadurch konnten wir aus der Uni in unsere eigenen Räumlichkeiten ziehen, um den Markteintritt vorzubereiten.“

Jobs?

8 sozialversicherungspflichtige Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter



Der Kumovis R1: ein 3D-Drucker für die Verarbeitung von Hochleistungskunststoffen



V. l. n. r.: Alexander Henhammer, Stefan Fischer, Sebastian Pammer, Miriam Haerst, Stefan Leonhardt

Preise und Auszeichnungen?

2018 – 1. Platz beim Münchener Businessplan-Wettbewerb

2018 – 2. Platz bei Science4Life

2018 – Gewinner bei WECONOMY der Wissensfabrik – Unternehmen für Deutschland e.V.

2018 – 3. Platz beim RapidTech Start-up Award

2018 – Gewinner der Formnext Start-up Challenge

2017 – Top 10 BPW-Medizinwirtschaft

Wie geht es weiter?

„In 2019 werden wir die erste Serie unserer Drucker verkaufen. Parallel arbeiten wir daran, unser Geschäftsmodell weltweit zu skalieren und das Produkt stetig weiterzuentwickeln.“

Gründertipp

„Man kann ein Produkt wahrscheinlich beliebig in der Theorie weiterentwickeln, aber wir haben die Erfahrung gemacht, dass eine zügige Umsetzung und Testung einzelner Komponenten mindestens genauso wichtig ist. Und falls eine eigene Entwicklung nicht funktioniert, muss man sich auch eingestehen können, dass es bessere Lösungen gibt, wie zum Beispiel den Zukauf von Komponenten.“

04 OPTORES GMBH

Gründer: Dr. Wolfgang Wieser, Dr. Thomas Klein, Prof. Dr. Robert Huber, Wolfgang Draxinger

Gründung: 2013

Hochschule: Ludwig-Maximilians-Universität München

Gründungsnetzwerk: GründerRegio M

EXIST-Forschungstransfer I und II: 2012–2016

➔ www.optores.com

Die Geschäftsidee?

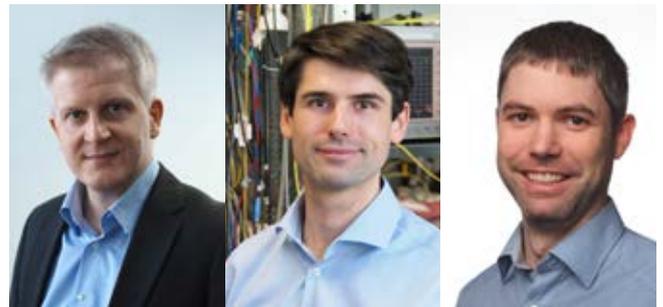
„Wir haben die optische Kohärenztomografie (OCT), ein etabliertes 3D-Bildgebungsverfahren, so weiterentwickelt, dass komplette hochaufgelöste 3D-Volumina in Sekundenbruchteilen aufgenommen und dargestellt werden können. Die OCT funktioniert ähnlich wie Ultraschall, nur mit Licht, und wird beispielsweise zur kontaktfreien Untersuchung des Augenhintergrunds (Retina) verwendet, ist aber auch für die industrielle Inspektion beispielsweise von Keramik oder Schweißnähten geeignet. Unsere Firma entwickelt und vertreibt die weltweit schnellsten Laser für die OCT sowie darauf aufbauend komplette OCT-Forschungssysteme. Die Berechnung der 3D-Tiefeninformation erfolgt auf Grafikkarten mittels selbstentwickelter Software.“

Erste unternehmerische Erfolge?

„Wir schreiben bereits schwarze Zahlen und haben erste Entwicklungsverträge mit Medizintechnik-Unternehmen abgeschlossen, die an einer Vermarktung unserer Technologie interessiert sind.“



Lasengerät der Optores GmbH



Prof. Dr. Robert Huber, Dr. Thomas Klein und Dr. Wolfgang Wieser

Jobs?

3 sozialversicherungspflichtige Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter

Wie geht es weiter?

„Unser Ziel ist es, Hersteller von High-End-OCT-Geräten im In- und Ausland mit unserer Lasertechnik zu beliefern.“

Gründertipp

„Wenn euer Projekt eine große technologische Komplexität aufweist, ist es nicht unwahrscheinlich, dass bis zur Produktreife unvorhergesehene Probleme auftreten, die die Komplexität nochmals deutlich erhöhen. Sorgt daher rechtzeitig für einen zeitlichen und finanziellen Puffer.“

05 PHYSEC GMBH

Gründer: Dr. Heiko Kopeke, Dr. Christian Zenger
Gründung: 2016
Hochschule: Ruhr-Universität Bochum
Gründungsnetzwerk: Horst Görtz Institut & Cube5
EXIST-Forschungstransfer I und II: 2015–2018
 ↗ www.physec.de



Dr. Christian Zenger und Dr. Heiko Kopeke

Ihre Geschäftsidee?

„Beim Internet der Dinge sind verschiedene Geräte, Maschinen und Apparate miteinander vernetzt. Jeder kennt das Beispiel Smart Home, wo beispielsweise Beleuchtung, Heizung oder Jalousien in Kombination mit verschiedenen Messgeräten automatisch betrieben werden. Das Ganze bietet jede Menge Chancen, aber auch Risiken. Die Systeme können zum Beispiel durch externe Angriffe beschädigt und Daten manipuliert oder gestohlen werden. Wir haben daher eine Lösung entwickelt, die – anders als bisherige Sicherheitssysteme – auch in Kleinstcomputern wie zum Beispiel Stromzählern bzw. Smart Metern funktionieren. Im Unterschied zu bestehenden Lösungen basiert unser Konzept dabei nicht auf komplexen mathematischen Funktionen, sondern auf einer Kombination aus Kryptografie und Nachrichtentechnik. Das ist bisher einzigartig. Dank der von uns entwickelten Physical-Layer Security PHYSEC gelingt es, dass komplette Gerät auch physisch vor Angriffen zu schützen. Ein solches Sicherheitsniveau wird derzeit nur von Nachrichtendiensten eingesetzt und findet nun dank PHYSEC Zugang zu branchenunabhängigen und breiten Anwendungsbereichen.“

Erste unternehmerische Erfolge?

„Wir konnten unsere Lösungen bereits sehr früh erfolgreich bei konkreten Anwendungsfällen zum Beispiel in den Bereichen Smart Home, kritische Infrastrukturen (KRITIS) und Industrie 4.0 einsetzen. Bereits ein Jahr nach der Gründung hatten wir die Chance, langfristige Kooperationen mit Unternehmen einzugehen, um Produkte zu entwickeln und einen gemeinsamen Vertrieb aufzubauen. Diese Partnerschaften dürfen wir teilweise auch öffentlich benennen – was in der IT-Security-Branche nicht immer üblich ist. Gemeinsam mit diesen Partnern erschließen wir sukzessive die jeweiligen Märkte in Deutschland.“

Jobs?

29 sozialversicherungspflichtige Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter

Preise und Auszeichnungen?

- 2018 – 1. Platz beim Deutschen IT-Sicherheitspreis
- 2018 – Nominiert für MIT Technology Review – Innovator under 35 – Europe
- 2018 – MIT Technology Review – Innovator under 35 – Germany and Europe
- 2018 – 1. Platz Digitales Start-up des Jahres. Preis des Bundeswirtschaftsministeriums
- 2017 – Nominierung der PHYSEC-Technologie aus dem BMBF-Forschungsprojekt PROPHYLAXE für den Deutschen Zukunftspreis
- 2017 – Hauptpreis des Gründerwettbewerbs Digitale Innovationen des Bundeswirtschaftsministeriums
- 2016 – 1. Platz Senkrechtstarter, Gründungswettbewerb Bochum und Innovationspreis der Wirtschaftsentwicklungsgesellschaft Bochum
- 2016 – Gewinner des eco Internet Award in der Kategorie Next Generation Security des eco – Verband der Internetwirtschaft e. V.
- 2016 – 3. Platz im europäischen Wettbewerb Security Rockstars
- 2016 – 1. Platz Innovation Call der Business Metropole Ruhr GmbH

Wie geht es weiter?

„Es gibt zwei wichtige Schritte, die wir in der Zukunft forcieren werden: Zum einen die Internationalisierung des Unternehmens und zum anderen die Integration der PHYSEC-Technologie in Hardwarechips. Dies wird dazu führen, dass wir unsere Technologie noch günstiger anbieten können und einen höheren Verbreitungsgrad erzielen.“

Gründertipp

„Weniger reden, mehr zuhören. Das heißt, es ist wichtig, die Probleme und Bedürfnisse der Kunden und des Zielmarktes zu verstehen. Nur so lassen sich die Vorteile der eigenen Lösung kommunizieren.“

06

PULSAR PHOTONICS GMBH

Gründer: Dr. Jens Holtkamp, Dr. Joachim Ryll, Dr. Stephan Eifel

Gründung: 2013

Forschungseinrichtung/Hochschule: Fraunhofer-Institut für Lasertechnik/RWTH Aachen

Gründungsnetzwerk: Transfer- & Gründerzentrum Aachen

EXIST-Forschungstransfer I und II: 2013–2016

➔ www.pulsar-photonics.de

Die Geschäftsidee?

„Die Präzisionsbearbeitung mit Laserstrahlung gewinnt immer mehr an Bedeutung und findet in verschiedenen Bereichen Anwendungspotentiale. Der Technologie sind derzeit allerdings Grenzen gesetzt. So zeigen die Prozesse meist eine ausgezeichnete Bearbeitungsqualität – die Prozesszeiten und damit die Fertigungskosten sind aber oft zu hoch. Wir haben daher eine System- und Maschinenteknik für die Mikromaterialbearbeitung mit Ultrakurzplus-Lasern (UKP-Lasern) entwickelt, die eine effizientere und zuverlässigere Bearbeitung unterschiedlicher Materialien wie Metalle, Kunststoff oder Glas ermöglicht. Unsere Lösung beinhaltet Systeme zur Laserstrahlführung und -formung sowie eine maschinenintegrierte Messtechnik, um gleichbleibende Prozessergebnisse sicherzustellen. Die Maschinen können dem Prozess und den Kundenwünschen angepasst und mit einer individualisierten Softwarelösung ausgestattet werden.“

Erste unternehmerische Erfolge?

„Es ist uns gelungen, mit Pulsar Photonics ein Unternehmen aufzubauen, das bereits nach wenigen Jahren einen Umsatz



Dr. Stephan Eifel, Dr. Joachim Ryll und Dr. Jens Holtkamp

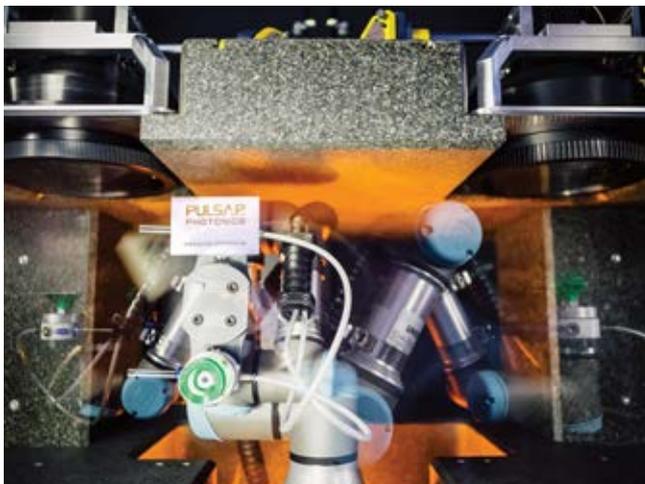
von deutlich über einer Million Euro erzielt und dessen Produkte von namhaften Kunden nachgefragt werden. Darüber hinaus freut es uns, dass unsere System- und Maschinenteknik inzwischen nicht nur in der Forschung, sondern auch in der industriellen Fertigung eingesetzt wird.“

Jobs?

13 sozialversicherungspflichtige Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter

Wie geht es weiter?

„Zu unseren mittel- bis langfristigen Zielen gehört insbesondere die weitere Etablierung des Unternehmens im Markt. Dafür werden wir zukünftig unsere Maschinen für ausgewählte Anwendungen auch in Serie produzieren.“



UKP-Lasermaschine zur Serienfertigung in der Mikrobearbeitung

Gründertipp

„Wichtig sind der frühe Kundenkontakt, die technologische Fokussierung und eine solide Finanzplanung. Bei letzterer gilt allerdings: Mit Ausgaben muss man immer rechnen. Und: Sie sind meist größer als erwartet. Bei den Einnahmen ist es leider meist andersherum.“

07

SILEXICA GMBH

Gründer: Johannes Emigholz, Maximilian Odendahl, Weihua Sheng (nicht mehr im Unternehmen)

Gründung: 2014

Hochschule: Rheinisch-Westfälische Technische Hochschule (RWTH) Aachen

Gründungsnetzwerk: Gründerzentrum an der RWTH Aachen

EXIST-Forschungstransfer I und II: 2014–2016

➔ www.silexica.com

Die Geschäftsidee?

„Die Komplexität von Mikroprozessorarchitekturen, also einfach gesagt, die elektronischen Schaltungen in Computern, hat in den letzten Jahren explosionsartig zugenommen. In den vielen Mobilfunk-Basisstationen, die auf Dächern stehen, verbirgt sich zum Beispiel ein Super-Computer, der mehrere hundert Gespräche und Streaming-Anwendungen gleichzeitig verarbeitet. Für Programmierer bedeutet diese Komplexität eine zunehmende Herausforderung. Unsere Idee war es daher, Software-Tools zu entwickeln, die genau diese Komplexität beherrschbar machen.“



Maximilian Odendahl und Johannes Emigholz

Erste unternehmerische Erfolge?

„Wir haben sehr früh angefangen, mit ausgewiesenen Vertrieblern zu arbeiten. In Japan vertritt uns zum Beispiel seit Frühjahr 2015 ein professioneller Sales-Mitarbeiter. Heute ist Japan unser größter Markt. Darüber hinaus sind wir in China und Südkorea aktiv. Außerdem haben wir beim German Accelerator im Silicon Valley teilgenommen und während unseres Aufenthaltes ein Büro in San José eröffnet. Über den German Accelerator haben wir Zugang zum Stanford Accelerator StartX bekommen – als erstes nichtamerikanisches Start-up. Dort haben wir dann unsere Investoren kennengelernt, die sich mit acht Millionen Dollar an Silexica beteiligt haben.“

Wie geht es weiter?

„Mitte 2018 haben wir eine weitere Finanzierungsrunde über 18 Millionen Dollar mit einem europäischen Venture-Unternehmen geschlossen, um gemeinsam unser Produkt für den Bereich Autonomous Driving weiterzuentwickeln. Unsere Vision ist es, dafür in 2019 eine Plattform für Programmierer zu erstellen. Die USA haben sehr starke Automobil- und Aerospacemärkte, sodass die Technologien immer komplexer werden. Wir sehen da viele Möglichkeiten, die Programmierung zu unterstützen. Und nicht zuletzt werden wir unsere Aktivitäten in Südostasien weiter ausbauen. Den Grundstein dafür haben wir 2018 durch unsere Teilnahme am German Accelerator Southeast Asia gelegt.“

Jobs?

60

sozialversicherungspflichtige Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter

Preise und Auszeichnungen?

2017 – Finalist beim Deutschen Gründerpreis

2015 – Embedded Award - most innovative tools product of the year

Gründertipp

„Man sollte so früh und so eng wie möglich mit potentiellen Kunden zusammenarbeiten und sein Produkt entwickeln. Auch wenn man schon ein paar 100.000 Euro Umsatz macht, lohnt es sich, seine technischen und unternehmerischen Vorstellungen immer wieder auf den Prüfstand zu stellen. Von daher kann ich nur allen empfehlen: Seid mutig, ruft bei Unternehmen und Branchenkennern an und trefft euch auf einen Kaffee.“

08

SYSTASY BIOSCIENCE GMBH

Gründer: Dr. Michael Wehr, Dr. Sven Wichert, Prof. Moritz Rossner

Gründung: 2012

Forschungseinrichtung: Max-Planck-Institut für experimentelle Medizin

Gründungsnetzwerk: Max-Planck-Gesellschaft

EXIST-Forschungstransfer I und II: 2012–2014

➔ www.systasy.de

Geschäftsidee?

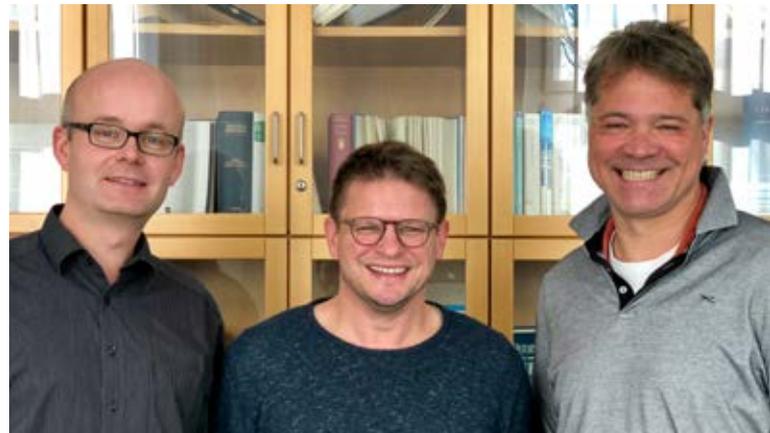
„Unsere Dienstleistungen und Produkte zielen darauf ab, die Kosten von Entwicklungsprozessen der pharmazeutischen und biomedizinischen Forschung zu reduzieren, indem die Wirkstoffentwicklung beschleunigt wird. Beispielsweise erlauben die von uns entwickelten Technologien, simultan große, aussagekräftige Datensätze zu generieren, die für die Modellierung und Optimierung von Wirkstoffeigenschaften genutzt werden können.“

Erste unternehmerische Erfolge?

„Bereits im vierten Jahr nach der Gründung haben wir den Break-even erreicht.“

Jobs?

8 sozialversicherungspflichtige Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter



Dr. Michael Wehr, Dr. Sven Wichert und Prof. Moritz Rossner

Preise und Auszeichnungen?

2007 – Unter den Top 5 des Science4Life Venture Cup

Wie geht es weiter?

„Wir versuchen, unsere Umsätze stetig zu steigern und neue Technologien sowie Anwendungsfelder zu entwickeln. Weiterhin werden wir die EXTassay-Technologie auf patienten-abgeleitete zelluläre Krankheitsmodelle aus Stammzellen im Bereich der Schizophrenie übertragen, um neue Therapiemöglichkeiten zu entwickeln. Im Zuge dieses neuen Projektes wollen wir mithilfe unserer Technologie Wirkstoffscreenings effizienter gestalten.“



Gründertipp

„Sucht eure Berater und Investoren mit äußerster Sorgfalt und sehr kritisch aus.“

09 TESTFABRIK AG

Gründer: Dr. Valentin Dallmeier, Michael Mirolid, Bernd Pohl, Dr. Martin Burger (ausgeschieden)

Gründung: 2013

Hochschule: Universität des Saarlandes

Gründungsnetzwerk: Gründercampus Saar

EXIST-Forschungstransfer I und II: 2013–2015

➔ www.testfabrik.com

Die Geschäftsidee?

„Wir entwickeln Software-Tools, um Webanwendungen zu testen. Dabei berücksichtigen wir die gesamte Wertschöpfungskette von der Modellierung bis zum Betrieb. Hintergrund ist: Jedes Jahr kommen zahllose neue Smartphone- oder Tabletmodelle auf den Markt, die Änderungen an Browsern und Software mit sich bringen. Dadurch können sich die Darstellung und die Funktionalität von Online-Anwendungen wie zum Beispiel Bestell- und Bezahlssystemen verändern. Genau das darf aber nicht passieren. Darauf müssen die Betreiber von Shops oder Auktionsplattformen genauso wie Banken und Versicherungen mit Online-Vertriebskanälen achten. Das bedeutet: Sie müssen immer wieder testen, ob ihr Angebot in allen Details auf den neuen Endgeräten funktioniert. Genau dafür bieten wir die Testautomatisierungsplattform webmate an, die das bisher manuelle Testing zum Teil durch automatische Abläufe ersetzt und damit zur Qualitätssicherung beiträgt. Der zeitliche und finanzielle Aufwand wird dadurch erheblich reduziert.“

Erste unternehmerische Erfolge?

„Unser Kernprodukt webmate etabliert sich am Markt und ist mittlerweile bei großen Kunden wie Banken, Versicherungen, Einzelhändlern und vielen anderen im Einsatz. Darüber hinaus arbeiten wir bereits seit Beginn 2018 rentabel.“

Jobs?

12 sozialversicherungspflichtige Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter



V.l.n.r.: Dr. Valentin Dallmeier, Bernd Pohl und Michael Mirolid

Preise, Auszeichnungen?

- 2018/2019 – Siegel Innovativ durch Forschung des Stifterverbandes
- 2017 – Innovationspreis-IT der Initiative Mittelstand
- 2015 – GFFT-Förderpreis der Gemeinnützigen Gesellschaft zur Förderung des Forschungstransfers e.V.
- 2014 – Gewinner bei Future Cloud Idea des Europäischen Instituts für Innovation und Technologie (EIT)
- 2013 – Gründerwettbewerb – IKT innovativ des BMWi (jetzt: Gründerwettbewerb – Digitale Innovationen)
- 2013 – Gewinner bei 1, 2, 3 Go Businessplanwettbewerb

Wie geht es weiter?

„Wir werden die Marktstellung von webmate in der DACH-Region weiter ausbauen. Innerhalb der nächsten drei Jahre möchten wir zu den Top-5-Anbietern für intelligente Testautomatisierungslösungen in Europa gehören.“

Gründertipp

„Neben 1.000 anderen Dingen ist es wichtig, die Balance zwischen einem frühen Marktzugang und der Zusammenarbeit mit Kunden und der gleichzeitigen Entwicklung eines Produktes, das einen hinreichend großen Markt bedienen soll, zu halten.“

10

WATTTRON GMBH

Gründer: Dr. Sascha Bach, Marcus Stein, Ronald Claus von Nordheim, Michaela Wachtel

Gründung: 2016

Hochschule: Technische Universität Dresden

Gründungsnetzwerk: Dresden exists

EXIST-Forschungstransfer I und II: 2015–2018

➔ www.watttron.de

Die Geschäftsidee?

„Wir entwickeln und produzieren Präzisions-Heizsysteme für industrielle Anwendungen, die eine punktgenaue, temperaturgenaue und zeitgenaue Erwärmung erfordern. Unser Matrix-Heizsystem ermöglicht dabei eine genau definierte Kontakterwärmung von Oberflächen. Sie basiert auf einer Vielzahl regelmäßig angeordneter kleiner Heizpixel. Dabei lässt sich die Temperatur jedes einzelnen Pixels individuell programmieren und regeln. Unser Heizsystem wird bislang vor allem bei der Herstellung von thermisch geformten Verpackungen eingesetzt. Der Vorteil ist: Unser Verfahren ermöglicht aufgrund der genauen Steuerung des Erhitzungsvorgangs eine fast homogene Verteilung des Kunststoffmaterials. Gegenüber bisherigen Verfahren werden dadurch 30 Prozent Material und Energie eingespart.“

Erste unternehmerische Erfolge?

„Mit knapp einer Million Euro Jahresumsatz ist es uns gelungen, watttron aus eigenen Mitteln kontinuierlich weiter auszubauen. Das sehen wir in jedem Fall als großen unternehmerischen Erfolg an. Inzwischen sind wir bei allen namhaften Herstellern von Verpackungsmaschinen bekannt. Mit vielen führen wir bereits gemeinsame Entwicklungsprojekte durch.“

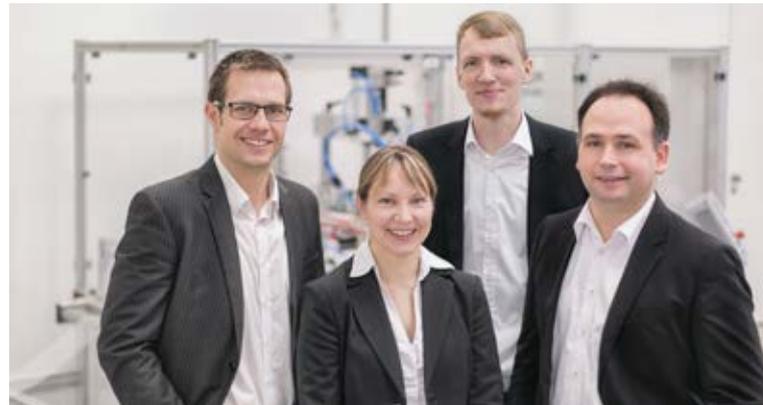
Jobs?

15

sozialversicherungspflichtige Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter

Preise und Auszeichnungen?

- 2018 – Ausgezeichneter Ort im Land der Ideen
- 2018 – ACHEMA-Gründerpreis
- 2017 – TOP 50 Start-Ups Deutschland 2017
- 2017 – futureSAX Ideenwettbewerb



V.l.n.r.: Ronald Claus von Nordheim, Michaela Wachtel, Marcus Stein, Dr. Sascha Bach

- 2017 – IQ- Mitteldeutschland, Innovationspreis der Europäischen Metropolregion Mitteldeutschland, Cluster-Sieger Energie/Umwelt/Solarwirtschaft
- 2017 – KfW-Award der KfW-Bankengruppe
- 2016 – Deutscher Verpackungspreis in Gold des Deutschen Verpackungsinstituts e.V.
- 2016 – Science4Life-Wettbewerb

Wie geht es weiter?

„Wir möchten watttron zu einem stabilen mittelständischen Unternehmen aufbauen. Dabei wollen wir uns unsere finanzielle Unabhängigkeit erhalten. Ein weiteres Ziel besteht in der Überführung der Technologie in verschiedene Marktsegmente. Ein hierfür wichtiger Schritt ist beispielsweise die Kooperation mit einem Chemielabor-Gerätehersteller, mit dem wir für 2019 den Vertriebsaufbau in den USA planen.“

Gründertipp

„Habt den Mut, den ersten Schritt zu gehen. Es gibt sehr viele Leute, die sich zum Beispiel in Gründungsnetzwerken engagieren und euch unterstützen. Ihr müsst einfach nur den ersten Schritt wagen. Und wenn ihr eine gute Idee habt, dann setzt sie einfach um.“

SERVICE FÜR START-UPS

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

Broschüren und Infoletter (Auswahl)

GründerZeiten – Infoletter zu Themen der Gründung und Unternehmensführung

Die GründerZeiten behandeln jeweils ein Schwerpunktthema wie Finanzierung, Businessplan, Steuern oder persönliche Absicherung. Jedes Thema ist übersichtlich und leicht verständlich aufbereitet.

Starthilfe – der erfolgreiche Weg in die Selbständigkeit

Die Broschüre bietet Gründerinnen, Gründern und jungen Unternehmen einen Überblick über alle Themen, die für den Start in die Selbständigkeit relevant sind.

Download und Bestelladresse:

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

www.existenzgruender.de

Online-Informationen (Auswahl)

EXIST – Existenzgründungen aus der Wissenschaft

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

www.exist.de

BMWi-Existenzgründungsportal

Das Existenzgründungsportal ist die Plattform für Gründerinnen und Gründer sowie junge Unternehmen. Es stehen interaktive Checklisten, Lernprogramme sowie ein Expertenforum für individuelle Anfragen zur Verfügung.

www.existenzgruender.de

Gründerplattform

Auf der Gründerplattform des BMWi und der KfW können Gründerinnen und Gründer mithilfe von Online-Tools direkt an ihrer Gründung arbeiten. Tipps von Unternehmerinnen und Unternehmern, Kalkulationshilfen sowie das Feedback von Experten unterstützen dabei.

www.gruenderplattform.de

Infotelefone (Auswahl)

Infotelefon zu Mittelstand und Existenzgründung

Tel.: 030 340606560

Mo. bis Do. von 8:00 bis 20:00 Uhr

Fr. von 8:00 bis 12:00 Uhr

Finanzierungshotline des Bundesministeriums für Wirtschaft und Energie

Tel.: 030 186158000

Mo. bis Do. von 9:00 bis 16:00 Uhr

Fr. von 9:00 bis 12:00 Uhr

Förderberatung des Bundes Forschung und Innovation
Forschungsförderung

Tel.: 0800 2623008

Lotsendienst für Unternehmen

Tel.: 0800 2623009

Mo. bis Do. von 8:00 bis 18:00 Uhr

Fr. von 8:00 bis 16:30 Uhr

Internet

www.foerderdatenbank.de

www.existenzgruender.de

www.gruenderplattform.de

Weitere Publikationen zur Gründungsförderung

Download unter: www.bmwi.de

EXIST-Gründungsnetzwerke

Die Gründungsnetzwerke beraten und unterstützen gründungsinteressierte Studierende, Absolventen und Wissenschaftler sowie Start-ups. Gemeinsam mit dem Gründungsteam stellen sie die Anträge für EXIST-Gründerstipendium oder EXIST-Forschungstransfer. Eine Karte bzw. Liste der EXIST-Gründungsnetzwerke finden Sie online unter:

www.exist.de/DE/Netzwerk/Exist-Gruendungsnetzwerke/inhalt.htm

EIN EIGENES UNTERNEHMEN STARTEN?

GO

GRÜNDUNGS
OFFENSIVE





Bundesministerium
für Wirtschaft
und Energie

GUT FÜR DICH. GUT FÜR DEUTSCHLAND.

Die Gründungsinitiative unterstützt deinen
Weg in die unternehmerische Selbstständigkeit.
Mehr auf existenzgruender.de/GO

