

# profund

Das Magazin der Gründungsförderung an der Freien Universität Berlin | Ausgabe 2014



Besser  
gründen  
im Netzwerk

## Das *profund*-Team



### Aneta Bärwolf

Gründungs- und Finanzierungsberatung,  
stellv. Teamleitung *profund*  
Tel.: (030) 838-736 34  
E-Mail: [aneta.baerwolf@fu-berlin.de](mailto:aneta.baerwolf@fu-berlin.de)



### Dorothee Döpfer

Netzwerk und Partner  
Tel.: (030) 838-736 35  
E-Mail: [dorothee.doepfer@fu-berlin.de](mailto:dorothee.doepfer@fu-berlin.de)



### Marc Dressler

studentischer Mitarbeiter  
Tel.: (030) 838-736 30  
E-Mail: [marc.dressler@fu-berlin.de](mailto:marc.dressler@fu-berlin.de)



### Ulrike Ernst

(in Elternzeit) Netzwerk und Partner  
Tel.: (030) 838-736 35  
E-Mail: [ulrike.ernst@fu-berlin.de](mailto:ulrike.ernst@fu-berlin.de)



### Fabian Feldhaus

Innovationsmanager IKT, Medien, Kreativwirtschaft  
Tel.: 838-736 37  
E-Mail: [fabian.feldhaus@fu-berlin.de](mailto:fabian.feldhaus@fu-berlin.de)



### Anne Flath

Projektkoordination und Qualitätsmanagement  
Tel.: (030) 838-736 33  
E-Mail: [anne.flath@fu-berlin.de](mailto:anne.flath@fu-berlin.de)



### Yesim Güner

studentische Mitarbeiterin  
Tel.: (030) 838-736 30



### Sabine Hellwig

studentische Mitarbeiterin  
Tel.: (030) 838-736 30  
E-Mail: [sabine.hellwig@fu-berlin.de](mailto:sabine.hellwig@fu-berlin.de)



### Marion Kuka

Marketing und Kommunikation  
Tel.: (030) 838-736 56  
E-Mail: [marion.kuka@fu-berlin.de](mailto:marion.kuka@fu-berlin.de)



### Jennifer Pechhold

studentische Mitarbeiterin  
Tel.: (030) 838-736 30  
E-Mail: [j.pechhold@fu-berlin.de](mailto:j.pechhold@fu-berlin.de)



### Britt Perlick

Gründungsqualifizierung  
Tel.: (030) 838-736 36  
E-Mail: [britt.perlick@fu-berlin.de](mailto:britt.perlick@fu-berlin.de)



### Nina Prehm

studentische Mitarbeiterin  
Tel.: (030) 838-736 30  
E-Mail: [nina.prehm@fu-berlin.de](mailto:nina.prehm@fu-berlin.de)



### Ute Reetz

Projektassistenz/-administration  
und Betreuung Gründerbüros  
Tel.: (030) 838-736 30  
E-Mail: [ute.reetz@fu-berlin.de](mailto:ute.reetz@fu-berlin.de)



### Steffen Terberl

Teamleiter  
Tel.: (030) 838-736 09  
E-Mail: [steffen.terberl@fu-berlin.de](mailto:steffen.terberl@fu-berlin.de)

Gefördert durch:



Bundesministerium  
für Wirtschaft  
und Technologie

aufgrund eines Beschlusses  
des Deutschen Bundestages



Existenzgründungen  
aus der Wissenschaft



Europäischer Sozialfonds  
für Deutschland



EUROPÄISCHE UNION

## Impressum | Titelbild: viasto GmbH (siehe auch Seite 68)

Herausgegeben vom Präsidium  
der Freien Universität Berlin  
Abteilung Forschung  
Kaiserswerther Straße 16 – 18  
14195 Berlin

*profund* – Die Gründungsförderung  
der Freien Universität Berlin  
Telefon: (030) 838-73 630  
[profund@fu-berlin.de](mailto:profund@fu-berlin.de)  
[www.profund.fu-berlin.de](http://www.profund.fu-berlin.de)

**Anzeigenverwaltung:** ALPHA Informationsgesellschaft mbH  
[info@alphapublic.de](mailto:info@alphapublic.de) | [www.alphapublic.de](http://www.alphapublic.de)

**Titelbild:** Bernhard Ludewig | **Gestaltung:** unicom-berlin.de

**Druck:** Druckerei H. Heenemann GmbH &

**Redaktionelle Mitarbeit:** Katja Lütthge

# Studierende und Lehrende für das Gründen begeistern



Univ.-Prof. Dr. Peter-André Alt

Entrepreneurship ist in der Mitte der Gesellschaft angekommen: Jeder dritte Studierende in Deutschland möchte nach seinem Studium in die Selbstständigkeit – zu diesem Ergebnis kommt die internationale GUESSS-Befragung, die das Interesse von Studierenden an Firmengründungen auslotet.

Die neue Popularität von Entrepreneurship weckt Hoffnung für die wirtschaftliche Entwicklung Berlins und damit auf neue Arbeitsplätze. Ein großer Teil dieser Hoffnung richtet sich auf Hochschulen und außeruniversitäre Institute, denn forschungsbasierte Ausgründungen sind besonders wachstumsstark und nachhaltig. Rund 100 Teams von akademischen Entrepreneuren der Freien Universität realisierten allein seit 2006 mit Unterstützung der Gründungsförderung *profund* ihren Schritt ins eigene Unternehmen. Das Potenzial für Ausgründungen aus Hochschulen ist damit aber längst nicht ausgeschöpft. Die Unternehmensberatung McKinsey weckt größere Hoffnung – mit einer vielzitierten Studie, die mit Unterstützung des Regierenden Bürgermeisters Klaus Wowereit entstand. Darin kommt sie zu dem Ergebnis, dass „die deutsche Hauptstadt (...) beste Voraussetzungen (habe), sich zur führenden Gründermetropole in Europa zu entwickeln.“ Als eine von fünf Initiativen zur Realisierung dieses Ziels fordern die Autoren: „Studierende und Professoren sollen mehr für das Thema Gründung begeistert werden.“

Die Freie Universität und die Charité – Universitätsmedizin Berlin haben sich dieser Aufgabe gestellt: Mit der Umsetzung der Strategie „Entrepreneurial Network University“ wollen wir gemeinsam unsere Gründungskultur stärken. An der Freien Universität haben wir in

den Ziel- und Leistungsvereinbarungen für Neuberufungen und Berufungsverhandlungen bereits festgeschrieben, dass das Engagement von Professorinnen und Professoren für die Förderung von Ausgründungen honoriert wird. In der Lehre setzen wir auf Kooperation, um neue Angebote nicht nur in einzelnen Studiengängen, sondern hochschulweit zu etablieren. So steht am Fachbereich Biologie, Chemie, Pharmazie der Freien Universität und bald auch im Modellstudiengang Medizin an der Charité erstmals Entrepreneurship auf dem Lehrplan. Schon seit Jahren bietet *profund* gemeinsam mit der Professur Gersch aus dem Fachbereich Wirtschaftswissenschaft Veranstaltungen zur Gründungsqualifizierung an, die Bachelor-Studierende aller Fächer im Rahmen der Allgemeinen Berufsvorbereitung belegen können. Von dem Wissen und den Erfahrungen dieser Vorreiter sollen Kolleginnen und Kollegen sämtlicher Fachbereiche künftig über einen systematischen Austausch profitieren können.

Um Wirkung zu erzielen, müssen unsere Netzwerke aber weit über den Campus hinausreichen. Die Berliner Sparkasse hat die Ebene der Appelle und Absichtserklärungen verlassen und mit uns einen Vertrag zur Förderung der Gründungskultur geschlossen. Unter anderem stiftet sie den mit 3.000 Euro dotierten „Gründerpreis der Berliner Sparkasse“ und bietet eine regelmäßige Gründersprechstunde auf dem Campus an. Das sollte Vorbild für weitere Partnerschaften sein. Denn etablierte Unternehmen können im Gegenzug von dem unkonventionellen Denken und Handeln unserer Gründerinnen und Gründer und ihren erfrischenden Ideen profitieren. Ich würde mich freuen, wenn künftig nicht nur gefragt wird, was Ausgründungen der Hochschulen für die wirtschaftliche Entwicklung Berlins leisten, sondern wenn man auch gemeinsam überlegt, wie man uns bei der Gründungsförderung unterstützen kann.

Das *profund*-Magazin berichtet darüber, welche Wegstrecke zur Etablierung einer neuen Gründungskultur wir bereits zurückgelegt haben. Gemeinsam kommen wir in Zukunft sicher weiter.

Univ.-Prof. Dr. Peter-André Alt

Präsident der Freien Universität Berlin

## CTT - Charité Technologietransfer



# Mit uns kriegen Sie die Kurve

[www.charite.de/Forschung/Technologietransfer](http://www.charite.de/Forschung/Technologietransfer)

- Wir informieren und sensibilisieren zum Thema Schutzrechte
- Wir unterstützen die Patentverwertung
- Wir helfen Gründern
- Wir vermitteln Kontakte zwischen Wirtschaft und Wissenschaft.

Kontakt: Dr. Anette Schröder | [technologietransfer@charite.de](mailto:technologietransfer@charite.de) | Tel. 030 450 570 273

# Ärmel hoch und los: Die neue Gründungskultur an der Charité



Univ.-Prof. Dr. med. Karl Max Einhäupl

Als Deutschlands größte medizinische Einrichtung für Klinik und Forschung ist die Charité Innovationstreiber für die Gesundheitswirtschaft. Von ihren Ausgründungen profitieren viele Menschen: Zum Wohle des Patienten werden Erfindungen und Ergebnisse aus der Forschung in Richtung Anwendung weiterentwickelt; das stärkt die Berliner Wirtschaft und ihre bestehenden Unternehmen, die potenzielle Partner für diese Ausgründungen sind. Aber auch die deutsche Wirtschaft insgesamt zieht Vorteile aus Innovationen in dieser exportintensiven Branche. Für Forscherinnen und Forscher öffnen sich neue Karrierewege. Aus Sicht des Staates entstehen neue Arbeitgeber, die Arbeitsplätze schaffen und damit Steuereinnahmen.

Bis es jedoch so weit ist, haben Gründungen in den Lebenswissenschaften große Hürden zu überwinden: Zusätzlich zur eigentlichen Produktentwicklung müssen Gründerinnen und Gründer die Zulassung erwirken und anschließend Kliniken und Krankenkassen davon überzeugen, dass ihre Leistungen effizient sind und in den Leistungskatalog aufgenommen werden sollten.

Auf diesem Weg brauchen sie so viel Rückhalt wie möglich. Deshalb freue ich mich, dass wir in den nächsten Jahren mit Mitteln aus dem Wettbewerb „EXIST-Gründungskultur – die Gründerhochschule“ das Strategiekonzept der „Entrepreneurial Network University“ umsetzen und unsere Unterstützung für Gründungen gemeinsam mit der Freien Universität Berlin intensivieren können. Zudem wollen wir möglichst viele Entrepreneure ermutigen, diesen schwierigen Weg überhaupt anzutreten. Durch die Förderung haben wir jetzt die Kapazitäten, Wissenschaftlerinnen und Wissenschaftler in

allen Abteilungen der Charité aktiv anzusprechen, um marktrelevante Innovationen aufzuspüren und Unterstützung bei der Weiterentwicklung anzubieten. Die Betreuung von Gruppen mit konkreten Gründungsvorhaben können wir auch über die Forschungs- und Vorgründungsphase hinaus gewährleisten. Wir können die Teams bei der Konzeption ihres Geschäftsmodells sowie in der schwierigen Phase zwischen öffentlicher und privater Finanzierung begleiten und damit die Nachhaltigkeit erreichen, die uns am Herzen liegt.

Um Nachhaltigkeit geht es auch, wenn wir uns mit neuen Veranstaltungsformaten an Studierende und junge Wissenschaftlerinnen und Wissenschaftler wenden: Anfang 2014 starten wir gemeinsam mit der Freien Universität und der Stiftung Charité den „Ideenwettbewerb Gesundheitswirtschaft“ für Geschäftsideen in einer frühen Phase. Die drei besten Konzepte werden prämiert und erhalten Preisgelder. Allen Teilnehmerinnen und Teilnehmern bieten wir jedoch an, sie bei der Ausarbeitung ihrer Ideen zu unterstützen. Für sie sind Kontakte zu den richtigen Partnern häufig der entscheidende Impuls. Mit der Veranstaltung „eHealth-Entrepreneurship-Camp“ wollen wir deshalb dafür sorgen, dass enge Verbindungen zwischen Gründerinnen und Gründern und etablierten Unternehmen der Berliner Gesundheitswirtschaft wachsen können.

Damit die neue Gründungskultur bereits in der Lehre frühzeitig wirken kann, werden wir sie vom Sommersemester 2014 an im Modellstudiengang Medizin fest im Lehrplan verankern. Die e-Learning-Kompetenzgruppe der Charité, die das Angebot konzipiert, kann dabei von Erfahrungen profitieren, die an der Freien Universität Berlin bereits mit Entrepreneurship Education gewonnen wurden.

Denn auch die Helfer brauchen Hilfe. Deshalb möchte ich Sie ganz herzlich einladen, im Netzwerk der „Entrepreneurial Network University“ die Gründungskultur an der Charité und an der Freien Universität Berlin voranzubringen.

Univ.-Prof. Dr. med. Karl Max Einhäupl  
Vorstandsvorsitzender der  
Charité – Universitätsmedizin Berlin

Meilensteine: Gute Nachrichten hört man immer wieder gern . . . . . 6

Von der Idee zum Markt: So arbeitet *profund*. . . . . 9  
 Porträt: Die Erfinderberaterin. . . . . 12

Die Entrepreneurial Network University: Strategie für mehr Gründungskultur . . . . . 14  
 Entrepreneurship Education: Ein Baukasten für Lehrende aller Fachbereiche . . . . . 17  
 Interview mit Andreas Voss, Gründungs-Coach. . . . . 23  
 Überblick: Entrepreneurship Education an Freier Universität und Charité. . . . . 24

Expertenwissen zu gründungsfreundlichen Konditionen . . . . . 28  
 Interview mit Dr. Philipp Semmer, Business Angel. . . . . 30

Finanzierung: Aller Anfang kostet Geld. . . . . 31  
 Interview mit David Rhotert, Gründer der Crowdinvesting-Plattform Companisto . . . . . 35

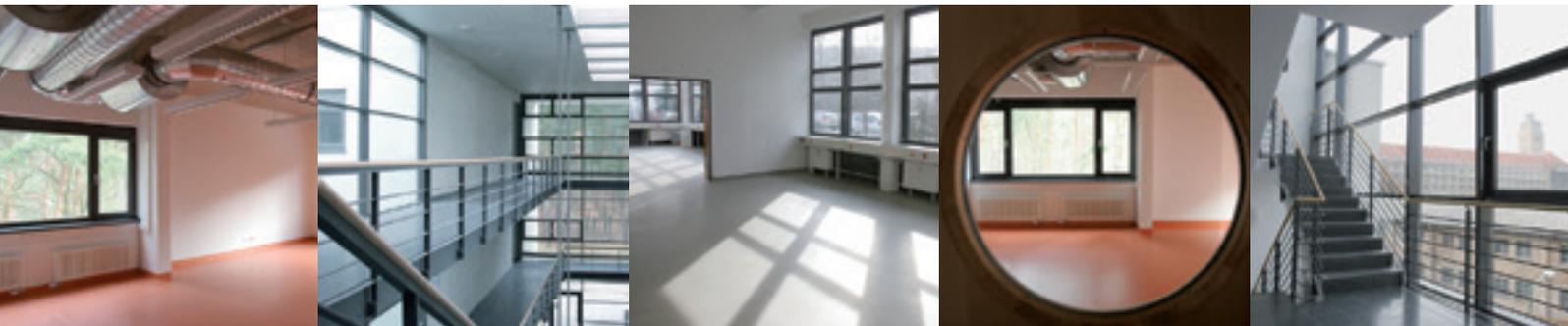
Forschung für den Markt: PerformaNAT – Gesunder Pansen, gesunde Kühe . . . . . 36

Netzwerk Unternehmertum der Freien Universität Berlin: Jahresbilanz. . . . . 38  
 Das Deutschland-Stipendium des Netzwerks Unternehmertum . . . . . 39  
 Auszeichnung mit Seeblick: Sommerfest und Gründerpreis . . . . . 40

Gründerhäuser: Die erste Adresse für Geschäftsideen . . . . . 44  
 Out of Lankwitz: labfolder gründet in der IT-Etage . . . . . 46

# FORSCHEN ENTWICKELN PRODUZIEREN

in den Räumen des Technologiezentrums Spreeknie und im Innovationspark Wuhlheide



Ob im grünen Umfeld der Wuhlheide oder im historischen Industriegebiet Oberschöneweide – zentral gelegen finden Sie die passenden Räume für Ihr Unternehmen im Südosten Berlins! Flexible Mietbereichsgestaltung, intakte Unternehmensnetzwerke und eine kundenorientierte Vor-Ort-Betreuung der Unternehmen sind wesentliche Stärken der Zentren. Werkstätten, Labore, Multifunktions- und Büroräume stehen Ihnen neben einem umfangreichen Service zur Verfügung. Weitere Informationen und ein persönliches Mietangebot erhalten Sie von unserer Liegenschaftsverwaltung!

## Neue Ausgründungen der Freien Universität und der Charité

DesignBy.Me UG (haftungsbeschränkt) – Mit neuen Algorithmen zum neuen Design . . . . .	48
Detectonomics – Mathematik für die Krebsdiagnostik. . . . .	49
Dolosys GmbH – Der Schmerzmonitor für die Intensivmedizin. . . . .	50
Interview mit Jan Baars, Gründer der Dolosys GmbH. . . . .	51
elefunds GmbH – einfach einfach spenden . . . . .	52
FirstFlow GmbH – der Personal-Trainer für die Gefäße . . . . .	53
Food Generation Systems UG (haftungsbeschränkt) – Nachhaltige Ernährung für Mensch und Tier . . . . .	54
pijajo UG (haftungsbeschränkt) – Clevere Personalverwaltung für Messen, Promotion und Events . . . . .	55
Pixelsummoners – Die Wunderwaffe für Spiele-Entwickler. . . . .	56
rootAbility UG (haftungsbeschränkt) – Nachhaltigkeit mit starken Wurzeln . . . . .	57
Traxas Media – Interaktive Außenwerbung . . . . .	58
trinckle 3D – einfach 3D-drucken. . . . .	59
Erdmann Technologies GmbH – „Spiegelzyme“ gegen Krebszellen und virale Infektionskrankheiten . . . . .	60
Interview: Professor Volker A. Erdmann, Gründer von Erdmann Technologies . . . . .	61

## Aus Gründungen wurden Unternehmen

doxter GmbH – Arzttermine online buchen. . . . .	64
Laubwerk GmbH – Digitale Botanik für digitale Architektur und Filme . . . . .	65
Nanopartica GmbH – Neue Lösungen für nanotechnologische Produkte . . . . .	66
relevantec GmbH – direktzu® als softwaregestütztes Management-Steuerungs-System. . . . .	67
viasto GmbH – Zeitversetzte Videointerviews für modernes Recruiting. . . . .	68

**mitscom**  
metzdorf it-service

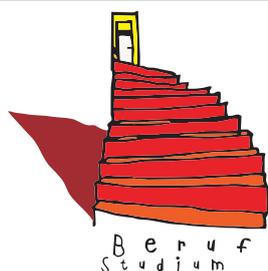
MITSCoM GmbH

Ringstraße 82 | 12203 Berlin | 030 - 843 18 84 -0 | info@mitscom.de

### Speziell für **profund** Gründer

Damit Sie sich von Anfang an auf Ihre Ideen, Ihre Kernkompetenz und auf neue Aufgaben konzentrieren können, erstellen wir Ihnen ein ausführliches und auf Sie zugeschnittenes IT-Konzept – **und das kostenlos!**

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



## Von der Hochschule in den Job

Die Hochschulteams orientieren, beraten und begleiten Studierende und Absolventen bis zu einem Jahr nach Hochschulabschluss. Unser vielfältiges Semesterprogramm mit interessanten Veranstaltungen zum Arbeitsmarkt und Bewerbungsstrategien finden Sie unter:

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



# Gute Nachrichten hört man immer wieder gern

**Das *profund*-Magazin wirft einen Blick zurück auf die Höhepunkte des vergangenen Jahres.**

**November 2012: Mobile Event Guide gewinnt einen Platz im „German Silicon Valley Accelerator“**



Welcome to California: Mobile Event Guide, eine Ausgründung der Freien Universität Berlin, erhält eine Freikarte für den Sprung über den großen Teich – inklusive Visa, Büroräume und Coaching. Die Initiative wird vom Bund, den Deutsch-Amerikanischen Handelskammern und BITKOM gefördert. Im Silicon Valley geht es für das Team um neue Strategien und den Einstieg in den US-Markt. Und weil der auf Anhieb klappt, eröffnet MEG dort gleich eine dauerhafte Niederlassung.

**Dezember 2012: Der 13. Funpreneur-Wettbewerb bringt smarte Ideen für den Winter**

„Gründen? Nee, zu viel Risiko!“ Bedenkenträger lassen die Finger davon, Funpreneure dagegen probieren es einfach aus: Ein Mode-Verleih, ein Adventskalender mit Berlin-Gutscheinen und eine Software für biometrische Passfotos erobern diesmal die Herzen der Jury und Geldpreise im Gesamtwert von 2.500 Euro, die vom Wettbewerbspartner Berliner Bank gestiftet wurden. Als „Brücke zwischen Wirtschaft und Wissenschaft“ lobt die IHK Berlin, Gastgeber der Abschlussveranstaltung, den Wettbewerb.



**Januar 2013: Freie Universität Berlin und Charité werben 2,8 Millionen Euro im EXIST-Wettbewerb ein**



Mit der Strategie für eine „Entrepreneurial Network University“ hatten sich die Freie Universität Berlin und die Charité – Universitätsmedizin Berlin gemeinsam um eine Förderung aus dem EXIST-Programm des Bundesministeriums für Wirtschaft und Technologie beworben. Viele Partner wirkten mit, ihre Mühe wird belohnt, die Entscheidung am 9. Januar gibt Anlass zum Jubeln: Mit Fördermitteln von 2,8 Millionen Euro kann das Konzept nun bis 2018 umgesetzt werden.

**Februar 2013: Traxas Media freut sich über das 60. EXIST-Gründerstipendium der Freien Universität**  
Welcome to Lankwitz: Mit einem EXIST-Gründerstipendium ziehen die Informatiker Şahin Vardar, Marc Sperling und Ramdane Sennoun ins Gründerhaus auf dem Geo-Campus ein. Sie entwickeln ein neues Werbesystem für öffentliche Plätze, Messen und Verkaufsräume. Ihre Werbeprojektionen auf Böden oder Wänden reagieren auf Kunden, Besucher oder Passanten. Diese können mit Händen oder Füßen Bild- und Videoeffekte auslösen und spielerisch mit der Projektion interagieren.



**März 2013:** Cornelia Yzer geht auf Technologie-Tour im Berliner Südwesten



Auf Einladung des Bezirks Steglitz-Zehlendorf begibt sich Cornelia Yzer, Senatorin für Wirtschaft, Forschung und Technologie, auf „Entdeckertour“ zu Unternehmen und Forschungsprojekten. Dabei lernt sie auch fünf von *profund* betreute Gründungen kennen: Traxas Media, durakult, CNTherm, Grasse Zur Ingenieurgesellschaft und labfolder stellen sich der Delegation auf einer Start-up-Messe vor. Die Senatorin verspricht, sich für das in Dahlem geplante Technologie- und Gründungszentrum einzusetzen.

**April 2013:** Der 6. Charité Entrepreneurship Summit bringt Neues zum Thema „Mobile Health“

Prof. Dr. E. Jürgen Zöllner, Vorstand der Stiftung Charité, begrüßt rund 300 Teilnehmer: Wissenschaftler, Gründer, Unternehmer und Berater treffen sich im Kaiserin-Friedrich-Haus am Robert-Koch-Platz zum „Charité Entrepreneurship Summit“. Auf Einladung der Stiftung Charité diskutieren sie über die Medizin von morgen. *Profund* richtet eine Arbeitsgruppe unter dem Titel „Digital Health – From Science to Business“ aus.



**Mai 2013:** PerformaNAT, ein Projekt der Veterinärmedizin, wird durch EXIST-Forschungstransfer gefördert



Mehr Nährwert für die Kuh: Am Institut für Veterinär-Physiologie der Freien Universität entwickelten Julia Rosendahl, Friederike Stumpff und Eva-Maria Gefeller einen neuen Ansatz, um die Verdauung von Milchkuhen zu optimieren: Mit einem natürlichen Futtermittelzusatz wird die Resorption im Rinderpansen so beeinflusst, dass sich die Tiergesundheit deutlich verbessert. Das Verfahren wurde zum Patent angemeldet, zur Weiterentwicklung stehen nun 430.000 Euro aus dem Programm EXIST-Forschungstransfer des BMWi bereit.

**Juni 2013:** Kompaktkurs in Patent- und Markenrecht für Studierende und Wissenschaftler

Welche Regeln gelten für den Schutz von geistigem Eigentum? Wie kann man Erfindungen verwerten? Lässt sich auch Software schützen? Um Fragen rund um das Patent- und Markenrecht geht es in Vorträgen und Workshops auf dem IP-Day Dahlem. Veranstalter ist der Patent- und Lizenzservice der Freien Universität Berlin, 60 Studierende, Wissenschaftler und Mitarbeiter Universität erhalten Antworten auf ihre Fragen.



**Juli 2013: Freie Universität und Berliner Sparkasse unterzeichnen Kooperationsvertrag zur Gründungsförderung**



Die Berliner Sparkasse ist Partnerin der Gründungsförderung der Freien Universität Berlin und unterstützt den Ausbau einer hochschulweiten Gründungskultur. Experten der Sparkasse bieten künftig Gründungssprechstunden an und bringen ihr Know-how mit Gastvorträgen in Workshops und Seminaren ein. Gemeinsam mit dem „Netzwerk Unternehmertum der Freien Universität Berlin“ lobt das Geldinstitut zudem den „Gründerpreis der Berliner Sparkasse“ aus.

**August 2013: Netzwerk Unternehmertum feiert Sommerfest und verleiht Gründerpreis**

Es lebe Lebe pur! Mit ihrem Pitch gewinnen Thomas Straßburg und Stefan Arndt die Sympathie des Publikums und damit den mit 3.000 Euro dotierten ersten „Gründerpreis der Berliner Sparkasse“. Das im Umfeld der Freien Universität gegründete Start-up bietet Zutaten für grüne Smoothies an. Den festlichen Rahmen für die Preisverleihung liefert bei herrlichem Wetter das Sommerfest des Netzwerkwerks Unternehmertum der Freien Universität Berlin im Veranstaltungshaus der Berliner Sparkasse am Wannsee.



**September 2013: Chemie-Ausgründung DendroPharm profitiert von Pro FIT**



Die Arbeitsgruppe von Rainer Haag, Professor für Organische Chemie an der Freien Universität, hat Nanocarrier entwickelt, die Arzneimittelwirkstoffe effizienter in Tumore und in die Haut transportieren. Mit einer Finanzierung in Höhe von 1,25 Millionen Euro wird die Ausgründung DendroPharm die Nanocarrier weiterentwickeln. Das Startkapital setzt sich aus Eigenmitteln der Gründer und eines Privatinvestors sowie aus Mitteln der Pro FIT Frühphasenfinanzierung und der Pro FIT Projektförderung von der Investitionsbank Berlin zusammen.

**Oktober 2013: Entrepreneurship Summit lockt Gründungsinteressierte aus ganz Deutschland**

Das größte Entrepreneurship-Event der Bundesrepublik findet unter der Leitung von Professor Günter Fal tin im Henry-Ford-Bau der Freien Universität Berlin statt. Auf Einladung der Stiftung Entrepreneurship diskutieren, präsentieren und ‚workshoppen‘ rund 150 Experten mit rund 1.500 Teilnehmern. Hauptredner sind Max Otte, Niko Paech, Helge Löbler, Ibrahim Evsan, Heini Staudinger und Matthias Horx. Die Tickets sind ausverkauft. Doch am 11. und 12. Oktober 2014 geht der Gipfel in die nächste Runde.



Über Neuigkeiten aus dem Gründungsgeschehen an der Freien Universität und der Charité berichtet jeden Monat der Newsletter „Campus Start-Up News“. Bestellung erfolgt per E-Mail an [marion.kuka@fu-berlin.de](mailto:marion.kuka@fu-berlin.de) oder über <http://bit.ly/1dPx1oJ>. News bietet außerdem die Facebook-Seite von *profund*.

# Von der Idee zum Markt

## So fördert *profund* Gründerinnen und Gründer an der Freien Universität Berlin



Die Idee für die Plattform Pixelsummoners arbeiteten Martin Lange, Jonas Heinroth und ihre Kollegen im BusinessplanLab der Freien Universität aus. Mit Unterstützung von *profund* erhielt das Team ein EXIST-Gründerstipendium. In den Gründerräumen der „IT-Etage“ nimmt die Software nun Form an.

Wie wir morgen leben werden, hängt maßgeblich davon ab, was wir heute erforschen. Auf dem Campus entstehen täglich Forschungsergebnisse und Ideen, aus denen die Produkte und Dienstleistungen der Zukunft werden können. *Profund*, die Gründungsförderung der Freien Universität Berlin, bringt die wissenschaftliche Perspektive mit der unternehmerischen zusammen und unterstützt Studierende, Wissenschaftlerinnen und Wissenschaftler sowie Alumni dabei, ihre Produktideen im eigenen Unternehmen auf den Markt zu bringen. Handelt es sich dabei um Erfindungen, müssen Fragen der Schutzrechte und der Lizenzierung geklärt werden. Diese Aufgabe übernimmt der Patent- und Lizenzservice (PuLS) der Freien Universität, der Hand in Hand mit *profund* zusammenarbeitet (siehe Seite 12).

Besonders erfolgreich fördert die Freie Universität innovative Gründungen der Informations- und Kommunikationstechnik sowie der Medien- und Kreativwirtschaft. Durch die Kooperation mit der Charité – Universitätsmedizin Berlin liegt ein weiterer Schwerpunkt auf Spin-offs der Gesundheitswirtschaft. Ziel der Freien Universität ist es daher, eine hochschulweite Innovations- und Gründungskultur zu etablieren: Wissenschaftlerinnen und Wissenschaftler werden motiviert, die Ergebnisse ihrer Arbeit im Rahmen einer Ausgründung auch wirtschaftlich zu verwerten. Studierende aller Fachbereiche sollen die Selbstständigkeit als eine attraktive Perspektive wahrnehmen. Wer sich für

eine Gründung entscheidet, den begleitet die Gründungsförderung auf dem Weg von der Idee zum Markt.

### Entrepreneurship Education: Gründen lernen kann jeder – unabhängig vom Fach

Vorlesungen, Seminare und Workshops zur Vorbereitung auf eine Unternehmensgründung werden bereits an einigen Fachbereichen der Freien Universität angeboten, etwa am Fachbereich Mathematik und Informatik und am Fachbereich Biologie, Chemie, Pharmazie (siehe ab Seite 24). *Profund* richtet Seminare aus, die Studierenden aller Fachrichtungen offenstehen. Im Funpreneur-Wettbewerb verwirklichen Studierende mit fünf Euro Startkapital eine eigene Geschäftsidee innerhalb von fünf Wochen auf dem Markt. Dass Entrepreneurship und „Fun“ sich dabei gut ergänzen, zeigen die steigenden Teilnehmerzahlen: Inzwischen sind jährlich rund 50 Teams aus zwei bis vier Studierenden dabei. Eine intensive Erfahrung mit Höhen und Tiefen und ein dickes Plus für den Lebenslauf nimmt fast jeder aus der Veranstaltung mit. Wer dabei außerdem die Gründerin oder den Gründer in sich entdeckt hat, erhält von *profund* die nötige Unterstützung für die weitere Karriere.

### Experten-Netzwerke: Professorinnen, Professoren und Fachleute stehen Gründenden zur Seite

Für Studierende, Wissenschaftlerinnen und Wissenschaftler sowie Alumni der Freien Universität Berlin

# profund in Zahlen

5

## ZIM-PROJEKTE

haben Ausgründungen gemeinsam mit der Freien Universität Berlin im Rahmen des „Zentralen Innovationsprogramms Mittelstand“ durchgeführt.

23

## MILLIONEN EURO

Fördermittel haben Gründungen und marktorientierte Forschungsprojekte der Freien Universität und der Charité insgesamt mit Unterstützung von *profund* akquiriert.

5

## MAL

wurde die Freie Universität Berlin als erfolgreichste Berliner Hochschule im Businessplan-Wettbewerb Berlin-Brandenburg mit dem Titel „Ideenschmiede“ ausgezeichnet.

10

## EXIST-FORSCHUNGSTRANSFERPROJEKTE

hat *profund* an der Freien Universität Berlin und der Charité betreut.

24

## FINANZIERUNGEN

haben Ausgründungen der Freien Universität Berlin und der Charité durch den High-Tech Gründerfonds und aus dem Pro FIT-Programm der Investitionsbank Berlin erhalten.

64

## EXIST-GRÜNDERSTIPENDIEN

hat *profund* an der Freien Universität Berlin und der Charité betreut.

35

## GRÜNDERRÄUME

mit je drei bis vier Büroarbeitsplätzen bietet die Freie Universität Berlin auf dem Campus.

50

## TEAMS

mit zwei bis vier Studierenden nehmen im Durchschnitt pro Jahr am Funpreneur-Wettbewerb von *profund* teil.

1000

## AUSGRÜNDUNGEN

hat *profund* seit 2006 unterstützt.

70

## TEILNEHMER

nehmen im Durchschnitt an den Gründertreffen Business & Beer teil.

(Stand 1. Oktober 2013)

mit einer konkreten Geschäftsidee bietet *profund* eine Erstberatung an und analysiert, welche Unterstützung sie brauchen, um langfristig erfolgreich am Markt bestehen zu können. Je nach Bedarf werden sie an ausgewählte interne und externe Expertinnen und Experten, Coaches sowie Mentorinnen und Mentoren vermittelt, die sie langfristig betreuen oder zu Themen wie Steuern, Patente und Rechtsformen beraten, aber auch zu speziellen Themen der Branche oder Technik (siehe Seite 28). Die Teams, die durch ein EXIST-Gründerstipendium des Bundesministeriums für Wirtschaft und Technologie gefördert werden, erhalten zudem ein intensives Coaching in Bezug auf die Entwicklung ihres Geschäftsmodells, die Ausrichtung des Marketingkonzeptes und andere strategische Fragen. Die Qualität der Beratung wird durch regelmäßige Evaluationen und einen Leitfaden für die Vermittlung und Beratung gewährleistet.

**Finanz-Scouting: optimale Förderung für Gründungen**  
Zusammen mit Gründerinnen und Gründern erarbeitet *profund* Finanzierungsmodelle und hilft ihnen dabei, Fördermittel zu beantragen und Kontakte zu privaten Investoren aufzubauen (siehe Seite 31). Gründungen, die auf Wissen oder Technik basieren, brauchen häufig eine beträchtliche Anschubfinanzierung, die durch Förderprogramme allein nicht abgedeckt werden kann. In solchen Fällen sucht *profund* mit den Gründerinnen und Gründern nach einem Risikokapitalgeber, der bereit ist, in das Start-up zu investieren. Die Gründungsberater können dabei auf ein etabliertes und umfassendes Netzwerk zurückgreifen, weil sie kontinuierlich mit Kapitalgebern zusammenarbeiten. So hat sich beispielsweise eine enge Zusammenarbeit mit dem High-Tech Gründerfonds entwickelt, bei dem *profund* als Coach akkreditiert ist. Auf diese Weise wurden bereits viele Teams erfolgreich bei der Planung und Umsetzung ihrer Finanzierungsstrategie unterstützt.

#### **Gründerhäuser: Raum für neue Ideen**

Um den Start zu erleichtern, stellt die Freie Universität Berlin in der Vorgründungs- und unmittelbaren Gründungsphase kostenfreie Büroräume zur Verfügung (siehe Seite 44). In der „IT-Etage“ (Malteser Straße), dem „Spin-off Space“ (Arnimallee), der „Gründervilla“ (Altensteinstraße) und dem „Co-Working Space“ (Haderslebener Straße) bietet *profund* Büroräume mit mehr als 120 Arbeitsplätzen an. Wer die Anbindung zur Hochschule benötigt, kann auch nach der Gründung kostenpflichtige Mietverträge abschließen. Spin-offs aus der Forschung bekommen durch die Kooperation mit Professorinnen und Professoren zudem häufig Zugang zu

Laboren und Geräten. In Planung ist derzeit ein Technologie- und Gründungszentrum in der Fabekstraße 60-62, in unmittelbarer Nähe zur Freien Universität Berlin, um die Anbindung der Ausgründungen an die Forschungseinrichtungen vor Ort zu verbessern.

#### **Business, Beer und Alumni: Gute Kontakte erleichtern das Gründen**

Das monatliche Netzwerktreffen Business & Beer in der Gründervilla in der Altensteinstraße 44 b hat sich als feste Größe etabliert. An jedem letzten Mittwoch im Monat treffen sich dort zahlreiche Gründungsinteressierte mit Partnern aus Wirtschaft und Wissenschaft, präsentieren ihre Geschäftsideen und knüpfen Kontakte. Um die richtigen Beziehungen geht es auch beim Netzwerk Unternehmertum der Freien Universität Berlin (siehe Seite 38). Rund 100 Kapitalgesellschaften sind seit 2006 mit Unterstützung von *profund* gegründet worden. Viele dieser „ehemaligen“ Gründerinnen und Gründer haben inzwischen ein erfolgreiches Unternehmen aufgebaut und beschäftigen Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter. Ihre Erfahrung ist eine wertvolle Ressource. Viele von ihnen sind bereit, ihr Wissen an junge Entrepreneure weiterzugeben, ihnen Türen zu öffnen und sie zu fördern. Unter dem Dach des Netzwerks Unternehmertum gestalten die Alumni die Gründungsförderung an der Freien Universität deshalb sehr engagiert mit.

#### **Entrepreneurial Network University: besser gründen im Netzwerk**

Seit 2009 arbeitet die Freie Universität Berlin mit der Charité, dem gemeinsamen medizinischen Fachbereich von Freier Universität Berlin und Humboldt-Universität zu Berlin, in der Gründungsförderung zusammen. Mit dem Strategiekonzept „Entrepreneurial Network University“ tritt die Kooperation in eine neue Phase: Das Konzept zur Etablierung einer hochschulweiten Gründungskultur an Freier Universität und Charité wurde im Wettbewerb „EXIST-Gründungskultur – Die Gründerhochschule“ vom Bundesministerium für Wirtschaft und Technologie ausgezeichnet und wird nun bis 2018 umgesetzt. Auf der Agenda stehen beispielsweise Maßnahmen zur branchenspezifischen Gründungsunterstützung, Vernetzung und Entrepreneurship Education (siehe Seite 14).

Steffen Terberl, Teamleiter Wissens- und Technologietransfer  
Telefon: (030) 838-736 09  
E-Mail: steffen.terberl@fu-berlin.de

# Die Erfinderberaterin

## Die Biologin Claudia Keil-Dieckmann unterstützt Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter der Freien Universität, die etwas erfunden haben



Dr. Claudia Keil-Dieckmann ist an der Freien Universität für den Patent- und Lizenzservice zuständig.

Wer an der Freien Universität etwas erfindet, muss diese Erfindung zuerst seinem Arbeitgeber anbieten. Nur, wenn dieser die Erfindung nicht in Anspruch nimmt, können Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter die Erfindung selbst patentieren lassen. Zuständig für den Patent- und Lizenzservice ist Claudia Keil-Dieckmann.

Die promovierte Biologin weiß, wovon sie spricht, wenn sie Wissenschaftlerinnen und Wissenschaftler der Freien Universität berät, denn sie hat selbst eine Erfindung vermarktet. Zunächst studierte Keil-Dieckmann

Dr. Claudia Keil-Dieckmann  
 Telefon: (030) 838-736 09  
 E-Mail: [claudia.keil-dieckmann@fu-berlin.de](mailto:claudia.keil-dieckmann@fu-berlin.de)

Biologie an der Freien Universität Berlin, wurde an der Technischen Universität Berlin promoviert und arbeitete schließlich als wissenschaftliche Mitarbeiterin an beiden Universitäten. Danach, 2009, gründete sie mit einem Partner die durakult GmbH, ein Unternehmen, das Bakterien und Pilze für die Lebensmittelindustrie ohne gentechnische Methoden optimiert.

Aus eigener Erfahrung weiß sie: „Am Anfang hat man keinen Überblick darüber, was die Industrie

wirklich braucht.“ Und auch nicht, was der Markt benötige. „Deshalb sollte man den Industriepartnern gut zuhören und auf diese Weise erfahren, welche Innovationen wirklich einen Vorteil bringen.“ Dafür eignet sich am besten ein Gespräch mit Vertretern von Forschungs- und Entwicklungsabteilungen am Rande von Messen.

### Seit 2002 müssen auch Professorinnen und Professoren ihre Erfindungen anbieten

Seit Januar 2011 ist Claudia Keil-Dieckmann als sogenannte Erfinderberaterin im Team Wissens- und Technologietransfer der Abteilung Forschung an der Freien Universität tätig. Damit ist sie für den Patent- und Lizenzservice (PuLS) an der Freien Universität zuständig und somit Anlaufstelle für Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter der Freien Universität, die etwas erfunden haben.

Ein weites Feld. Denn seitdem das Gesetz über Erfindungen von Arbeitnehmern im Jahr 2002 reformiert wurde, müssen neben den Hochschulmitarbeitern auch Professorinnen und Professoren ihre Erfindungen zuerst ihrem Arbeitgeber anbieten. Bis dahin hatten sie die Möglichkeit, ihre Erfindungen eigenständig zu verwerten, mussten dafür die Patentkosten aber auch selbst aufbringen. Wird der Freien Universität eine Erfindung von einer Mitarbeiterin oder einem Mitarbeiter angeboten, so hat die Hochschule vier Monate lang Zeit, um zu entscheiden, ob sie diese Erfindung in Anspruch nehmen und zum Patent anmelden möchte oder nicht. Bei geplanten Veröffentlichungen oder bei Erfindungen, zu denen es Konkurrenzprojekte gibt, verkürzt sich die Frist auf wenige Tage oder Stunden.

Entscheidet sich die Freie Universität Berlin für eine Patentierung, erhalten die Wissenschaftlerinnen und Wissenschaftler, die für die Erfindung verantwortlich sind, 30 Prozent der Verwertungserlöse aus dem Patent. Und das über die gesamte Laufzeit der Patente – also maximal 20 Jahre lang. „In der Industrie sind es meist nur fünf bis zehn Prozent“, sagt Claudia Keil-Dieckmann. Dabei müssten die Wissenschaftler keinerlei Kosten tragen, die sich während der ersten fünf Jahre eines Patents schon einmal auf über 100.000 Euro belaufen können. Von rund 20 gemeldeten Erfindungen von Wissenschaftlern der Freien Universität werden

auf diese Weise jedes Jahr circa zehn patentiert. Sie kommen vor allem aus den Fachbereichen Biologie, Chemie, Pharmazie (BCP), Physik, Veterinärmedizin sowie Mathematik und Informatik.

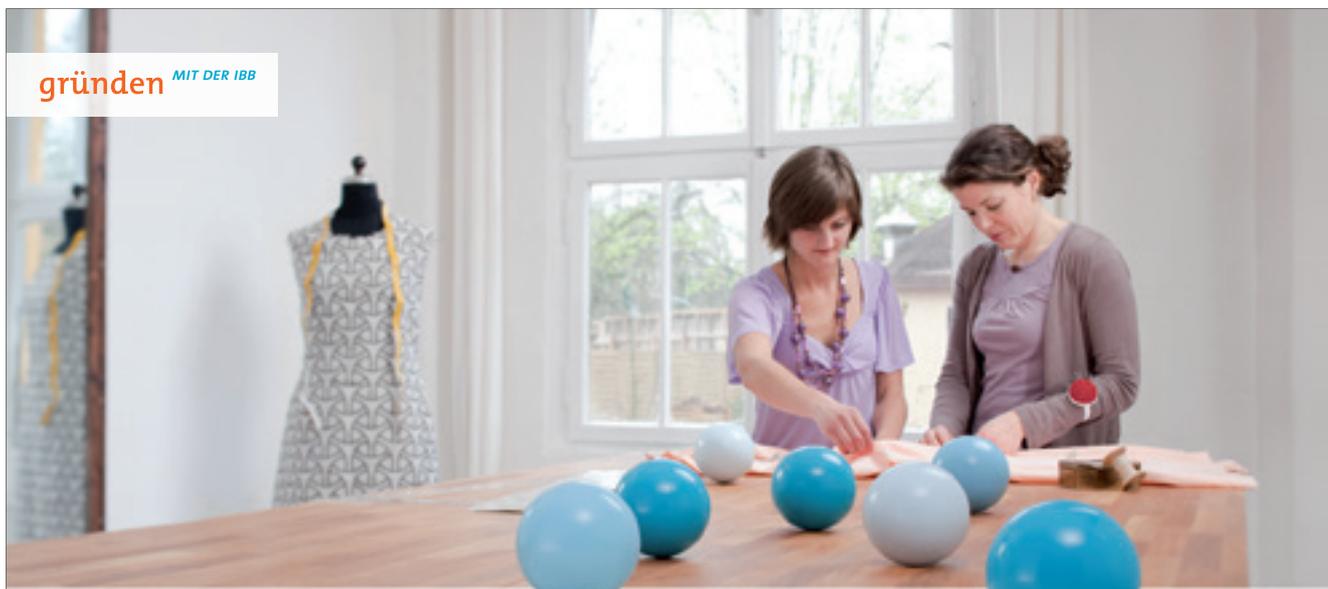
**Bei Absage kann der Mitarbeiter die Erfindung selbst patentieren lassen**

Wenn sich die Hochschule gegen eine Patentierung entscheidet, darf der Erfinder oder die Erfinderin das Patent selbst anmelden, muss dann allerdings auch die gesamten Kosten der Patentierung tragen. „So weit wie in US-amerikanischen Universitäten ist die Patentierungsfreude deutscher Hochschulen noch nicht fortgeschritten“, sagt Claudia Keil-Dieckmann, die auch aktiv an den Fachbereichen der Freien Universität auf die Suche nach patentierbarer Technik geht. Hochschulen in den USA sind hier schon weiter und länger dabei, aber auch an der Freien Universität wurden mit Schutzrechten bereits Erlöse im sechsstelligen Bereich erzielt. Überhaupt verhalte es sich mit Patenten häufig wie mit Risikokapital, da im Schnitt nur eines von rund zehn Patenten erfolgreich werde. Ob eine Erfindung zu einem großen Fang wird, entscheidet sich meist erst nach vielen Jahren, wenn das Patent sich auch wirtschaftlich durch ein Produkt am Markt nutzen lässt. Bis

dahin verstreicht schon mal ein Jahrzehnt. „Häufig sind es auch die Erfinder selbst, die ein Unternehmen gründen und das Produkt zur Marktreife entwickeln“, sagt Claudia Keil-Dieckmann. „In diesem Fall dürfen sie die Schutzrechte der Hochschule zu gründungsfreundlichen Konditionen nutzen.“ (Jan Hambura)



Wenig zu sehen, aber viel Potenzial: Der Physik-Professor Karsten Heyne hat ein Verfahren entwickelt, das mit Laserpulsen dünne Polymere auf Oberflächen erzeugt. Die Patentanmeldung betreut Claudia Keil-Dieckmann.



gründen MIT DER IBB

**Wir bringen Ihre Gründung ins Rollen.**

Mit unseren maßgeschneiderten Finanzierungen stehen wir Ihnen beim Aufbau Ihres Unternehmens in Berlin zur Seite. Unsere Berater freuen sich auf ein Gespräch.

Sprechen Sie uns an:  
 Telefon: 030 / 2125-4747  
 E-Mail: [gruenden@ibb.de](mailto:gruenden@ibb.de)  
[www.ibb.de/gruenden](http://www.ibb.de/gruenden)

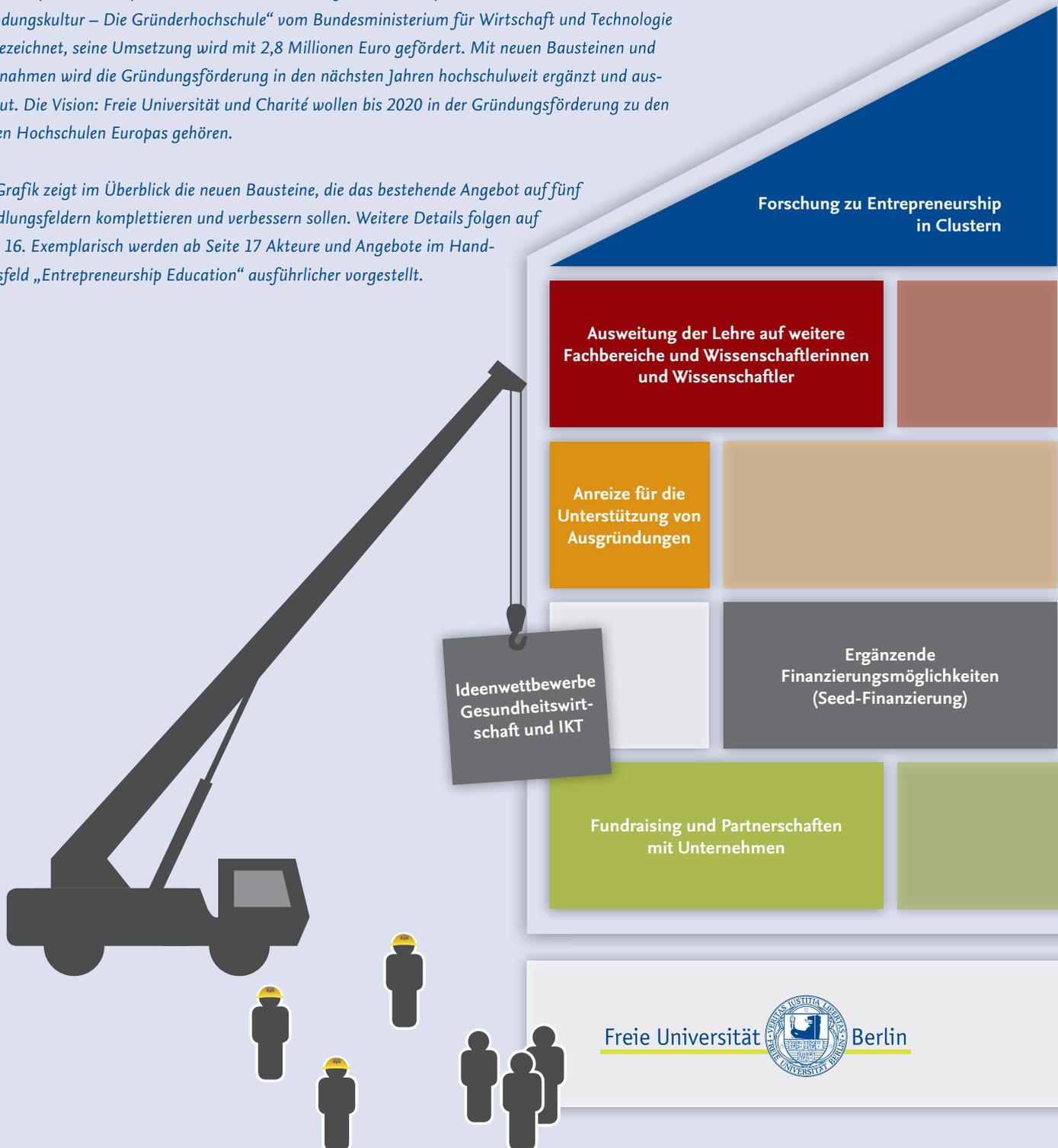
**Investitionsbank  
 Berlin**  
 Leistung für Berlin.

# Der Bauplan für die Entrepreneurial Network University

## Ganzheitliche Gründungskultur ist mehr als die Summe ihrer Teile

Seit 2009 arbeitet die Freie Universität Berlin mit der Charité, dem gemeinsamen medizinischen Fachbereich von Freier Universität Berlin und Humboldt-Universität zu Berlin, in der Gründungsförderung zusammen. In einer Bestandsaufnahme mit über 100 Beteiligten wurde 2012 das Angebot auf den Prüfstand gestellt, Stärken und Schwächen wurden analysiert und fehlende Komponenten identifiziert, um einen ganzheitlichen Ansatz für die Zukunft zu entwickeln. Ergebnis war das Strategiekonzept der „Entrepreneurial Network University“. Das Konzept wurde im Wettbewerb „EXIST-Gründungskultur – Die Gründerhochschule“ vom Bundesministerium für Wirtschaft und Technologie ausgezeichnet, seine Umsetzung wird mit 2,8 Millionen Euro gefördert. Mit neuen Bausteinen und Maßnahmen wird die Gründungsförderung in den nächsten Jahren hochschulweit ergänzt und ausgebaut. Die Vision: Freie Universität und Charité wollen bis 2020 in der Gründungsförderung zu den besten Hochschulen Europas gehören.

Die Grafik zeigt im Überblick die neuen Bausteine, die das bestehende Angebot auf fünf Handlungsfeldern komplettieren und verbessern sollen. Weitere Details folgen auf Seite 16. Exemplarisch werden ab Seite 17 Akteure und Angebote im Handlungsfeld „Entrepreneurship Education“ ausführlicher vorgestellt.





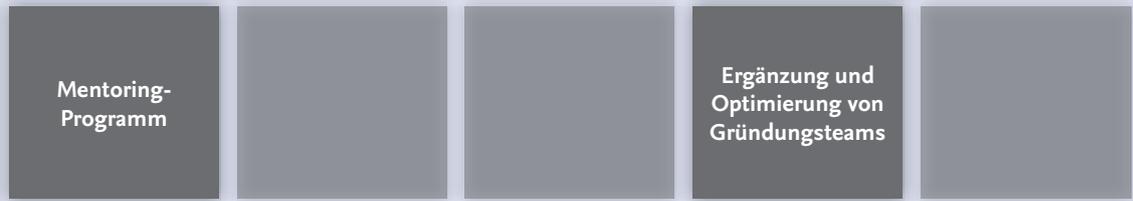
— Entrepreneurial Networks



— **Komponentenbasierte Entrepreneurship Education**



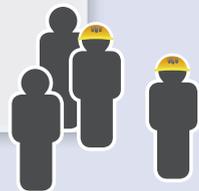
— **Gründungsförderliche Administration und Regelwerke**



— **Gründungsunterstützung**



— **Nachhaltigkeit der Gründungsförderung**



### Entrepreneurial Networks

Als zentrales Merkmal der Entrepreneurial Network University wird die kooperative Vernetzung von Gründerinnen und Gründern mit möglichen Unterstützern und Inkubatoren, Geschäftspartnern, Kunden, Lieferanten und Kapitalgebern im Rahmen bestehender Cluster-Initiativen vorangetrieben. Denn technologie- und wissensbasierte Gründungen sind nicht mehr isoliert bzw. nicht aus einer einzigen Hand zu leisten, sondern vielmehr Resultat einer virtuellen Kombination aus selbst erstellten, am Markt beschafften und kooperativ gestalteten Komponenten. „Entrepreneurship in Clustern“ wird daher auch ein Schwerpunkt der begleitenden Forschung sein.

Unternehmen und Wirtschaftspartner werden durch den 2012 gegründeten Alumni-Verein „Netzwerk Unternehmertum der Freien Universität Berlin“ eng mit der Entrepreneurial Network University verbunden (siehe auch Seite 38). Der Alumni-Verein hilft außerdem beim Aufbau eines systematischen Mentoringprogramms und eines Pools von potenziellen Mitgründern und Start-up-Mitarbeitern. Kontakte zu Sponsoring-Partnern und Industrieunternehmen werden künftig im „eHealth Entrepreneurs Camp“ gepflegt, das ab 2014 jährlich stattfinden wird. Dort treffen transferorientierte Wissenschaftlerinnen und Wissenschaftler sowie Gründerinnen und Gründer aus der Freien Universität und der Charité mit Vertreterinnen und Vertretern der Wirtschaft zusammen.

### Komponentenbasierte Entrepreneurship Education

Mittels einer praxisnahen, komponentenbasierten Entrepreneurship Education wird ein großer Anteil der Studierenden für die Selbstständigkeit sensibilisiert und qualifiziert. Weitere Zielgruppen sind Wissenschaftlerinnen und Wissenschaftler sowie Alumni. Bestehende Entrepreneurship Education-Angebote der Freien Universität und Charité werden gebündelt, darüber hinaus wird der Bestand an multimedial aufbereiteten Lehr- und Lernkomponenten zum Thema Entrepreneurship erweitert, um eine komponentenbasierte und skalierbare Gründerlehre zu ermöglichen. Die Angebote sind modular aufgebaut. Lehrende verschiedener Fachbereiche stellen sich aus dem Baukasten-System Material für eigene Lehrveranstaltungen je nach Bedarf zusammen und verankern Entrepreneurship als Querschnittsthema dezentral in ihren Studiengängen. Sechs sogenannte Lead-User wirken an der Konzeption der Angebote mit und werden diese zunächst in ihren Arbeitsbereichen erproben, bevor das Angebot später auf alle Fachbereiche ausgeweitet wird (siehe Seite 17).

### Gründungsförderliche Administration und Regelwerke

In Workshops werden Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter der Hochschulverwaltung qualifiziert und motiviert, eine aktive Gründungskultur zu unterstützen. Administrative Prozesse und Regelwerke zur Nutzung von Räumlichkeiten und Laboren durch Spin-Offs werden vereinfacht und in einem Leitfaden abgebildet.

Zu den ersten Maßnahmen gehört außerdem, Anreize für Professorinnen und Professoren zu schaffen, um den Wissens- und Technologietransfer als zentrale Säule neben Forschung und Lehre zu etablieren. An der Freien Universität ist ein erster Meilenstein bereits erreicht: Bei Neuberufungen und Berufungsverhandlungen von Professorinnen und Professoren kann die Förderung von Erfindungen und Ausgründungen zum Bestandteil von Zielvereinbarungen werden.

### Gründungsunterstützung

Besonders intensiv werden an der Freien Universität und der Charité künftig forschungsbasierte Gründungen in den Branchen Gesundheitswirtschaft, der Informations- und Kommunikationstechnologie sowie der Medien- und Kreativwirtschaft unterstützt. In diesen Branchen haben beide Einrichtungen das größte Potenzial; zudem stehen sie auch im Fokus der Innovationsstrategie Berlin-Brandenburgs. Im Rahmen von Ideenwettbewerben werden marktaugliche Geschäftsideen identifiziert und systematisch zu Gründungen weiterentwickelt. Darüber hinaus sollen unternehmerisch erfahrene Alumni und Wirtschaftspartner dafür gewonnen werden, Kapital in einen Seed-Fonds zu investieren, der Ausgründungen in der frühen Phase eine lückenlose Finanzierung ermöglicht.

### Nachhaltigkeit der Gründungsförderung

Auch die Gründungsförderung selbst soll eine nachhaltige Finanzierung erhalten. Einen wesentlichen Teil der Grundfinanzierung für Personal und Infrastruktur sichern Freie Universität und Charité aus Hochschulmitteln eigenständig. Gemeinsam mit den Hochschulen aus dem B!GRÜNDET-Netzwerk werden weitere Ansätze entwickelt, insbesondere, um zusätzliche Finanzmittel von Unternehmen und vom Land Berlin zu erschließen. Als weitere Säule sind Erlöse aus Lizenzierungen von gewerblichen Schutzrechten an Spin-offs geplant. Auch Spenden und Sponsoring sollen zur Finanzierung beitragen. Das Fundraising wird in Zusammenarbeit mit dem Netzwerk Unternehmertum der Freien Universität Berlin ausgebaut (siehe Seite 38). Ein erster Erfolg ist die Kooperation mit der Berliner Sparkasse: Als Unternehmenspartner unterstützt sie seit Mitte 2013 den Ausbau einer hochschulweiten Gründungskultur an der Freien Universität (siehe Seite 40).

# Ein Baukasten für Lehrende aller Fachbereiche

## Freie Universität und Charité entwickeln eine komponentenbasierte Entrepreneurship Education



Gründen macht Spaß – diese Erfahrung nehmen Studierende aus dem praxisnahen Funpreneur-Wettbewerb mit, den *profund* bereits zum 15. Mal für Bachelor-Studierende veranstaltet. Wer tiefer einsteigen will, dem stehen viele weitere Angebote zur Entrepreneurship Education offen.

Unter dem Dach der Entrepreneurial Network University soll die Entrepreneurship Education an der Freien Universität Berlin und der Charité – Universitätsmedizin Berlin eine neue Qualität erreichen. Ein wachsender Anteil der Studierenden, Wissenschaftlerinnen, Wissenschaftler und Alumni soll für die Selbstständigkeit sensibilisiert und praxisnah qualifiziert werden. Das stark erweiterte Lehrangebot berücksichtigt insbesondere die in der bisherigen Gründungslehre unterrepräsentierten Zielgruppen. Hierzu zählen neben Professorinnen, Professoren und Universitätsbeschäftigten insbesondere Masteranden, Doktoranden und Alumni, auf deren spezifische Bedürfnisse und Rahmenbedingungen stärker eingegangen wird. Darüber hinaus wird der Bestand an multimedial aufbereiteten Lehr- und Lernkomponenten zum Thema Entrepreneurship erweitert, um eine komponentenbasierte und skalierbare Gründungslehre zu ermöglichen.

Kern der neuen Strategie ist es damit, ein Lehrangebot zu schaffen, das sich aus der zielgruppenspezifischen Zusammenstellung von Lehr- und Lernkomponenten verwirklichen lässt. Dieses Vorgehen versteht die Entrepreneurial Network University als komponentenbasierte Lehre. Anders als viele andere Universitäten setzt sie dabei auf ein dezentral organisiertes Netzwerk an Lehrenden aus verschiedenen Fachbereichen.

Einschließlich der Gründungsförderung *profund* wirken sechs sogenannte Lead-User aus verschiedenen Fachbereichen an der Konzeption der komponentenbasierten Gründungslehre mit. Sie werden diese zunächst in ihrem Bereich erproben, bevor das Angebot später auf alle Fachbereiche ausgeweitet wird. Im Folgenden porträtiert das *profund*-Magazin fünf Lead-User und berichtet über ihre Erfahrungen und Pläne.

## Unser Leben wird digitaler und vernetzter

Prof. Dr. Martin Gersch

Professor Martin Gersch interessieren die großen Transformationsprozesse, die sich aus der zunehmenden Digitalisierung und Vernetzung ergeben. Dies betrifft gesellschaftliche Strukturen, ganze Industrien, aber auch einzelne Unternehmen. Ein spezielles Augenmerk legt er auf Veränderungen in den Bereichen Forschung, Bildung und Gesundheitswesen. Er betrachtet sie aus der Perspektive des Wirtschaftsinformatikers: „In vielen Branchen beobachten wir Transformationsprozesse, die auf neue Technologien zurückzuführen sind“, sagt der Wirtschaftswissenschaftler. Um die Veränderungen zu verdeutlichen, zählt der 47-Jährige einige Beispiele auf. Er verweist auf das Zusammenwachsen von stationären und mobilen Anwendungen, die die Lebensumwelt des Menschen stark verändern: „Beispiele dafür sind aber nicht nur Anwendungsprogramme für Smartphones, sondern etwa auch das sogenannte Ambient Assisted Living, kurz AAL.“ Beim AAL verbindet sich das Internet mit Objekten, die Bestandteil unserer Lebensumgebung sind. Dies wird die Lebensqualität von uns allen zukünftig betreffen, dient aber beispielsweise auch der medizinischen Betreuung im Alter. Zum Einsatz kommt das sogenannte „Internet der Dinge“ etwa bei Patienten, die dauerhaft beatmet werden müssen. Was bisher nur in stationären Einrichtungen möglich war, soll zukünftig auch zu Hause professionell und sicher möglich sein. Dies ist nur ein Beispiel aus einem aktuell beginnenden Forschungsprojekt, das auch große Potenziale für Start-ups bietet. „E-Health, also die Anwendung elektronischer Geräte in der medizinischen Versorgung, wirft die Frage auf, wie die Behandlung und Unterstützung von Patientinnen und Patienten morgen und übermorgen ausse-



hen kann und wie Ärzte und andere Leistungserbringer in Zukunft besser zusammen arbeiten können“, sagt der Professor für Betriebswirtschaftslehre. Aus seiner Sicht schließen sich unzählige weitere Fragen an: „Welche Veränderungen haben tatsächlich die Chance, nachhaltig zu sein? Und welche Mechanismen des Gesundheitswesens müssen wir reflektieren, um Telemedizin und E-Health zu ermöglichen?“ Antworten und Handlungsstrategien für Akteure mit innovativen Ideen sollen auch unter dem Dach der Entrepreneurial Network University entwickelt werden. Vom

Wintersemester 2013/2014 an wird Martin Gersch gemeinsam mit dem Informatik-Professor Robert Tolksdorf die Entrepreneurship Education an der Freien Universität Berlin und der Charité koordinieren und unter anderem auch einen interdisziplinären Kurs zum Thema „IT-Entrepreneurship“ anbieten. „In dieser Veranstaltung arbeiten zu einer Hälfte Wirtschaftswissenschaftlerinnen und Wirtschaftswissenschaftler,

Prof. Dr. Martin Gersch  
Telefon: (030) 838-533 00  
E-Mail: martin.gersch@fu-berlin.de

zur anderen Hälfte Informatikerinnen und Informatiker intensiv zusammen“, sagt der Wirtschaftsinformatiker. Weitere Kurse werden folgen, in denen Studierende, aber auch Doktoranden sowie Professorinnen und Professoren, weitere Freiräume und Impulse für eigene Gründungen bekommen, diese aber auch wissenschaftlich reflektieren können. „Teilnehmerinnen und Teilnehmer werden zum Beispiel eng mit einem Netzwerk von Forschungseinrichtungen, etablierten Unternehmen und Start-ups arbeiten.“

Die fachliche Expertise hat Martin Gersch nicht zuletzt, weil er einige Jahre in der Unternehmensentwicklung des Konzerns Tengelmann gearbeitet hat. Im Jahre 2000 gründete er das Competence Center E-Commerce (CCEC), das zum Fachbereich Wirtschaftswissenschaft gehört. Es kooperiert mit Partnern aus Wissenschaft und Wirtschaft und legt einen Schwerpunkt auf die Erforschung ökonomischer Auswirkungen neuer Technologien und die damit einhergehenden Veränderungsprozesse im Gesundheitswesen, aber auch in anderen Industrien, insbesondere auch in den eigenen Bereichen der Wissenschaft, der Bildung und der Lehre an Universitäten.

„Mit der Entrepreneurial Network University bauen wir die Themensensibilisierung und Gründungslehre an der Freien Universität und der Charité Schritt für Schritt aus. Dabei legen wir Wert darauf, dass Studierende die Kurse individuell auf ihren Entwicklungswegen zusammenstellen können“, sagt der Professor. Dies sei auch Grundlage der Struktur im neu eingerichteten Masterstudiengang Wirtschaftsinformatik am Fachbereich Wirtschaftswissenschaft. „Wir sollten nicht so tun, als ob alle Absolventinnen und Absolventen in der Wissenschaft bleiben würden.“ Neben der klassischen akademischen Laufbahn an der Hochschule und den großen Arbeitgebern in der Industrie und Wirtschaft gewinne künftig eine dritte Karriereoption an Bedeutung, eben der Weg in die Selbstständigkeit. Diese Möglichkeiten werden auch an der Freien Universität für immer mehr Menschen interessant.

## Nanocarrier als Zwerge in der Medizin

Prof. Dr. Rainer Haag

Auch aus Misserfolg kann man lernen. Mehr als zehn Jahre ist es her, dass der heute 45-jährige Chemiker Rainer Haag versuchte, ein Unternehmen zu gründen. Noch während seiner Habilitation an der Universität



Freiburg wagte er sich an die Gründung: „Das Ganze ist schiefgegangen, wohl auch, weil wir das falsche Konzept gewählt hatten“, sagt er. „Wir hatten eine kleine Gründungshilfe, waren aber ansonsten auf uns

selbst gestellt.“ Es habe damals vor allem am wirtschaftlichen Know-how gefehlt, meint Rainer Haag im Rückblick. Daran soll es seinen Studierenden künftig nicht mangeln. Vom Wintersemester 2013/2014 an bietet der Chemie-Professor der Freien Universität im Rahmen der Entrepreneurship Education eine Ringvorlesung an, die das unternehmerische Handwerkszeug für eine erfolgreiche Gründung im naturwissenschaftlichen Bereich vermitteln soll.

Prof. Dr. Rainer Haag  
Telefon: (030) 838-526 33  
E-Mail: haag@chemie.fu-berlin.de

„Ein Schlüsselthema der Zukunft ist die Translation, die Übersetzung von Erkenntnissen aus der Grundlagenforschung in die Anwendung“, sagt Haag, der seit dem Jahr 2004 an der Freien Universität lehrt und an der Schnittstelle zwischen Chemie, Pharmazie und Medizin arbeitet. Er forscht vor allem zu fast unvorstellbar kleinen chemischen Transportern, den sogenannten Nanocarriern. Ein Nanometer entspricht einem Milliardstel Meter. Verglichen mit einem Fußball ist ein Nanoteilchen etwa so groß wie der Fußball im Vergleich zur Erde. Aufgrund ihrer Größe transportieren Nanocarrier Wirkstoffe von Medikamenten, die durch die Haut in den Organismus gelangen. „Die Nanocarrier haben wir jetzt so weit entwickelt, dass sie Substanzen sehr tief in die Haut transportieren können“, erklärt Haag. Seit einigen Jahren hat sein Institut mit anderen Partnern der Freien Universität diese Forschung vorangetrieben. Im Mai dieses Jahres bewilligte die Deutsche Forschungsgemeinschaft den Antrag der Forscher der Freien Universität auf einen neuen Sonderforschungsbereich (SFB) zu Nanocarriern.

Neben der Grundlagenforschung, die dort betrieben wird, eröffnet sich unternehmerisches Potenzial für Wissenschaftlerinnen und Wissenschaftler. Im Rahmen eines EXIST-Gründerstipendiums haben zwei ehemalige Mitarbeiter der Arbeitsgruppe Haag im Jahr 2009 die Firma Nanopartica an den Start gebracht. Erst vor kurzem haben zwei weitere Doktoranden aus dem Arbeitskreis gemeinsam mit einem industrieerfahrenen Geschäftsführer und Absolventen der Freien Universität Berlin die Firma DendroPharm gegründet. In dem von *profund* begleiteten Projekt werden aus den Ergebnissen der Grundlagenforschung Produkte für den veterinärmedizinischen Markt entwickelt. „Mit Nanocarriern können beispielsweise Medikamente für Haustiere über eine Aufnahme durch die Haut angewendet werden“, erklärt Rainer Haag. Vor allem von den Kenntnissen erfahrener Unternehmer, die in die Entrepreneurial Network University eingebunden werden sollen, könnten Studierende künftig profitieren. Ein solches Angebot hätte sich Rainer Haag auch gewünscht – bei seiner eigenen Ausgründung, damals in Freiburg.

## Entrepreneurship Education für den Modellstudiengang Medizin

Professor Dr. med. Harm Peters

Wenn ein junger Mediziner von einer Gründung träumt, dann meint er oft die eigene Arztpraxis. Immer häufiger ist das Ziel der Wünsche aber auch die Gründung eines Unternehmens, das Forschungsergebnisse aus der Wissenschaft verwerten und neue Medikamente oder medizintechnische Geräte auf den Markt bringen soll. In beiden Fällen, meint Harm Peters, brauche man Kenntnisse, die über die klassischen medizinischen Pflichtfächer hinausreichen. „In welcher rechtlichen Situation be- wege ich mich mit einer eigenen Arztpraxis? Wie finanziere ich die nötige Ausstattung? Oder, im anderen Fall: Wie steht es um das Patentrecht? Diese Fragen sollten im Medizinstudium beantwortet werden“, sagt der Professor, der seinen Schwerpunkt auf die Nephrologie gelegt hat, also auf die Behandlung und Therapie von Nierenerkrankungen, und seit 2011 Leiter des Dieter Scheffner Fachzentrums für Hochschullehre der Charité ist.



Das unternehmerische Wissen, maßgeschneidert auf die Belange von selbstständigen Medizinerinnen und

Medizinern, gehöre formal immer noch zur Weiterbildung, bemängelt der Wissenschaftler. Unternehmerisches Know-how werde lediglich in externen Schulungen angeboten und stehe nicht auf dem Lehrplan. „Das ist schade, denn ich glaube, dass diese Kenntnisse für viele Studierende in höheren Semestern wichtig sind“, sagt der 52-jährige Mediziner

Gemeinsam mit Professorin Claudia Spies, Leiterin des Centrums für Anästhesiologie und Prodekanin für Lehre und Studium an der Charité, will Harm Peters genau daran arbeiten. Ein erster Schritt ist der Modellstudiengang Medizin, der seit dem Wintersemester 2010/2011 angeboten wird und in Deutschland einmalig ist: Im letzten Drittel des Studiums können die rund 300 Studierenden die Wahlpflichtveranstaltung „Entwicklung von Geschäftsmodellen in der Gesundheitswirtschaft“ belegen.

Harm Peters erhofft sich davon, in dem praxisorientierten Studiengang auch für das Medizinstudium neue Perspektiven zu eröffnen. „Die Interessen der Studentenschaft sind sehr heterogen“, sagt der Humanmediziner. „Dem können wir mit neuen Wahl-

Prof. Dr. med. Harm Peters  
Telefon: (030) 450-51 40 13  
E-Mail: harm.peters@charite.de

pflichtveranstaltungen Rechnung tragen, die zum Beispiel wirtschaftliches Fachwissen vermitteln.“ Viel verspricht sich der Charité-Professor auch von der interdisziplinären Zusammenarbeit mit anderen Fachbereichen der Freien Universität. Hier gelte es, genau herauszuarbeiten, welchen Bedarf an Wissen die Studierenden hätten, die eine Gründung planen. Mit einem Baukasten aus Studienmodulen soll die Entrepreneurship Education dieses unternehmerische Wissen künftig vermitteln.

## Mit Entrepreneurship Education rücken die Disziplinen zusammen

*Professor Dr.-Ing. Robert Tolksdorf*

Netzwerke sind mächtige Instrumente. Sie noch weiter zu perfektionieren und auszubauen, dieser Aufgabe widmet sich Robert Tolksdorf. Der 47 Jahre alte Informatik-Professor will nicht allein Daten und Computersysteme vernetzen. Ein produktives Netzwerk sollen auch die Studierenden bilden. „Am Ende wollen wir verschiedene Generationen von Studierenden über Fächergrenzen hinweg zusammenbringen“, sagt der Experte für netzbasierte Informationssysteme, der seit dem

Jahr 2002 am Fachbereich für Mathematik und Informatik der Freien Universität lehrt.

Den Weg dorthin weist das künftige Lehrangebot der Entrepreneurship Education, so der Name des gedanklichen Überbaus für die künftige Gründungslehre, an dessen Konzeption Tolksdorf maßgeblich beteiligt war. Sein Fachbereich Mathematik und Informatik kann auf dem Feld bereits auf Erfahrungen aufbauen. „Im Wintersemester 2004/2005 haben wir eine eigene Gründungslehre etabliert“, erklärt Robert Tolksdorf. Denn gerade die Informatik sei ein Feld, das sehr gut für Ausgründungen geeignet sei. „Andere Bereiche brauchen große Industriegebäude, teure Maschinen oder Labore – wir brauchen nur einen Computer, auf dem wir die Software schreiben.“ Dass die Gründungslehre bei den Informatikern bereits in Schwung gekommen ist, zeigen zwei Formate, die am Institut etabliert sind: „Momentan bieten wir einen klassischen Kurs zu Businessplänen an, der aus etwa 20 bis 25



Studierenden besteht“, sagt Professor Tolksdorf. Eine kleine Gruppe von Studierenden – zwischen zehn und 15 Teilnehmer – besuchen zudem den Kurs „Simulierte Unternehmensgründung“, der einer realen Ausgründung schon sehr nahe kommt. „Gerade dieses Semester lief ein sehr spannendes Projekt. Studierende haben eine Plattform für lokales Crowdfunding konzipiert.“ Die Plattform soll Spenden und Gelder sammeln, um mit diesen Mitteln lokale Projekte zu finanzieren, etwa den Bau eines Spielplatzes.

Ein motivierendes Moment für den Wissenschaftler: „Das, was wir machen, ist immer anwendungsbezogen, und wir fragen nach dem Mehrwert einer Technologie“, erklärt Tolksdorf. Er weiß auch die Vorzüge von interdisziplinärer Arbeit zu schätzen. „Dem Informatiker muss zum Beispiel ein Betriebswissenschaftler zur Seite gestellt werden, um Projekte wirtschaftlich adäquat umzusetzen. Ich glaube, dass die Disziplinen mit der Entrepreneurship Education weiter zusammenrücken.“

Prof. Dr.-Ing. Robert Tolksdorf  
Telefon: (030) 838-752 23  
E-Mail: tolk@inf.fu-berlin.de

## Management Skills für junge Wissenschaftlerinnen und Wissenschaftler

Dahlem Research School



Sibel Vurgun, Berit Carmesin

Die Dahlem Research School (DRS) ist das Dach für strukturierte Promotionsprogramme der Freien Universität. „Von unserem Angebot profitieren bereits rund 1.000 der insgesamt 5.000 Promovierenden der Freien Universität“, sagt Dr. Sibel Vurgun, die an der DRS verantwortlich für den Bereich Qualifizierung ist. Die Nachwuchsförderung richtet sich an Doktoranden in Graduiertenkollegs, -schulen und anderen Promo-

Berit Carmesin  
Telefon: (030) 838-579 58  
berit.carmesin@fu-berlin.de  
www.fu-berlin.de/drs

tionsprogrammen, die unter dem Dach der Dahlem Research School vereint sind. Kernstück der Qualifizierung ist das „Professional Development Program“, das Promovierende mit Workshops individuell in ihrer Karriereentwicklung fördern soll.

In diesem Bereich ist auch ein neues Projekt verankert, das die DRS in Kooperation mit *profund* und dem Fachbereich Wirtschaftswissenschaft im Rahmen der Entrepreneurial Network University anbietet: Es heißt „DRS Pro Business“ und ist auf ein Semester angelegt. „Grundidee ist die Vermittlung von wirtschaftlicher Kompetenz, insbesondere an Nicht-Wirtschaftswissenschaftler“, erklärt Berit Carmesin, die bei der DRS die Programmlinie Karriereentwicklung betreut. So sollen sich Doktoranden, die im späteren Berufsleben erfahrungsgemäß häufiger Führungspositionen einnehmen, auf ihre künftigen Aufgaben vorbereiten und mit unternehmerischem Denken und Handeln vertraut machen. Der Kurs besteht aus fünf Modulen und startet mit einer sogenannten Potenzialanalyse: Die zwölf Teilnehmerinnen und Teilnehmer sollen zunächst ihre Fähigkeiten und ihre Persönlichkeit einschätzen lernen und ihre beruflichen Ziele formulieren. Ein Planspiel soll sie anschließend für wirtschaftliche Grundlagen sensibilisieren. Abgerundet wird das Zertifikats-Programm durch einen Einführungskurs in Betriebswirtschaftslehre und Workshops zu Themen wie Führungskompetenz und Management.

„Wir erwarten nicht, dass die Promovierenden sich mit fertigen Ideen über ihre berufliche Zukunft bewerben“, sagt Berit Carmesin. „Aber wir wollen junge Wissenschaftlerinnen und Wissenschaftler mit dem Programm auf Führungsaufgaben vorbereiten und für Wege in die Wirtschaft sowie für die Option einer Unternehmensgründung sensibilisieren.“



Ideen finden, ausarbeiten und überzeugend vortragen: Dieses Handwerkszeug brauchen nicht nur Entrepreneure.



## Freiräume schaffen ...

... für Studierende, die neben herausragenden Leistungen gesellschaftliches oder unternehmerisches Engagement zeigen und ihr Studium trotz biografischer Hürden hervorragend meistern. Beteiligen Sie sich mit einem Deutschlandstipendium an der Nachwuchsförderung der Freien Universität Berlin.

### Halbe-Halbe für ganze Chancen

Mit einer Spende von 1.800 Euro können Privatpersonen und Unternehmen bisher die Ausbildung von jungen und engagierten Talenten ein Jahr lang unterstützen. Dieser Betrag wird in gleicher Höhe aus Mitteln des Bundes ergänzt, so dass die Stipendiaten eine Förderung von monatlich 300 Euro für mindestens zwei Semester erhalten.

### Crowdfunding für junge Entrepreneure

Das Netzwerk Unternehmertum der Freien Universität Berlin begleitet gründungsinteressierte Studierende auf ihrem Weg zum eigenen Unternehmen. Nach dem Crowdfunding-Prinzip bündelt das Netzwerk erstmals auch kleinere Spendenbeträge ab 150 Euro, insbesondere von kleinen und mittleren Unternehmen oder Privatpersonen, zu einem vollen Deutschlandstipendium. Zusätzlich stellt das Netzwerk Mentorinnen und Mentoren, die unternehmerisch engagierte Stipendiatinnen und Stipendiaten persönlich betreuen.

### Gemeinsam für Bildung

Das Crowdfunding-Programm eröffnet die Chance, mit vielen Spendern gemeinsam jungen Menschen mit Gründergeist eine Studienfinanzierung zu ermöglichen. Dafür braucht das Netzwerk Unternehmertum Ihre Unterstützung.

#### Spendenkonto der Ernst-Reuter-Gesellschaft der Freien Universität Berlin

BLZ: 100 500 00 (Berliner Sparkasse) | Konto-Nr.: 101 00 101 11  
Verwendungszweck: 1871 / Netzwerk Unternehmertum /  
NUFUB Deutschlandstipendium (bitte unbedingt angeben)

**Ihre Spende für das Deutschlandstipendium wird als gemeinnützig anerkannt und ist steuerlich absetzbar.**

#### Kontakt:

Freie Universität Berlin  
Abteilung Forschung  
Geschäftsstelle Deutschlandstipendium  
Kaiserswerther Straße 16 – 18  
14195 Berlin

Telefon: (030) 838 73662  
E-Mail: [deutschlandstipendium@fu-berlin.de](mailto:deutschlandstipendium@fu-berlin.de)  
Internet: [www.fu-berlin.de/deutschlandstipendium](http://www.fu-berlin.de/deutschlandstipendium)



Stipendiatinnen und Stipendiaten des Förderjahres 2013 nach der feierlichen Verleihung der Deutschlandstipendien.

Foto: Tom Maelsa

## Deutschland STIPENDIUM

Wir sind dabei

## „Man muss alles selbst tun, sonst passiert nichts“

Andreas Voss ist selbstständiger Unternehmensberater und hat sich auf Gründungs-, Strategie- und Marketingberatung spezialisiert. Seit 2009 ist er bei der Kreditanstalt für Wiederaufbau (KfW) und dem Bundesministerium für Wirtschaft und Technologie als Gründungscoach und Dozent akkreditiert und begleitet Gründerinnen und Gründer auf dem Weg zum eigenen Unternehmen. Bei profund leitet er die zweitägigen Existenzgründungsseminare, die einwöchige Entrepreneurship School und das dreimonatige Student Start-up-Program.



**Profund:** Wie macht man Studierende zu Gründerinnen und Gründern?

**Andreas Voss:** Ich weiß nicht, ob man sie dazu machen kann. Entweder, sie bringen die Neigung zum Gründen mit oder nicht. Gründen hat ganz viel mit der Einstellung zu tun. In meinen Seminaren gebe ich den Teilnehmerinnen und Teilnehmern nur Werkzeuge in die Hand, damit sie umsetzen können, was sie bewegt.

**Profund:** Heißt das: Jeder, der es wirklich will, kann es auch schaffen?

**Andreas Voss:** Ich bin optimistisch: ja. Dabei spielen mehrere Aspekte eine Rolle. Selbstständig zu sein ist nicht vergleichbar damit, angestellt zu arbeiten, weil man für alles selbst verantwortlich ist. Man muss alles selbst tun, sonst passiert nichts. Diese Grundsituation geht einher mit einer permanenten Unsicherheit in Bezug auf Einkünfte und Zukunft. Damit muss man umgehen können. Aber durch Anwendung der Werkzeuge, die wir den Gründerinnen und Gründern an die Hand geben, können sie die Unsicherheit eingrenzen. Sie können kontrollieren: Wo stehe ich? Und damit sollten auch die Existenzängste schwinden. Dennoch erfordert Gründen gerade in den ersten Jahren einfach mehr Energie als das Angestellten-Dasein. Im Plus stehen dagegen die Selbstverwirklichung und die Freude an dem, was man tut. Deswegen ist es so wichtig, eine Vision zu haben und sich mit Projekten selbstständig zu machen, die einen bewegen. Wenn das gegeben ist, kann man alles andere lernen.

**Profund:** Laut vieler Umfragen scheuen in Deutschland mehr junge Menschen das Risiko einer Gründung als in anderen Ländern. Warum?

**Andreas Voss:** Das habe ich in den letzten Monaten anders erlebt: Ich stelle fest, dass immer mehr Studierende unternehmerisch aktiv werden, weil sie in dem, was sie tun, einen Sinn sehen wollen. Sie wollen etwas verändern. Andererseits sind die Gründerinnen und Gründer dabei unsicherer als früher. Vielleicht liegt das an dem großen Angebot an Unterstützung in Deutschland. Es gibt inzwischen so viele Möglichkeiten, dass sie nicht wissen, welches für sie der richtige Weg ist.

**Profund:** Macht zu viel Hilfe abhängig?

**Andreas Voss:** Das kann man nicht pauschal sagen, jedes Coaching ist anders. Die Themen, die ich mit den Gründerinnen und Gründern bespreche, verändern sich in der Zeit, in der ich sie begleite. Es geht auch darum zu verstehen, was man alles nicht weiß. Wer merkt, dass er Hilfe braucht, sollte so ehrlich sein, sich die Hilfe zu holen. In unseren Programmen lernen die Teilnehmerinnen und Teilnehmer sich selbst und ihre Grenzen gut kennen. Sie lernen, dass es gar nicht sinnvoll ist, alles selbst zu wissen.

**Profund:** Wie und wann stellt sich heraus, ob am Ende des Gründungsprozesses ein stabiles Unternehmen steht?

**Andreas Voss:** Die Start-up-Szene in Berlin ist inzwischen auch eine Art Lebensstil geworden. Es gibt Menschen, die fühlen sich sehr wohl darin und halten sich etwas länger damit auf, als sie müssten. Aber früher oder später müssen sie den Übergang vom Gründer zum Unternehmer schaffen. Wenn sie zu hundert Prozent hinter ihrer Idee stehen, dann klappt es meistens. Denn das liefert die Motivation zum Durchhalten und hilft, die Frustration zu bewältigen, wenn nicht alles so läuft wie geplant. Dann muss man so flexibel sein, das Geschäftsmodell umzugestalten und die Methoden, die man gelernt hat, neu anzuwenden. Sich permanent neu zu erfinden ist ja die Aufgabe eines Unternehmers.

# Entrepreneurship Education im Überblick:

## Angebote der Entrepreneurship Education an der Freien Universität Berlin und der Charité – Universitätsmedizin Berlin

### Funpreneur-Wettbewerb

In einem Workshop entwickeln die Teilnehmerinnen und Teilnehmer Geschäftsideen und finden sich in

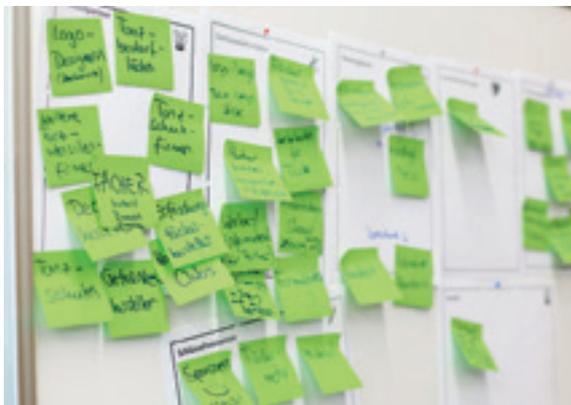


Teams zusammen. In Kompaktkursen werden Kenntnisse in Projektmanagement, Marketing, Vertrieb und Recht vermittelt. Anschließend gründen die Funpreneure ein Unternehmen auf Zeit und bringen ihre Produkte oder Dienstleistungen in fünf Wochen auf den Markt. Dabei werden sie von Paten aus der Wirtschaft unterstützt. Sie schreiben einen Abschlussbericht und präsentieren ihre Ergebnisse der Jury und dem Publikum mit einem Messexhibit und einer Bühnenpräsentation. Die drei besten Teams gewinnen Preisgelder von insgesamt 2.500 Euro. Schirmherr des Wettbewerbs ist Dr. Eric Schweitzer, Präsident der Industrie- und Handelskammer (IHK) Berlin, Hauptsponsor ist die Berliner Bank. Weitere Partner sind die Wirtschaftsuni Berlin, die IHK Berlin, die Unternehmensberatung Accenture und die Kanzlei Härting.

**Zielgruppe:** Bachelor-Studierende aller Fachbereiche

**Termine:** in jedem Semester: April bis Juni bzw. Oktober bis Dezember

**Kontakt:** [britt.perlick@fu-berlin.de](mailto:britt.perlick@fu-berlin.de)



In vielen Seminaren nutzen die Teilnehmer die Methode „Business Model Canvas“, um die Elemente ihres Geschäftsmodells in ein skalierbares System zu bringen und Varianten zu vergleichen. Dabei stellt sich schnell heraus, was unternehmerisch sinnvoll ist.

### BusinessplanLab

Die Veranstaltung richtet sich an Studierende aller Fachrichtungen, die sich vorstellen können, selbst ein Unternehmen zu grün-



den oder die lernen wollen, wie man einen Businessplan schreibt. Dabei gilt „learning by doing“: Die vermittelten Kenntnisse werden Stufe für Stufe in Teams von zwei bis vier Personen beim Schreiben eines eigenen Businessplans in die Tat umgesetzt. Anschließend können die Teams ihr Ergebnis beim Businessplan-Wettbewerb Berlin-Brandenburg einreichen.

**Zielgruppe:** Bachelor-Studierende aller Fachbereiche

**Termine:** in jedem Wintersemester: Oktober bis Februar

**Kontakt:** [britt.perlick@fu-berlin.de](mailto:britt.perlick@fu-berlin.de)

### DRS Pro Business

DRS Pro Business richtet sich an Promovierende und frühe Postdoktoranden aller Fachrichtungen, die für ihre Karriere Einblicke in wirtschaftliche Zusammenhänge und konkrete Vorstellungen von Anforderungen in Führungspositionen erhalten möchten. Ziel des Programms ist es, für unternehmerisches Denken und Handeln zu sensibilisieren, das sowohl für Gründerinnen und Gründer als auch für Führungskräfte im öffentlichen Sektor und der freien Wirtschaft wichtig ist. DRS Pro Business ist auf ein Semester angelegt und umfasst unter anderem eine persönliche Potenzialanalyse der Teilnehmerinnen und Teilnehmer, ein Planspiel zur Simulation typischer Unternehmenssituationen, eine Einführung in die Betriebswirtschaftslehre sowie vertiefende Angebote aus Wirtschaft und Karriereentwicklung. Das Programm wird mit einem Zertifikat abgeschlossen.

**Zielgruppe:** Promovierende und Postdocs in Promotionsprogrammen der Dahlem Research School

**Termine:** in jedem Wintersemester

**Kontakt:** [berit.carmesin@fu-berlin.de](mailto:berit.carmesin@fu-berlin.de)

## Entrepreneurship in den Naturwissenschaften

In dieser Veranstaltung werden Einblicke in die Ausgründung als Alternative zum klassischen Berufseinstieg vermittelt. Im Wechsel finden eine offene Ringvorlesung und ein Seminar statt. Dabei wird das Handwerkszeug für eine Unternehmensgründung im universitären Umfeld vermittelt. Am Ende des Semesters wird in einem theoretischen Planspiel eine Unternehmensgründung beispielhaft in allen Phasen durchlaufen. Anschließend sollen die Teilnehmer ihr erlerntes Wissen auf ihre eigenen Ideen anwenden und diese anhand eines Businessplans oder eines themenbezogenen Vortrags präsentieren.

**Zielgruppe:** Masterstudierende und Doktoranden der Chemie und weitere Interessenten

**Termine:** in jedem Wintersemester

**Kontakt:** haag@chemie.fu-berlin.de  
leonhard.urner@fu-berlin.de

## IT-Entrepreneurship

In der Veranstaltung „IT-Entrepreneurship“ werden notwendige Teilentscheidungen im Rahmen unternehmerischen Handelns im Hinblick auf Unternehmensgründungen analysiert. Mit der Analyse dieser Teilentscheidungen wird das Ziel verfolgt, angemessene Handlungsstrategien zu entwickeln und diese in einem Businessplan festzuhalten. Während der Präsenzveranstaltungen werden wesentliche Inhalte von Businessplänen thematisiert und von Experten in Form von Gastvorlesungen vertieft. Die Erkenntnisse aus den Präsenzveranstaltungen werden zur Erstellung eines bankenüblichen Businessplans genutzt. Teams aus zwei bis vier Masteranden entwickeln einen Businessplan für eine selbstgewählte Geschäftsidee und stellen diesen im Rahmen des Seminars BusinessplanLab@FUB vor. Darüber hinaus werden einzelne Teams mit geeigneten Businessplänen bei der Teilnahme am regionalen Businessplanwettbewerb Berlin-Brandenburg unterstützt.

**Zielgruppe:** Masterstudierende der Wirtschaftsinformatik

**Termine:** in jedem Wintersemester

**Kontakt:** janina.sundermeier@fu-berlin.de

## Existenzgründung in der IT-Branche

In der Veranstaltung „Existenzgründung in der IT-Branche“ erfahren die Studierenden, wie ein Businessplan aufgebaut ist, welche Grundlagen dafür nötig sind und auf welche Kriterien man bei der strukturierten Ausarbeitung besonders achten muss. Im Verlauf des Semesters setzen die Teilnehmenden im Team eine Geschäftsidee konkret in einen Businessplan um. Für die Abschlusspräsentationen im Rahmen der BusinessplanLab@FUB-Wettbewerbe lernen die Studierenden, wie man eine Geschäftsidee einem fachfremden Publikum verständlich präsentiert. Die Praxisnähe zur Gründungsszene wird durch Expertenvorträge über Gründungsthemen sowie Fallstudien sichergestellt.

**Zielgruppe:** Bachelor- und Masterstudierende der Informatik

**Termine:** in jedem Wintersemester

**Kontakt:** stefanie.demmler@fu-berlin.de

## Fallstudien im internationalen Lernnetzwerk

In dieser englischsprachigen Veranstaltung werden Studierende problemorientiert an die Entwicklung von Geschäftsmodellen in der „Net Economy“ herangeführt. Sie erhalten eine konzeptionelle Einführung in aktuelle Geschäftsmodelltypologien und lernen, selbstständig in international besetzten Teams ein eigenes Geschäftsmodell zu entwickeln. Die Veranstaltung findet weitgehend online statt und wird gemeinsam mit nationalen sowie internationalen Partnern abgehalten.

**Zielgruppe:** Bachelorstudierende der Wirtschaftswissenschaft

**Termine:** in jedem Wintersemester

**Kontakt:** hannes.rothe@fu-berlin.de

## Start UP Entrepreneurship – Unternehmensgründung und -führung in der Medizin

Das Wahlpflichtmodul vermittelt Grundlagen des unternehmerischen Denkens und Handelns, stellt Rahmenbedingungen und Fördermöglichkeiten im Gesundheitswesen dar und zeigt mögliche Einsatzbereiche auf. Ziel ist es, die Option einer Unternehmensgründung – beispielsweise in Form einer ärztlichen Niederlassung oder einer Produktentwicklung im Gesundheitswesen – von der ursprünglichen Idee über den Businessplan bis hin zur Finanzierung verständlich zu machen und hierfür zentrale Handlungskompetenzen zu vermitteln. Studierende entwickeln ihre eigene Geschäftsidee und bearbeiten, präsentieren und diskutieren die verschiedenen Bausteine eines Businessplans.

**Zielgruppe:** Studierende des Modellstudiengang Medizin an der Charité – Universitätsmedizin Berlin

**Termine:** Sommersemester 2014

**Kontakt:** florian.behringer@fu-berlin.de

## Existenzgründungsseminar

Die Teilnehmerinnen und Teilnehmer brauchen noch keine konkrete Geschäftsidee. Sie erhalten einen ersten Überblick über den Prozess einer Unternehmensgründung. Im Seminar geht es darum, was es bedeutet zu gründen und was dabei bedacht werden muss.

**Zielgruppe:** Masterstudierende, Doktoranden, Alumni, wissenschaftliche Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter

**Termine:** zwei Tage; zweimal jährlich, Termine werden online bekanntgegeben

**Kontakt:** [britt.perlick@fu-berlin.de](mailto:britt.perlick@fu-berlin.de)

## Entrepreneurship Summer und Winter School

In der Entrepreneurship School erarbeiten sich bis zu zwölf Teilnehmerinnen und Teilnehmer betriebswirtschaftliche und unternehmerische Grundlagen und bauen ihre Schlüsselqualifikationen aus, die sie brauchen, um eine eigene Gründungsidee zu entwickeln und einen Businessplan zu schreiben. Das Programm ist eine kompakte Mischung aus Theorie und Praxis in Gruppenarbeit.

**Zielgruppe:** Masterstudierende, Doktoranden, Alumni, wissenschaftliche Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter

**Termine:** fünf Tage; zweimal jährlich, Termine werden online bekanntgegeben

**Kontakt:** [britt.perlick@fu-berlin.de](mailto:britt.perlick@fu-berlin.de)

## Student Start-up Program

Das Student Start-up Program bietet maximal zwölf Gründerinnen und Gründern die Möglichkeit, wichtige Zusatzqualifikationen zu erwerben und Lücken im Businessplan zu schließen. In den Blöcken wird Theorie vermittelt, dann werden Hausaufgaben vergeben. Der Businessplan wird schrittweise in Einzel- oder Teamarbeit zu Hause vollendet – mit Zwischenfeedback in Gesprächen und einer Abschlusspräsentation.

**Zielgruppe:** Bachelor-, Master- und Promotionsstudierende mit eigener Geschäftsidee und Vorkenntnissen zur Unternehmensgründung

**Termine:** Start März 2014

**Kontakt:** [britt.perlick@fu-berlin.de](mailto:britt.perlick@fu-berlin.de)

## Ideengarten

In fünfminütigen Vorträgen werden Ideen präsentiert und anschließend in lockerer Atmosphäre oder am runden Tisch diskutiert. Die Teilnehmerinnen und Teilnehmer haben Gelegenheit, ihre Ideen zu verbessern und ihr Team um Kolleginnen und Kollegen anderer Fachrichtungen zu erweitern. Es sind ausdrücklich auch Gründungswillige einladen, die erst eine Anfangsidee und noch kein Gründungsteam haben.



**Zielgruppe:** Doktoranden und wissenschaftliche Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter aller Fachbereiche

**Termine:** einmal monatlich

**Kontakt:** [ideengarten@zedat.fu-berlin.de](mailto:ideengarten@zedat.fu-berlin.de)



Constance Barbarino und Thomas Wiedstruck vertreiben Schnittmuster ausländischer Designer in Deutschland. Den Businessplan für „Santa Lucia Patterns“ entwickelte Constance Barbarino mit einem Team im BusinessplanLab der Freien Universität. Von der BPW-Jury wurde er mit einem dritten Platz ausgezeichnet.

## IP-Day Dahlem: Praxisvorträge und Workshops zu Patent- und Markenrecht



Welche Regeln gelten für den Schutz von geistigem Eigentum? Wie kann man Erfindungen verwerten? Lässt sich auch Software schützen? Um solche und andere Fragen rund um das Patent- und Markenrecht geht es in Vorträgen und Workshops auf dem IP-Day Dahlem. Veranstalter ist der Patent- und Lizenzservice der Freien Universität Berlin.

**Zielgruppe:** Studierende, Doktoranden, Wissenschaftlerinnen und Wissenschaftler aller Fachbereiche

**Termine:** Sommersemester 2014

**Kontakt:** [isabell.knoll@fu-berlin.de](mailto:isabell.knoll@fu-berlin.de)

## B!GRÜNDET-Finanzierungstag



Was kommt nach der Förderung durch das EXIST-Programm des Bundeswirtschaftsministeriums? Vertreterinnen und Vertreter öffentlicher und privater Kapitalgeber stellen Optionen für die Finanzierung von Gründungen aus dem Hochschulumfeld vor. Das anschließende „Get Together“ bietet Gelegenheit für Gespräche. Der Finanzierungstag wird von B!GRÜNDET, dem Gründungsnetzwerk der Berliner Hochschulen, veranstaltet.

**Zielgruppe:** Gründerinnen und Gründer aller Berliner Hochschulen

**Termine:** Frühjahr 2014

**Kontakt:** [aneta.baerwolf@fu-berlin.de](mailto:aneta.baerwolf@fu-berlin.de)

## Labor für Entrepreneurship



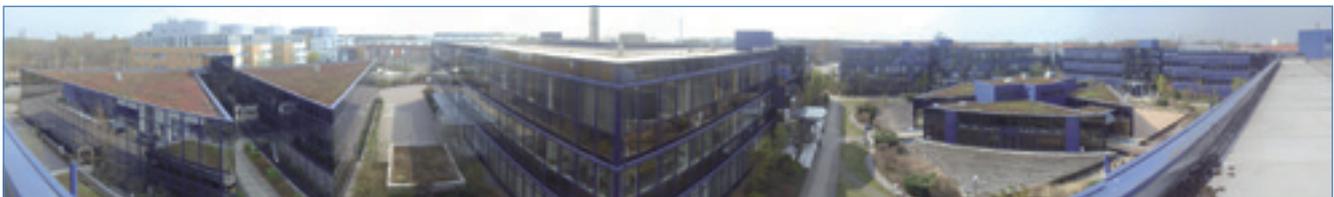
Das Labor für Entrepreneurship wird veranstaltet von Prof. Dr. Günter Faltin, der bis 2013 den Arbeitsbereich Entrepreneurship der Freien Universität

Berlin geleitet hat. Durch Interviews mit Gründern werden auf der Veranstaltung Wege aufgezeigt, wie aus einer Anfangsidee ausgereifte und in allen notwendigen Aspekten durchdachte Geschäftsmodelle werden. Dabei kommen eigens dafür entwickelte Methoden des sogenannten Idea Development und Idea Refinement zum Einsatz. Für fortgeschrittene Gründerinnen und Gründer bietet die Veranstaltung die Chance, das eigene Geschäftsmodell professionell zu beleuchten und entscheidend zu verbessern.

**Zielgruppe:** Offener Teilnehmerkreis

**Termine:** Frühjahr 2014

**Kontakt:** [stiftung@entrepreneurship.de](mailto:stiftung@entrepreneurship.de)



## co:bios Technologiezentrum GmbH

### Vermietung von Büro- und Laborflächen Vermittlung von Dienstleistungen

durchgängige Unterstützung von der Gründungs- bis hin zur Wachstumsphase

Vermittlung von Kooperations- und Geschäftspartnern  
mieterspezifische Gestaltung der Räume und Unterstützung bei Prozessen wie Genehmigungen, GxP, Entsorgung u. a.

### im „Blauen Wunder“ Hennigsdorf eine Tochter der co:bios Stiftung

Neuendorfstraße 20a • 16761 Hennigsdorf

Tel.: +49 (0)3302 202 1250

Fax: +49 (0)3302 202 1257

E-Mail: [info@cobios-technologiezentrum.de](mailto:info@cobios-technologiezentrum.de)

Website: [www.cobios-technologiezentrum.de](http://www.cobios-technologiezentrum.de)

# Expertenwissen zu gründungsfreundlichen Konditionen

## Profund vermittelt Fachleute für jede Frage der Unternehmensgründung

Aufgaben anzupacken, die nicht zu ihrem Spezialgebiet gehören, davor sollten sich Gründerinnen und Gründer nicht scheuen. Aber sie müssen es nicht alleine tun, denn oft kostet es viel zu viel Zeit, sich in neue Themen einzuarbeiten. Die Expertinnen und Experten des *profund*-Netzwerkes beraten Gründerinnen und Gründer der Freien Universität zu Sonderkonditionen. Egal, ob es um Finanzen, Businessplan, Marketing und Vertrieb, Urheberrecht oder Arzneimittelzulassungen geht: Alle Fachleute des Netzwerkes haben Erfahrung mit Gründungen und sind gut vernetzt. *Profund* vermittelt den Kontakt

Aneta Bärwolf, *profund*  
 Telefon: (030) 838-736 34  
 E-Mail: aneta.baerwolf@fu-berlin.de

und überprüft regelmäßig, ob beide Seiten mit der Zusammenarbeit zufrieden sind. Zum Qualitätsmanagement wurde ein Leitfaden erarbeitet, der auf der *Profund*-Website veröffentlicht ist. Grundsätzlich zu unterscheiden sind die Leistungen von Coaches und Beratern: Ein Coach analysiert die Situation eines Teams, liefert aber keine konkreten Vorschläge, sondern regt die Gründerinnen und Gründer an, eigene Lösungen zu entwickeln. Seine Beziehung zum Team ist meistens intensiv und langfristig. Beraterinnen und Berater sind dagegen legitimierte Fachleute für ein spezielles Gebiet und stellen ihre Expertise zur Verfügung. Sie helfen beispielsweise in Steuer-, Rechts- und Finanzierungsfragen, setzen Verträge auf und geben Branchenwissen und -kontakte weiter.

**Dr. Gunnar Baumgärtel** (Maikowski & Ninnemann) ist Patentanwalt und Spezialist für Patentanmeldungen, Lizenzvereinbarungen, Marken und Geschmacksmuster.

**Nilgün Cön** (Nilgün Cön Political Counseling, Leadership, Business & Life Coaching) ist Expertin für Marketing-Mix-Entwicklung, Entwicklung von Persönlichkeiten und Führungskultur, Teambildung und Konfliktmanagement.

**Anne-Catherine Coppens** (The Marketing Catalysts) berät Gründerinnen und Gründer aus Kreativberufen, Kultureinrichtungen und Medien in Marketingfragen.

**Natascha Dölitzsch** (startup branding) ist Kommunikationsdesignerin und Spezialistin für Corporate Identity, Corporate Design, Branding und Marketingstrategie.

**Alexander Duve** (BuschDuve Partner) ist Rechtsanwalt und Experte für Marken- und Urheberrecht.

**Thomas Fink** (Portus Corporate Finance GmbH) verfügt über umfangreiche Erfahrung in der Finanzierung und im Organisationsaufbau von Kleinunternehmen aus Hochschulen.

**Dr. Thomas Frischmuth** (Gradus Venture GmbH und Mediport Venture Fonds Zwei GmbH) ist Spezialist für die Finanzierung von Ausgründungen aus den Lebenswissenschaften.

**Dr. Norbert Gerbsch** (Bundesverband der Pharmazeutischen Industrie e. V. und Biotechnologieverbund Berlin-Brandenburg e. V.) vermittelt Kontakte bei Life-Sciences-Gründungen, sucht Kooperationspartner in der Industrie und unterstützt Marktanalysen.

**Niko Härting** (Härting Rechtsanwälte) unterstützt Gründer aus dem Bereich Medien und Technologie bei der Ausarbeitung von Verträgen und Geschäftsbedingungen sowie beim Website-Check.

**Prof. Dr. Liv Kirsten Jacobsen** (Prof. Jacobsen Steuerberatungsgesellschaft mbH) ist Expertin für die Entwicklung von Businessplänen und für steuerrechtliche Fragen.

**Dr. Claas Junghans** (Schulz Junghans Patent- und Rechtsanwälte) berät Start-ups in Bezug auf Patentstrategien und Geschäftsmodelle.

**Ralf-Ingo Krüger** (Pro Nova Consulting GmbH) unterstützt Ausgründungen in den Bereichen Ökologie, erneuerbare Energien und Informationstechnologie bei Fragen des Controllings und Liquiditätsmanagements.

**Thomas Look** (Laukaz Analytics & Investment GmbH) betreut Gründerinnen und Gründer bei Marketing, Vertrieb, Finanzierung und Unternehmensaufbau.

**Peter Matthies** (T+I Technologie- und InnovationsConsult GmbH) berät technologieorientierte Gründerinnen und Gründer zu Standortwahl, Finanzierung, Restrukturierung und bei der Suche nach strategischen Partnern.

**Andreas Müller** (Opitz Müller und Partner GbR) vermittelt Gründern Erfahrungen und Kenntnisse zu Informationstechnologie, Multimedia und Engineering.

**Prof. Dr. jur. Jan Bernd Nordemann, L.L.M.** (Boehmert & Boehmert Anwaltssozietät) ist Spezialist für Fragen zum Urheber-, Marken- und Domainrecht, die vor allem bei Gründungen in der Informationstechnologie-Branche anstehen.

**Oliver Pietsch** (Kabel Deutschland Vertrieb und Service GmbH) ist Vertriebsspezialist und unterstützt Gründerinnen und Gründer beim Aufbau von Vertrieb und Marketing, insbesondere bei der Entwicklung von Vertriebsstrategien, -strukturen und -controlling sowie in der Markt-, Wettbewerbs- und Kundenanalyse.

**Prof. Dr. Hans-Eric Rasmussen-Bonne** (Weitnauer Rechtsanwälte, Wirtschaftsprüfer, Steuerberater) bietet rechtliche Begleitung von Technologie-Unternehmen bei Gründung und Finanzierung an.

**Dr. Christoph Regierer** (RöverBrönner Partnerschaft) berät als Rechtsanwalt, Wirtschaftsprüfer und Steuerberater unter anderem zu Verträgen für die Rechtsform GmbH.

**Prof. Dr. Walter L. Rust, LL.M.** (Mock Rechtsanwälte) ist Experte für Venture Capital und Beteiligungsverträge, Notariat und Lizenzverträge.

**Dr. Christof Schaffranek** (Unternehmensberater) ist Berater für Finanzierungen, Fördermittel, Businessplan-Entwicklung und Unternehmensgründung.

**Sven Schlebes** (Goldene Zeiten Berlin GmbH) ist Experte für Leitbildentwicklung und -implementierung, Persönlichkeitsentwicklung, Training, Vertrieb und Marketing.

**Karin Schmidt** (business development) ist Spezialistin für Vertrieb und Marketing sowie Erstellung eines Businessplans.

**Oliver Schmidt** (Hultgren und Partner) berät IKT- und Dienstleistungsunternehmen zu den Themen Marketingstrategie, Businessplanerstellung, Kommunikation, Nachhaltigkeit und CSR-Management.

**Thomas Schröter** (eVentureCat GmbH) berät zum Beispiel Unternehmen aus der Informationstechnologie-Branche zum Thema Kapitalakquisition.

**Dr. Ralf Schweitzer** (BioTOP Berlin-Brandenburg) ist Spezialist für Zulassungen von Life-Sciences-Produkten und für Qualitätsmanagement in der Entwicklung und Produktion.

**Dr. Philipp Semmer** (Rechtsanwalt) berät Unternehmen im Kapitalmarkt- und Gesellschaftsrecht und ist Spezialist für Private-Equity-Transaktionen, öffentliche Übernahmeangebote und Venture Capital-Finanzierungen.

**Ida Storm Jansen** (STORM JANSEN integrated marketing & sales) ist Unternehmensberaterin, Kommunikationscoach und Experte für Marketing und Sales.

**Patrick Straßer** (Kühn & Partner Steuerberater) ist Experte für Jahresabschlüsse, Steuererklärungen und Buchhaltung; er berät Gründerinnen und Gründer zudem bei der Beteiligung externer Geldgeber.

**Tilman Süß** (Berliner Strategen) ist Unternehmensberater und Ansprechpartner für Fragen der Finanzierung und Förderung, für Businessplan- und Geschäftsmodellentwicklung sowie für Social Business-Gründungen.

**Dr. Brigitta Varadinek** (lindenpartners) leistet umfassende Rechtsberatung für Gründerinnen und Gründer – von A wie Arbeitsrecht bis Z wie Zivilrecht.

**Andreas Voss** (Concis Group!) ist Experte für Marketingstrategien und bietet Beratung und Unterstützung bei der Businessplanerstellung.

**Ebrahim Wali** (Wali Consulting) ist Unternehmensberater, Spezialist für Strategie, Kooperationen, Vertrieb und Finanzierung und berät bei der Entwicklung von Businessplänen und Geschäftsmodellen.

## Die Coaching-Plattform des B!GRÜNDET-Netzwerks

B!GRÜNDET, das Gründungsnetzwerk der Berliner Hochschulen, hat eine Plattform für Coaches geschaffen. Die Coaches, die dort akkreditiert sind, bieten besondere Konditionen für Gründerinnen und Gründer, die im Rahmen des EXIST-Programms des Bundesministeriums für Wirtschaft und Technologie gefördert werden. Die Mitglieder der Plattform erfüllen detaillierte Vorgaben, um mit dem Siegel „B!GRÜNDET Coach“ ausgezeichnet zu werden. Ein Mal pro Jahr findet eine Evaluation statt, im Rahmen derer sich auch neue Coaches bewerben können.

Zu den Akteuren von B!GRÜNDET zählen die Freie Universität Berlin, die Technische Universität Berlin,

die Humboldt-Universität zu Berlin, die Charité – Universitätsmedizin Berlin (gemeinsamer Fachbereich der Freien Universität und der Humboldt-Universität), die Beuth-Hochschule für Technik Berlin, die Universität der Künste, die Hochschule für Technik und Wirtschaft Berlin, die Hochschule für Wirtschaft und Recht, Coaching BONUS (ehemals TCC & KCC), die MEDIA DESIGN Hochschule für Design und Informatik sowie die Leibniz-Gemeinschaft.

[www.begrundet-berlin.de/coaches](http://www.begrundet-berlin.de/coaches)

## Investitionszuschuss Wagniskapital: „Eine gute Sache, mit Haken und Ösen.“

Der Business Angel Dr. Philipp Semmer ist Experte im Netzwerk von profund. Er studierte Rechtswissenschaften an der Freien Universität Berlin und promovierte an der Humboldt-Universität zu Berlin. Bis April 2013 war er Partner der internationalen Kanzlei Hogan Lovells; dort beriet er Unternehmen und Investoren im Bereich Kapitalmarkt, Private Equity und Venture Capital. Seit Mai 2013 arbeitet Semmer hauptsächlich als Business Angel und bereitet die Auflage eines Seed Capital Fund vor.

**Profund:** Seit Mai 2013 bietet das Bundesministerium für Wirtschaft und Technologie den „Investitionszuschuss Wagniskapital“ für Business Angels, die in Start-ups investieren. Macht der Gründungs-Boom den Staat jetzt arm?

**Dr. Philipp Semmer:** Nein, denn das Programm ist gedeckelt. Es stehen 150 Millionen Euro bereit, dann ist Schluss. Außerdem hat die gute Idee auch einige Fallstricke: Durch die formalen Voraussetzungen sind manche Unternehmen und Business Angels von der Förderung ausgeschlossen.

**Profund:** Was muss man tun und wie viel Geld gibt es?

**Dr. Philipp Semmer:** Das Start-up muss beim Bundesamt für Wirtschaft und Ausfuhrkontrolle, kurz Bafa, einen Online-Antrag auf Förderfähigkeit stellen. Anschließend stellt der Investor dort ebenfalls einen Antrag. Werden beide Anträge positiv beschieden, muss der Business Angel zunächst mindestens 10.000 Euro investieren. Wenn der Beteiligungsvertrag vorliegt und die Zahlung erfolgt ist, kann er sich 20 Prozent der investierten Summe vom Staat erstatten lassen, behält aber 100 Prozent seiner Anteile

**Profund:** Und welche Einschränkungen gibt es?

**Dr. Philipp Semmer:** Die Unternehmen dürfen nicht älter als zehn Jahre sein, nicht mehr als 50 Mitarbeiter und nicht mehr als 10 Millionen Euro Jahresbilanzsumme haben. Das passt recht gut zur Realität, es kommen aber noch mehr Kriterien dazu. Zum Beispiel muss das Unternehmen „innovativ“ sein. Die Definition dafür verweist auf einen Katalog, der die gesamte Wirtschaft in starre Kategorien einteilt. Danach fällt E-Commerce, der ja sehr innovativ sein kann, unter Handel und kann in der Regel nicht gefördert werden. Auf der anderen Seite muss man sagen, dass anhand des Katalogs die Anträge sehr schnell bearbeitet werden können, weil eine materielle Prüfung des Einzelfalls entfällt.

Ein anderes Problem: Das Programm setzt voraus, dass die Gründer an ihrem Unternehmen als natürliche Personen beteiligt sind. In der Praxis ist es aber häufig so, dass sie sich aus steuerlichen Gründen über eine Unternehmersgesellschaft beteiligen. Denn wenn sie ihr Unternehmen erfolgreich verkaufen, kann die Beteiligungs-UG den Verkaufser-

lös fast steuerfrei vereinnahmen und reinvestieren. Das ist durchaus üblich und vom Staat legitimiert. Ich kenne viele Gründer, die verkauft haben und

jetzt aktive Business Angels sind. Wenn ich aber den Zuschuss beantragen will, kann ich mein Start-up so nicht organisieren. Die beiden Regelungen stehen im Widerspruch zueinander. Außerdem gibt es marktübliche Investitionsstrukturen, die die Förderungsvoraussetzungen nicht erfüllen. So ist es aus meiner Sicht unverständlich, dass die Vergabe eines Wandeldarlehens oder eine gemeinsame Investition mehrerer Business Angels nicht gefördert werden dürfen.

**Profund:** Wenn Sie alles in die Waagschale werfen – zu welchem Urteil kommen Sie?

**Dr. Philipp Semmer:** Grundsätzlich denke ich: Der Investitionszuschuss ist ein nettes Geschenk des ehemaligen Bundeswirtschaftsministers Rösler. Eine gute Sache, aber mit Haken und Ösen. Ich bin gespannt, ob das Programm neu aufgelegt wird. Das wäre zu begrüßen, aber es gäbe noch einiges zu verbessern.

**Profund:** Wie können Gründerinnen und Gründer den Erfolg bei der Kapitalsuche steigern – vielleicht auch mit ungewöhnlichen Maßnahmen?

**Dr. Philipp Semmer:** Es gibt eine Reihe ganz gewöhnlicher Maßnahmen: ein gutes Team, ein gutes Produkt, eine gute Strategie, Hingabe. Das ist zwar kein Geheimnis, aber nicht leicht zu erreichen. Doch nehmen wir das eben beschriebene Programm: Wenn ein Start-up den Stempel für die Förderfähigkeit schon hat, ist das ein Sahnehäubchen. Deshalb empfehle ich, den Antrag vor Gesprächen mit Investoren zu stellen.

Aber auch ein Blick über den großen Teich kann helfen: Auf der Plattform AngelList (<http://angel.co>) können sich beispielsweise Start-ups eintragen, virtuell mit Business Angels vernetzen und global nach Kapital suchen.



# Aller Anfang kostet Geld

## profund unterstützt Gründerinnen und Gründer bei der Suche nach Startkapital



Die Gründer von makepoint finanzieren die Entwicklung ihrer Diskussions-Plattform zunächst mit einem EXIST-Gründerstipendium. Ein Platz im Accelerator von Microsoft Ventures verschafft ihnen Zugang zu Investoren und erhöht die Chance auf eine Anschlussfinanzierung. (v.l.n.r.: Andreas Pursian, Jonas Brandau, Markus Gilles, Mathias Sauvestre)

Für jedes Start-up braucht man Geld. Technologieorientierte Spin-offs brauchen viel, konzeptkreative Gründungen brauchen wenig, aber für fast alle gilt: Ohne Investition kann kein Produkt entstehen. Wenn das Finanzierungsmodell „Familie und Freunde“ nicht greift oder nicht ausreichend Startkapital erbringt, sind Gründerinnen und Gründer auf externe Geldquellen angewiesen.

In der Gründungs- und Finanzierungsberatung analysiert *profund* mit ihnen gemeinsam, welche Möglichkeiten und Wege zur Finanzierung ihres Vorhabens geeignet sind und welche die besten Erfolgchancen haben. Wenn die Finanzierungsstrategie steht, hilft *profund* bei der Umsetzung, begleitet beispielsweise Anträge auf Fördermittel, stellt Kontakte her zu öffentlichen und privaten Fonds, Banken oder Business Angels und bereitet die Start-ups auf Gespräche mit Investoren vor. Einige Optionen zur Finanzierung eines Gründungsvorhabens sollen hier kurz vorgestellt werden.

### Staatliche Förderprogramme

Der Staat unterstützt den Transfer von Wissen und Technologien aus der Hochschule auf den Markt. För-

derprogramme gibt es auf Bundes- und auf Landesebene. Mit dem EXIST-Gründerstipendium fördert das Bundesministerium für Wirtschaft und Technologie beispielsweise innovative Gründungsvorhaben aus Hochschulen und Forschungseinrichtungen. Auf Vermittlung von *profund* haben bis Mitte 2013 bereits 64 Gründungsvorhaben an der Freien Universität Berlin und der Charité – Universitätsmedizin Berlin von dieser einjährigen Förderung profitiert. Das Programm EXIST-Forschungstransfer ist dagegen eher für forschungsbasierte Spin-offs geeignet, die risikoreiche Entwicklungsarbeit leisten müssen. Es läuft in zwei Phasen über mehrere Jahre. Zehn Forschungstransfer-Projekte von Wissenschaftlerinnen und Wissenschaftlern der Freien Universität Berlin und der Charité – Universitätsmedizin Berlin haben mit Unterstützung von *profund* bisher mehr als vier Millionen Euro Startkapital eingeworben. Im Mai 2013 hat beispielsweise das Team „PerformaNAT“ eine Förderzusage bekommen: Die Initiatoren des Projekts bringen Forschungsergebnisse aus dem Fachbereich Veterinärmedizin der Freien Universität Berlin zur Anwendung und erhalten 430.000 Euro aus dem Programm. Die fünf Mitglieder des Teams entwickeln einen natürlichen Futtermittelzusatz, der die Resorptionsmechanismen im Pansen von Milchkühen so beeinflusst, dass sich die Tiergesundheit deutlich verbessert (siehe auch Seite 36).

Aneta Bärwolf, *profund*  
Gründungs- und Finanzierungsberatung  
Telefon: (030) 838-736 34  
E-Mail: aneta.baerwolf@fu-berlin.de

Mit dem Programm „ZIM – Zentrales Innovationsprogramm Mittelstand“ will das Wirtschaftsministerium die Innovationskraft kleiner und mittlerer Unternehmen stärken. Gefördert werden Forschungs- und Entwicklungsvorhaben, die Unternehmen zusammen mit Hochschulen umsetzen. Ähnlich ist auch das Programm Transfer BONUS des Landes Berlin ausgerichtet, allerdings beträgt die Fördersumme hier maximal 15.000 Euro. Attraktiv für Start-ups ist, dass schnell und unbürokratisch über die Vergabe der Mittel entschieden wird. So hat beispielsweise Klickfilm, eine Ausgründung der Freien Universität Berlin, bereits mehrfach gute Erfahrungen mit dem Programm gemacht: Gefördert wurden eine Machbarkeitsstudie und die Umsetzung von Softwarekomponenten, die Klickfilm bei der Arbeitsgruppe Corporate Semantic Web von Professor Adrian Paschke am Fachbereich Mathematik und Informatik der Freien Universität Berlin in Auftrag gab. 70 Prozent der Nettoauftragssumme wurden vom Land Berlin erstattet.

Mit dem Programm „Pro FIT“ verfolgt die Investitionsbank Berlin das Ziel, die Forschungs-, Entwicklungs- und Innovationsintensität der Berliner Wirtschaft zu erhöhen. Geld gibt es für die Phasen der industriellen Forschung, der experimentellen Entwicklung sowie des Produktionsaufbaus; gefördert werden auch die Marktvorbereitung und die Markteinführung. Je nach Phase wird die Förderung in Form von nicht-rückzahlbaren Zuschüssen und/oder zinsverbilligten Darlehen gewährt. 2012 wurde das Pro FIT-Programm neu ausgerichtet und um eine Frühphasenfinanzierung erweitert. Junge Unternehmerinnen und Unternehmer sollen es leichter haben, ihr Unternehmen auf- und auszubauen, neue Produkte oder Dienstleistungen zu generieren und diese auf den Markt zu bringen. Um die Frühphasenfinanzierung abzusichern, an der viele Unternehmen scheitern, werden technologieorientierte Unternehmen mit bis zu 500.000 Euro unterstützt. Gefördert wird ausschließlich die Finanzierung unternehmerischer Ausgaben. Fördervoraussetzungen sind die Unterstützung und finanzielle Beteiligung eines Mentors oder einer Mentorin sowie die Planung oder Ausführung eines konkreten Innovationsprojektes. Dieses kann, sofern die Voraussetzungen erfüllt sind, ergänzend aus Pro FIT-Projektfördermitteln mitfinanziert werden (siehe Beispiel DendroPharm, Seite 8). Der Business Angels Club Berlin-Brandenburg unterstützt die Bewertung und Auswahl der förderfähigen Geschäftsideen und Gründungspersönlichkeiten.

#### Wettbewerbe

Auch Preisgelder können eine lukrative Einnahmequelle für die Anfangsphase einer Gründung sein. Bei Wett-

bewerben kommt es meist auf ein durchdachtes Geschäftsmodell, einen glaubwürdigen Businessplan, eine gelungene Präsentation und das Gründerteam an. Es kommt also auf Dinge an, die noch ohne hohe Investitionen zu verwirklichen sind, bei Platzierungen auf den vorderen Rängen aber beachtliche Summen einspielen können. Im „Gründerwettbewerb IKT innovativ“ zeichnet das Bundesministerium für Wirtschaft und Technologie beispielsweise zweimal im Jahr sechs Gründungsvorhaben mit Hauptpreisen von jeweils 30.000 Euro aus, 15 weitere Teams können sich noch über je 6.000 Euro freuen. Auch der „Science4Life Venture Cup“ des Landes Hessen bietet der bestplatzierten Gründung aus den Lebenswissenschaften 30.000 Euro Startkapital. Im Businessplan-Wettbewerb Berlin-Brandenburg reichen die Dotierungen je nach Runde und Platzierung von 1.000 bis 8.000 Euro. Die Recherche nach geeigneten Wettbewerben und der Aufwand für ein gelungenes Konzept für Wettbewerbe lohnen sich aber in der Regel auch dann, wenn am Ende der große Geldsegen ausbleibt: Die Gründungsteams profitieren davon, dass ihre Businesspläne von Fachleuten gelesen und bewertet werden und sie ein detailliertes Feedback erhalten. Veranstaltungen rund um den Wettbewerb sind geeignete Foren für die Suche nach Kooperationspartnern und Investoren. *Profund* unterstützt Gründungsvorhaben bei der Teilnahme an passenden Wettbewerben. Aktuelle Informationen und Termine sind auf der *Profund*-Website zu finden.

Die Klickfilm-Gründer Felix Daub, Dr. Falko Daub und Michael Bingel nutzten das Programm „Transfer BONUS“: Sie erhielten Zuschüsse für eine Machbarkeitsstudie und Software-Komponenten, die sie bei der AG Corporate Semantic Web von Prof. Adrian Paschke an der Freien Universität in Auftrag gaben.



Foto: Dennis Weinberg (links), makepoint (rechts)



Microsoft-CEO Steve Ballmer gratuliert persönlich: makeapoint-Geschäftsführer Markus Gilles zieht mit seinem Team in den Microsoft Accelerator.

### Business Angels und Inkubatoren

Laut Business Angels Netzwerk Deutschland e. V. hat ein guter Business Angel „zwei Flügel“: Er beteiligt sich finanziell an einem Start-up und hilft den Gründerinnen und Gründern außerdem mit seinem Know-how und seinen Kontakten. Im besten Fall bringt er noch seinen guten Ruf, Branchenkenntnisse und neue Ideen in die Gründung ein. Business Angels stehen meist am Anfang der Finanzierungskette und investieren in einer frühen Phase in das Unternehmen. Häufig handelt es sich um erfahrene Unternehmer und Unternehmerinnen oder leitende Angestellte, die aufgrund ihrer langen Berufstätigkeit über Managementenerfahrung und Netzwerke verfügen. Sie beteiligen sich entweder direkt oder über eine Fondsgesellschaft, wie sie etwa der Business Angels Club Berlin-Brandenburg e. V. betreibt. Das Bundesministerium für Wirtschaft und Technologie unterstützt diese Art der Starthilfe mit dem „Investitionszuschuss Wagniskapital“: Unter bestimmten Bedingungen können sich Business Angels 20 Prozent ihrer Investition vom Staat erstatten lassen (siehe Interview Seite 30). Eine Alternative zu Business Angels sind gewinnorientierte Inkubatoren, die Start-ups gegen eine Beteiligung aufnehmen, ihnen Infrastruktur wie Büroräume bieten und sie coachen und beraten.

### Crowdfunding

Beim Crowdfunding beteiligen sich viele Investoren mit kleineren Beträgen an einem Unternehmen. Das Geld

wird über Online-Plattformen gesammelt, in Deutschland haben sich dafür mittlerweile mehrere Anbieter etabliert, beispielsweise seedmatch, innvestment und Companisto. Anders als bei anderen Crowdfunding-Plattformen können Teilhaberinnen und Teilhaber bei Companisto, einer Ausgründung der Freien Universität Berlin, schon mit einem Betrag von fünf Euro einsteigen. Im Durchschnitt liegt die pro Person investierte Summe allerdings bei rund 230 Euro. Die höchste Finanzierungssumme erzielte auf Companisto bisher die Frozen Yoghurt-Kette Wonderpots mit 500.000 Euro (Stand September 2013). Die Investoren sind nicht nur am Gewinn beteiligt, sondern auch an möglichen Erlösen aus Unternehmensverkäufen. Überdies ist das Beteiligungsmodell von Companisto bewusst darauf abgestimmt, dass zusätzlich auch große Risikokapitalgeber einsteigen können (siehe Interview, Seite 34).

### Venture Capital

Venture Capital (VC) oder Risikokapital wird nicht als Kredit vergeben, sondern bezeichnet die Bereitstellung von haftendem Eigenkapital oder eigenkapitalähnlichen Mitteln. Diese ist zeitlich begrenzt, die Laufzeit beträgt in der Regel drei bis zehn Jahre und wird vertraglich fixiert. Die Investoren sind in der Regel als Fonds oder Beteiligungsgesellschaften organisiert, die Beteiligungen an mehreren Unternehmen halten. Sie werden meist zum Minderheitsgesellschafter des Unternehmens mit einer Beteiligungsquote von 15 bis 35 Prozent. Risikokapital wird zur Finanzierung früher Unternehmensphasen, Wachstumsphasen und zu besonderen Finanzierungsanlässen verwendet. Der Kapitalnehmer muss im Gegenzug keine Sicherheiten stellen und im Falle des Scheiterns das Geld nicht zurückzahlen. Dieses Risiko können die Kapitalgeber damit kompensieren, dass sie Anteile an den Unternehmen erhalten und mit wenigen, sehr erfolgreichen Investitionen Ausfälle in ihrem Portfolio abfedern können. Eine Daumenregel lautet, dass drei von zehn Investitionen hohe Gewinne einbringen müssen. VC-Investoren beteiligen sich oft auch aktiv am Unternehmen, beanspruchen Kontroll- und Mitspracherechte und bieten Betreuung und Beratung. Ob ein Start-up einen Risikokapitalgeber gewinnen kann, hängt in erster Linie von seinen Wachstumschancen und der zu erwartenden Rendite ab. Neben rein privaten VC-Gesellschaften wie Earlybird, Hasso Plattner Ventures oder Wellington Partners gibt es Risikokapitalgeber mit öffentlicher Beteiligung. So wurde 2005 beispielsweise auf Initiative des Bundeswirtschaftsministeriums der High-Tech Gründerfonds (HTGF) ins Leben gerufen. Neben dem Ministerium und der Kreditanstalt für Wiederaufbau (KfW) sind Industrieunternehmen wie BASF, Deutsche Telekom, Sie-

mens, Daimler, Robert Bosch und Carl Zeiss beteiligt. Der erste Fonds hat ein Volumen von 272 Millionen Euro, der zweite von 2011 verfügt über 301,5 Millionen Euro. Mehr als 250 Start-ups aus der Hightech-Branche sind bereits finanziert worden. Sie erhalten je nach Stadium 500.000 bis zwei Millionen Euro Kapital, werden gecoacht und können vom Netzwerk des Fonds profitieren. Deutliches Ziel dieser Seed-Finanzierung ist es, die Technologien eines Start-ups mindestens bis zum Prototyp oder bis zur Markteinführung zu bringen. 2013 beteiligte sich der High-Tech Gründerfonds unter anderem an der Charité-Ausgründung Dolosys (siehe Seite 50), die auch von *profund* betreut wird.

*Profund* ist beim High-Tech Gründerfonds als Coach akkreditiert und organisiert regelmäßig Treffen, auf denen sich Ausgründungen den Fondsmanagern präsentieren können. Gute Beziehungen pflegt *profund* auch zur IBB Beteiligungsgesellschaft (IBB-Bet), die 1997 von der Investitionsbank Berlin gegründet wurde, der Förderbank des Landes Berlin. Die IBB-Bet investiert gemeinsam mit privaten Kapitalgebern als Lead-, Co-Lead- oder Co-Investor in junge Technologieunternehmen oder Unternehmen der Kreativwirtschaft mit Sitz in Berlin – je nach Stadium bis zu drei Millionen Euro pro Unternehmen.

#### Förderkredite, die über die Hausbank vermittelt werden

Zugang zu staatlich geförderten Krediten der Kreditanstalt für Wiederaufbau (KfW) oder der Landesförderinstitute, beispielsweise der Investitionsbank Berlin (IBB) oder der Investitionsbank des Landes Brandenburg (ILB), erhalten junge Unternehmen über ihre Hausbank wie etwa die Berliner Sparkasse oder die Berliner Bank. Vorteile sind, dass die Kreditkonditionen häufig unter dem üblichen Marktniveau liegen und dass fehlende Sicherheiten ausgeglichen werden können. Die

Hausbanken erarbeiten mit Gründerinnen und Gründern gemeinsam ein Finanzierungskonzept, das die passenden Förderprogramme einbezieht, und stellen den Antrag beim Förderinstitut. Das Programm „Berlin Start“ der Investitionsbank Berlin unterstützt Gründerinnen und Gründer sowie junge Unternehmen beispielsweise mit einem Finanzierungsbedarf von bis zu 250.000 Euro beim Aufbau ihrer Geschäftstätigkeit. Ein Darlehen wird durch eine 80-prozentige Bürgschaft der Bürgschaftsbank zu Berlin-Brandenburg GmbH (BBB) abgedeckt. Die Laufzeit beträgt sechs bis zehn Jahre mit zwei tilgungsfreien Anlaufjahren und einem Festzins für die gesamte Laufzeit. Unter dem Kürzel „ERP“ bietet auch die KfW-Bank mehrere Kreditprogramme für Gründungen, zum Beispiel den „ERP-Gründerkredit StartGeld“ für eine Finanzierung von bis zu 100.000 Euro pro Gründerin oder Gründer oder den „ERP-Gründerkredit Universell“ für bis zu 10 Millionen Euro. Welche Programme geeignet sind, sollte im Beratungsgespräch mit der Hausbank geklärt werden. Für Ausgründungen der Freien Universität Berlin und der Charité – Universitätsmedizin Berlin bietet das FirmenCenter Gründung und Nachfolge der Berliner Sparkasse an jedem dritten Donnerstag im Monat eine Gründersprechstunde in den Räumen von *profund* an. (Anmeldung per Mail an [profund@fu-berlin.de](mailto:profund@fu-berlin.de))

#### Mikrokredit

Für einen Mikrokredit lohnt sich beispielsweise ein Gang zur Investitionsbank Berlin (IBB). Für Start-ups bietet sie unter anderem Mikrokredite aus dem Kreditfonds für kleine und mittlere Unternehmen. Das sind Darlehen von bis zu 25.000 Euro, die der IBB zufolge schnell und unbürokratisch vergeben werden. Sicherheiten sind nicht erforderlich, auch Bearbeitungsgebühren fallen nicht an.

## „In der Crowd steckt ziemlich viel Power“

*David Rhotert ist Gründer und Geschäftsführer der Crowdinvesting-Plattform Companisto und hat sich als selbstständiger Rechtsanwalt auf die Beratung von Start-ups spezialisiert. Er studierte Rechtswissenschaften an der Freien Universität Berlin und sammelte in zwei internationalen Großkanzleien Erfahrung in den Bereichen Gesellschaftsrecht und Mergers & Acquisitions. Noch während des Studiums gründete er sein erstes Start-up „partycard“, das eine Vorteilskarte mit angeschlossener Informationsplattform im Bereich der Freizeitgestaltung anbietet, und leitete es gemeinsam mit Tamo Zwinge vier Jahre lang bis zum Beteiligungsverkauf. Tamo Zwinge ist ebenfalls Rechtsanwalt und Mitgründer von Companisto.*

**Profund:** Die Crowdinvesting-Plattform Companisto hat seit dem Start im Juni 2012 drei Millionen Euro Kapital für 22 Start-ups akquiriert. Worauf führen Sie den Erfolg der Plattform zurück?

**David Rhotert:** Auf Companisto präsentieren sich vielversprechende Start-up-Unternehmen mit ausführlichen Informationen zum Geschäftsmodell der Crowd. Erstmals kann sich jedermann an der Erfolgchance innovativer Unterneh-



men beteiligen. Früher war dies nur sehr wohlhabenden Privatpersonen möglich. Es war klar, dass es genügend geeignete Start-ups in Berlin und in Deutschland geben würde. Dass allerdings so viele Privatpersonen bereit sein würden, in diese Unternehmen zu investieren, daran haben wir zwar geglaubt, aber letztlich haben wir auf eine bisher unbekannt große gewettet. Gerade kürzlich haben wir mit dem Crowdfunding für das Start-up Wonderpots, eine innovative Frozen-Yoghurt-Kette, einen Europa-Rekord aufgestellt: In nur sieben Tagen wurden 500.000 Euro investiert.

**Profund:** Woher kommt diese Bereitschaft?

**David Rhotert:** Alle Investoren hoffen auf Rendite, aber bei Companisto kommen noch andere Faktoren hinzu. Auf unserem Portal kann man schon ab fünf Euro investieren. Wer sich mit kleinen Beträgen beteiligt, hat auch ein ideelles Motiv und will die Idee unterstützen. Außerdem bieten wir eine neue Form von Investition, die Spaß macht: Man sieht sich auf Companisto die Unternehmenspräsentation, die Finanzdaten und das Präsentationsvideo an, denkt sich in die Geschäftsidee hinein, tauscht sich mit anderen darüber aus, stellt Fragen an das Gründerteam und macht Vorschläge für die Expansion. Letztlich ist Crowdfunding auf Companisto Unternehmertum live. Für viele Menschen ein gänzlich neuer, vor allem auch greifbarer Zugang zum Unternehmertum. Denn hinter den Unternehmen stehen engagierte und hochmotivierte Gründerteams, die für ihre Sache brennen. Das begeistert viele Menschen. Viele Companisten – so werden die Mikroinvestoren bei Companisto genannt – haben ein Portfolio von drei oder vier Beteiligungen und verfolgen mit Freude, wie sich diese entwickeln.

**Profund:** Ist die Investitionslust der Mikroinvestoren unendlich?

**David Rhotert:** Auch für ein sehr erfolgreiches Geschäftsmodell braucht es keinen unendlichen Markt. Sicher ist aber, dass wir mit dem Crowdfunding erst am Anfang stehen. In der Masse, der Crowd, steckt ziemlich viel Power. Wir haben jetzt fast 10.000 Companisten, in zwei bis drei Jahren könnten es 100.000 sein. Dann werden Betei-

ligungen an Start-ups so normal sein, wie es heute der Erwerb von Aktien großer Unternehmen ist. Solche Aktien sind ja auch eine Form von Risikokapital, aber im Gegensatz zu den Start-ups haben diese Unternehmen ihre ganz große Wertsteigerung schon hinter sich.

**Profund:** Wie wird man ein Start-up auf Companisto?

**David Rhotert:** Zuerst brauchen wir eine Kurzvorstellung: zwei kompakte Seiten über das Unternehmen. Auf dieser Grundlage entscheiden wir, ob das Start-up prinzipiell für Companisto in Frage kommt. Es gelten Maßstäbe, die auch von anderen Risikokapitalgebern angelegt werden: Wachstumspotenzial und Skalierbarkeit, also die Möglichkeit, Ressourcen so zu erweitern, dass auch bei stark steigender Nachfrage die optimale Abwicklung sichergestellt ist und Prozesse nahezu beliebig erweitert werden können. Dann fragen wir uns: Stehen die Gründerinnen und Gründer absolut hinter ihrer Idee? Wie ist das Team zusammengesetzt? Welche Wettbewerber gibt es? In Besuchen und Gesprächen machen wir uns ein Bild und treffen dann im Team eine Entscheidung. Außerdem greifen wir Empfehlungen aus unserem Netzwerk auf, etwa von Business Angels, Venture Capitalists oder Einrichtungen wie *profund*.

**Profund:** Wie sieht das ideale Start-up für Companisto aus?

**David Rhotert:** Wir sind offen für alle Branchen. Es ist nicht Voraussetzung, dass es sich um ein Geschäftsmodell für Endkunden handelt. Hauptsache ist, dass die Idee nachvollziehbar und verständlich ist und sich durch ein großes Innovationspotenzial auszeichnet.

**Profund:** Wann ist der ideale Zeitpunkt für eine Crowdfunding-Kampagne?

**David Rhotert:** Wenn das Produkt fertig oder zumindest in der Beta-Phase, also schon greifbar ist. Dann zahlt sich der Marketing-Effekt der Crowd am besten aus. Das sieht man etwa am Beispiel „Wonderpots“. Das Unternehmen hat 891 Companisten gewonnen, die nicht nur Kapital geben, sondern bereit sind, das Produkt zu kaufen, zu testen und zu empfehlen. Diese Unterstützung ist genauso wichtig wie die Einlage von insgesamt 500.000 Euro.

**Profund:** Worauf muss sich ein Start-up vorbereiten, wenn es Crowdfunding über Companisto macht?

**David Rhotert:** Es steht plötzlich im Rampenlicht und erhält viel Aufmerksamkeit. Man muss bereit sein, offen zu kommunizieren und die Ressourcen dafür einplanen. Auf der Plattform haben wir viele Vorgänge bereits automatisiert und stellen eine gute Infrastruktur zur Verfügung, um das Feedback zu bewältigen. Aber man sollte auch Spaß daran haben, sich mit seinen Unterstützern und Multiplikatoren auseinanderzusetzen.

# Gesunder Pansen – gesunde Kühe

Veterinärmedizinerinnen der Freien Universität entwickeln einen Futtermittelzusatz, der Milchkühe gesünder machen soll



Wolfram Beer, Katharina Hille, Martin Grunau, Hannah-Sophie Braun, Julia Rosendahl

Um zu verstehen, was die Tierärztinnen Hannah-Sophie Braun und Julia Rosendahl beinahe Tag und Nacht umtreibt, lohnt es, etwas genauer hinzuschauen. Hannah-Sophie Braun blickt in die Linse eines Mikroskops, das im großen Labor des Instituts für Veterinär-Physiologie der Freien Universität Berlin steht, in Haus 11 auf dem Campus in Düppel. Sie dreht an den Einstellrädchen, bis die Welt auf dem Objektträger des Mikroskops ganz scharf erscheint: Rund 200 verschiedene Arten von Bakterien tummeln sich auf dem kleinen Raum, Einzelner rasen wie auf Rollen durch den Bildausschnitt. Sie haben besondere Fähigkeiten: „Sie besitzen mikrobielle Enzyme, die es ermöglichen, zellulosehaltige Pflanzenbestandteile zu spalten. Damit unterscheiden sie sich weitestgehend von denen, die beim Menschen oder zum Beispiel bei Schweinen zu finden sind“, erklärt die 28-jährige Berlinerin. Bei der Flüssigkeit, die sie gerade in Augenschein nimmt, handelt es sich um sogenannten Pansensaft, der für Wiederkäuer eine wichtige Funktion hat. Seine Zusammensetzung sagt viel über ihren Gesundheitszustand aus.

In der modernen Rinderhaltung steigen die Leistungsansprüche an die Tiere stetig, was zu Problemen bei der

Tiergesundheit führt. Krafftutter aus leicht verdaulichen Kohlenhydraten wird zugefüttert, um die Milchproduktion zu erhöhen. Der Nachteil: Es senkt den pH-Wert im Pansen, was bedeutet, dass der Säuregehalt des Pansensaftes steigt. Die Folgen sind eine enorme Belastung des Stoffwechsels der Tiere, eine Schwächung des Immunsystems und ein gesteigertes Risiko für eine Reihe von Erkrankungen. Auf längere Sicht wollen Braun und Rosendahl die Belastungen für die Nutztiere senken. Um das Wohlbefinden der Tiere zu verbessern, entwickeln sie einen Futterzusatz aus natürlichen Wirkstoffen und wollen diesen auf den Markt bringen. „PerformaNAT“ heißt ihr Projekt, an dem die Wissenschaftlerinnen in einem Team aus fünf Personen seit Anfang Juni auf Hochtouren arbeiten: Hannah-Sophie Braun übernimmt die wissenschaftlichen Aufgaben, zum Beispiel die Leitung der Versuche im Labor. Julia Rosendahl, die wie Hannah-Sophie Braun derzeit noch an ihrer Doktorarbeit schreibt, verantwortet die Projektleitung; sie kümmert sich um die Projektkoordination und um die Planung der Unternehmensgründung. Der zu entwickelnde Futterzusatz wurde bereits zum Patent angemeldet. Mit Unterstützung von *profund*, der Gründungsförderung der Freien Universi-

tät erhielt das Projekt für die nächsten 18 Monate insgesamt 430.000 Euro Fördermittel aus dem Programm EXIST-Forschungstransfer des Bundesministeriums für Wirtschaft und Technologie (BMWi). Der Betriebswirt Wolfram Beer stieß zum Team dazu und betreut die wirtschaftliche Seite des Futtermittelkonzepts. Zudem wird die Biologin Katharina Hille ihr Know-how künftig beim Versuchsaufbau einbringen.

#### Zwischen Computern und Kühen: PerfomaNat forscht auf dem Campus Düppel

Durchgeführt werden die Versuche auf dem Campus des Fachbereichs Veterinärmedizin in Düppel. Ein paar Schritte vom großen Labor entfernt befindet sich die Pferdeklinik. Hannah-Sophie Braun schreitet die Treppe hinab und betritt einen Raum, den ein Schild als „Hochsicherheitstrakt“ ausweist. Sie zieht sich einen hellgrünen Schutzkittel an und begrüßt den biologisch-technischen Assistenten des Teams, Martin Grunau, der zwischen Computerbildschirmen und zwei Dutzend Laborgestellen hervorblickt.

Uwe Tietjen ist ebenfalls Mitarbeiter am Institut für Veterinär-Physiologie und hilft bei den Experimenten. Sein Tag hat schon früh begonnen: Morgens fährt er regelmäßig zu einem kleinen Schlachthof und holt dort Pansen von Kühen oder Schafen ab, die er in speziellen Thermogefäßen ins Labor transportiert. „Das noch lebende Gewebe untersuchen wir im Anschluss hier“, erklärt er. „Mit den Tests wollen wir möglichst genau erforschen, wie bestimmte Stoffe später auf die Nutztiere wirken.“ Die Messmethode mittels Ussing-Kammer schafft Bedingungen, die einer Untersuchung am lebenden Tier recht nahe kommen. Die Pansenschleimhaut, auch als Epithel bezeichnet, wird auf Körpertemperatur erwärmt und mit Sauerstoff versetzt. „Wir beobachten

die Bewegung der geladenen Teilchen über die Epithelien und messen sie alle dreieinhalb Stunden. So können wir Aussagen darüber treffen, wie sich bestimmte Stoffe auf das Hauptverdauungsorgan der Tiere aus-

Julia Rosendahl | Telefon: (030) 838-625 86  
E-Mail: julia.rosendahl@fu-berlin.de

wirken“, erklärt Hannah-Sophie Braun. Die Forscherin streift sich einen Handschuh über und nimmt mit einer Pipette eine Probe.

Im Büro des Projektteams sitzen Julia Rosendahl und Wolfram Beer zusammen und besprechen die Termine für die Woche. „Unsere Gruppe besteht aus fünf Leuten, die zum ersten Mal zusammenarbeiten. Daher schauen wir uns gerade nach einem Team-Coaching um“, sagt die 28-jährige Julia Rosendahl, die aus Krefeld stammt und zuvor in Wien studiert hat. *Profund* unterstützt das Projekt auf der Suche nach Coaches und hat auch bei der Vermittlung von Mentoren mitgewirkt. So konnte das Team auch Dr. Christian Fidelak als Mentor gewinnen. Der Veterinärmediziner und ehemalige wissenschaftliche Mitarbeiter der Freien Universität gründete 2009 das Unternehmen bovicare GmbH, ein Beratungs- und Betreuungsinstitut für moderne Milchviehhaltung. Auf wissenschaftlicher Seite wird das Projekt von Dr. Friederike Stumpff, Privatdozentin am Institut für Veterinär-Physiologie, betreut. Auch auf die Unterstützung des Institutsleiters Prof. Dr. Aschenbach können die Tierärztinnen zählen. „Es ist ein gutes Gefühl, im Hintergrund immer noch eine unterstützende Hand zu wissen“, sagt Julia Rosendahl. Spannend und inspirierend seien auch die Treffen mit anderen Gründern, die die Gründungsförderung der Freien Universität ermöglichen. „Da zeigt sich, dass die meisten jungen Unternehmer ganz ähnliche Aufgaben bewältigen müssen. Das motiviert.“ Die nächste große Herausforderung besteht darin, den schonenden Futtermittelzusatz nun tatsächlich an lebende Kühe zu verfüttern. Und es warten noch viele weitere Aufgaben, etwa die Akquise von Partnern und Kunden, die Verhandlung mit Geldgebern und der Aufbau des Vertriebs. Ein weiter Weg.

Julia Rosendahl und Hannah-Sophie Braun gönnen sich eine Pause am Rande des Campusgeländes. Auf der Wiese vor ihnen grasen Kühe. „40 bis 50 Liter Milch produzieren diese Hochleistungstiere im Schnitt pro Tag“, sagt Hannah-Sophie Braun. „Das ist eine große Belastung, eine Art Extremsport – wenn man so will. Mit unserer Arbeit wollen wir dafür sorgen, dass die Tiere dabei gesund bleiben.“ Ein Kalb tritt ganz nah an den Zaun heran, es trägt ein gelbes Schild am Ohr, „Kalb 72458“ steht darauf. Eines von vielen Nutztieren, die in Zukunft von PerfomaNAT profitieren könnten.

Der Veterinärmediziner Dr. Christian Fidelak unterstützt PerfomaNAT als Mentor. 2009 gründete die bovicare GmbH, ein Beratungs- und Betreuungsinstitut für moderne Milchviehhaltung.



# Tapas, Grillen, Sommerfest – so schön kann Netzwerk-Arbeit sein

## Netzwerk Unternehmertum der Freien Universität Berlin zieht nach einem Jahr Zwischenbilanz

Das Nützliche mit dem Angenehmen zu verbinden heißt auf Neudeutsch: „Networking-Event“. Dieser Art von Arbeit widmet sich das Netzwerk Unternehmertum der Freien Universität Berlin. Das Netzwerk wurde 2012 als neues Betätigungsfeld der Ernst-Reuter-Gesellschaft der Freunde, Förderer und Ehemaligen der Freien Universität Berlin e.V. (ERG) ins Leben gerufen, um Gründer-Alumni auch als etablierte Unternehmer noch in das Gründungsgeschehen an der Freien Universität einzubinden. Offen ist das Netzwerk außerdem für Gründerinnen und Gründer, unternehmerisch aktive Studierende und Alumni, Vertreter der Entrepreneurship-Lehre, Experten, die für *profund* in der Gründungsberatung tätig sind, sowie für Sponsoren und Unterstützer der Gründungsförderung.

Auf der ersten Mitgliederversammlung des Netzwerks wurde Bilanz gezogen und der Vorstand legte einen Finanz- und Tätigkeitsbericht für das Vereinsjahr vor. Zu den Höhepunkten der Veranstaltungen zählte beispielsweise das Treffen „Top Start-ups & Tapas“ – ein Speed-Dating zwischen Unternehmern, Gründern und Investoren in der netten Atmosphäre eines Tapas-Restaurants. Etabliert hat sich auch der „Start-up Grill“, zu dem das Netzwerk Unternehmertum zusammen mit der Crowdfunding-Plattform Companisto und *profund* alle zwei Monate einlädt. Auf der Veranstaltung präsentieren sich Gründungsteams der frühen Phase, stellen sich den kritischen Fragen der Netzwerk-Mitglieder und holen sich wertvolle Tipps für ihr Geschäftsmodell und ihre Präsentationstechnik. Direkt im Anschluss gibt es beim monatlichen Gründertreffen Business & Beer noch mehr Gelegenheit, den Austausch beim Genuss von Grillgut und Getränken fortzusetzen.

### Mitternachtsdrink mit Mathematikern

Die Faszination der Forschung stand im Fokus bei der VIP-Tour auf der Langen Nacht der Wissenschaften: Rund 40 Teilnehmerinnen und Teilnehmer begaben sich auf einen exklusiven Rundgang zu den Ständen von zehn Ausgründungen, die ihre Arbeit anschaulich präsentierten. Zu erleben waren etwa die unendlichen Möglichkeiten des 3D-Drucks, Mathematik für die Krebsdiagnostik und ein Auto, das dank künstlicher



Der Vorstand des Netzwerks Unternehmertum: Steffen Terberl, Prof. Dr. Liv Kirsten Jacobsen, Dr. Karsten Stein

Intelligenz keinen Fahrer braucht. Bei einem mitternächtlichen Drink im Hofgarten der Mathematiker fand die Tour ihren Abschluss.

Eine neue Initiative des Netzwerks Unternehmertum ist die Kooperation mit der Geschäftsstelle Deutschlandstipendium der Freien Universität. Damit auch junge, kleine und mittlere Unternehmen die Chance haben, herausragende Studierende mit einem Stipendium zu fördern, bündelt das Netzwerk Spenden ab 150 Euro nach dem Crowdfunding-Prinzip. Diese Initiative ist bisher einmalig in Deutschland. Institutionen der Berliner Wirtschaft wie der Verein Berliner Kaufleute und Industrieller (VBKI), die Industrie- und Handelskammer, die Unternehmerverbände Berlin-Brandenburg (UVB) und von Berlin Partner für Wirtschaft und Technologie haben zugesagt, sie unter ihren Mitgliedern bekanntzumachen.

### 80 neue Mitglieder in einem Jahr

Doch nicht nur mit Inhalten, auch mit Zahlen konnte der Vorstand glänzen: Im ersten Jahr hat das Netzwerk 80 Mitglieder gewonnen. In den kommenden Jahren solle es jeweils um mindestens 70 weitere Mitglieder wachsen, gab der Vorstandsvorsitzende Dr. Karsten Stein vor. Um die Anziehungskraft des Netzwerks weiter zu steigern, sind neue Maßnahmen geplant, beispielsweise ein Mentoring-Programm, ein Jahrbuch mit Pro-

filen der Vereinsmitglieder und der Aufbau eines „Testmarkts“, auf dem Ausgründungen ihre Produkte testen können. Dass solche Ideen im Netzwerk gemeinsam mit *profund* erfolgreich angepackt und umgesetzt werden,

dafür lieferte der weitere Verlauf des Abends den besten Beweis: Mit dem Sommerfest und der Verleihung des „Gründerpreises der Berliner Sparkasse“ zeigte sich die Vereinsarbeit von ihrer schönsten Seite.

## Das Deutschlandstipendium des Netzwerks Unternehmertum der Freien Universität

Das Netzwerk Unternehmertum der Freien Universität Berlin (NUFUB) und die Geschäftsstelle Deutschlandstipendium haben das Programm „Freiräume schaffen – Crowdfunding für unternehmerische Deutschlandstipendiaten“ initiiert. Mit diesem Programm sollen – gemeinsam mit Unternehmen aus der Region Berlin-Brandenburg – im Rahmen des Deutschlandstipendiums junge Talente mit Interesse für Unternehmertum unterstützt werden. Das Deutschlandstipendium wurde vom Bundesministerium für Bildung und Forschung initiiert und fördert ausgewählte Studierende mit 300 Euro monatlich. Davon werden 150 Euro von privaten Förderern gespendet, 150 Euro stellt der Bund zur Verfügung. Die Stipendien werden jeweils für ein Jahr vergeben, sodass sich die privaten Förderer bisher mit einer Summe von 1.800 Euro beteiligen mussten.

Mit dem Crowdfunding-Programm können erstmals auch kleinere Geldbeträge – insbesondere von kleineren und mittleren Unternehmen – zu vollen Stipendien gebündelt werden. Das Netzwerk Unternehmertum ist Teil der Ernst-Reuter-Gesellschaft der Freunde, Förderer und Ehe-

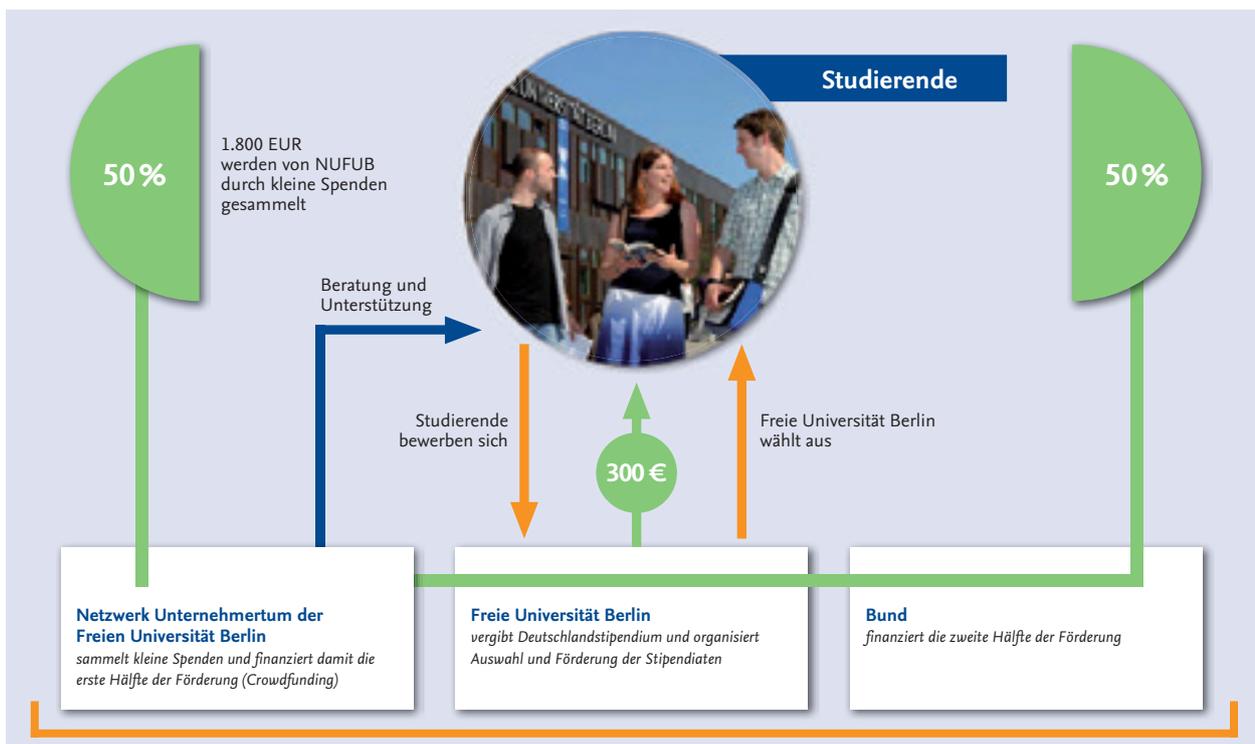
maligen der Freien Universität Berlin e. V. und sammelt unter diesem institutionellen Dach Spenden ab einem Betrag von 150 Euro. Wenn 1.800 Euro für ein gesamtes Stipendienjahr erreicht sind, stiftet das Netzwerk ein Deutschlandstipendium im Namen der Spender. Die Stipendiaten können an einem Mentoren-Programm teilnehmen, das sie auf dem Weg in die Selbstständigkeit begleitet; die Förderer erhalten Zugang zu der aktiven Gründerszene an der Freien Universität. Die Stipendien werden unabhängig von Fachgebieten vergeben; als Kriterium zählt neben den besonderen Erfolgen in Schule oder Studium auch das unternehmerische Engagement der Studierenden.

### Geschäftsstelle Deutschlandstipendium

Viola Neukam | E-Mail: deutschlandstipendium@fu-berlin.de  
www.fu-berlin.de/deutschlandstipendium

### Netzwerk Unternehmertum der Freien Universität Berlin

Steffen Terberl | E-Mail: steffen.terberl@fu-berlin.de  
www.fu-berlin.de/nufub



## Auszeichnung mit Seeblick

Beim Sommerfest des Netzwerks Unternehmertum der Freien Universität kämpften drei Start-ups um den erstmals ausgeschriebenen Gründerpreis der Berliner Sparkasse



Tolle Aussichten auf den Wannsee bot das Veranstaltungshaus der Berliner Sparkasse.



Auf den Sommer! Piotr Czerny, Thomas Brzezinski  
(beide DesignBy.Me)



Im Gespräch: ein Kundenberater der Berliner Sparkasse,  
Thomas Andersen (Andersen Marketing KG)

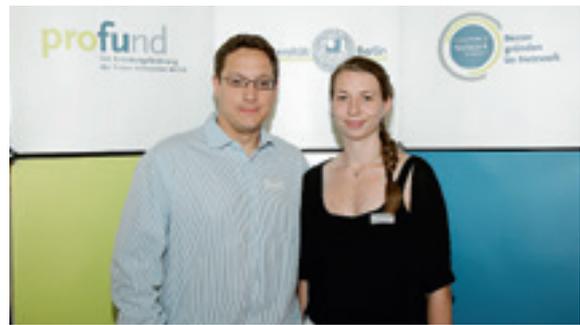
Nach dem Empfang bei herrlichem Sommerwetter fiel es zwar etwas schwer, den Blick vom Seepanorama zu lösen, doch das Programm versprach Spannung: Das Netzwerk Unternehmertum der Freien Universität Berlin hatte zum Sommerfest und zur Verleihung des Gründerpreises der Berliner Sparkasse im Veranstaltungshaus der Sparkasse am Wannsee geladen. Drei Ausgründungen der Freien Universität Berlin traten im Finale um die mit 3.000 Euro dotierte Auszeichnung gegeneinander an. Für die Präsentation ihres Markenauftritts hatten sie jeweils fünf Minuten Zeit, dann wurden Fragen aus dem Publikum gestellt. Den 130 Gästen oblag es anschließend auch, per Stimmzettel über den Gewinner zu entscheiden. Ein Preis der Herzen also – zumindest im letzten Durchgang.

Seit Juli 2013 ist die Berliner Sparkasse Partnerin der Gründungsförderung der Freien Universität Berlin und unterstützt Absolventinnen und Absolventen auf dem Weg in die Selbstständigkeit. Der gemeinsam mit dem Netzwerk Unternehmertum der Freien Universität Berlin ausgelobte Gründerpreis ist Bestandteil der Kooperation und wird künftig jedes Jahr mit wechselnden Themenschwerpunkten vergeben.

Die diesjährigen Finalisten waren eine Woche vor dem Fest von einer Jury gewählt worden. Bewertet wurden unter anderem der Name, der Claim und das Corporate Design der Jungunternehmens, der Webauftritt, die Pressearbeit und die Präsenz einer Gründerpersönlichkeit in der Öffentlichkeit. Dr. Christian Segal von der Berliner Sparkasse, Constanze Frey vom Wirtschaftsmagazin „Berliner Köpfe“, Oliver Schmidt von der Unternehmensberatung Hultgren und Partner sowie Professor Michael Kleinaltenkamp vom Fachbereich Wirtschaftswissenschaft der Freien Universität Berlin hatten auf diese Weise die Start-ups Laubwerk, doxter.de und Lebepur in die letzte Runde geschickt.

Henning Marx betrat für doxter.de als erster die Bühne und stellte das Portal zur Online-Buchung von Arztterminen vor. Er setzte auf Sachlichkeit – „in 15 Sekunden zum Arzttermin“ lautet das Kundenversprechen, das doxter in kühlem Blau und Weiß in Szene setzt und seriös bewirbt. Eines Tages, so seine Vision, werde es heißen: „Ich muss noch einen Arzttermin doxtern.“

Mit Visionen spielte auch Timm Dapper. Sein Unternehmen Laubwerk entwirft digitale 3D-Pflanzenmodelle für Architektur-Visualisierungen, Filme und Computerspiele. Im internationalen Geschäft soll der deutsche Name für Qualität „Made in Germany“ stehen. Einen anschaulichen Beweis lieferte Dapper mit einem Ausschnitt aus dem Action-Film „White House Down“ von Roland Emmerich. Fazit: Laubwerk-Pflanzen kann man sogar stilvoll zerstören. Die Zuschauer waren fasziniert: „Es gibt Produkte, die brauchen einfach kein Marketing“, kam als Lob aus dem Publikum.



Gründer-Alumni: Simon Krohn, Anne Kahnt (Vismath)



Experten unter sich: Oliver Schmidt, Nina Schwandke, Alexander Duve



Froh gestimmt: Prof. Dr. Peter-André Alt, Prof. Dr. Dr. h.c. Dieter Großklaus



## Antrag auf Mitgliedschaft

Name	Vorname	
Geburtsdatum	Akad.Grad/Titel	E-Mail
Straße	PLZ, Ort	Telefon/Fax
Ich habe an der FU studiert von-bis _____		Ich war an der FU tätig von-bis _____
Fachbereich _____		Studienfach _____
<small>Ich bin damit einverstanden, dass die Angaben zu Vereinszwecken in einer rechnergestützten Adressdatei gespeichert werden. Alle Angaben sind freiwillig.</small>		
Hiermit ermächtige ich Sie widerruflich, die zu entrichtenden Zahlungen bei Fälligkeit zu Lasten des Kontos		
Kontoinhaber _____		
Kontonummer	BLZ	Geldinstitut mit Ortsangabe
	Datum	Unterschrift

Ich möchte dem Kapitel „Netzwerk Unternehmertum der Freien Universität Berlin“ beitreten (bitte ankreuzen):

- Mitgliedschaft / normal  
(Mindestbeitrag 50,00 €/Jahr)
- Mitgliedschaft / ermäßigt  
(Mindestbeitrag 10,00 €/Jahr für Studierende und Ehemalige einschließlich der ersten drei Jahre nach Exmatrikulation, bitte Nachweis beilegen)
- Institution/Firma  
(Mindestbeitrag 150,00 €/Jahr)
- Fördermitgliedschaft  
Ich bin bereit, statt des Mindestbetrags von 50,00 € eine jährliche Spende von EUR \_\_\_\_\_ zu zahlen.
- Stipendienpate  
Ich möchte neben meiner Mitgliedschaft auch das NUFUB-Deutschlandstipendium fördern und bin bereit, statt des Mindestbeitrags eine jährliche Spende von insgesamt EUR \_\_\_\_\_ (Mitgliedsbeitrag + Spende von mindestens 150,00 €) zu zahlen.



Henning Marx von doxter



Timm Dapper von Laubwerk



Thomas Straßburg von Lebeपुर

Die Präsentation von Lebeपुर-Mitgründer Thomas Straßburg begann sehr persönlich: Nach einem – glücklicherweise falschen – Verdacht auf Krebs wollte er sich in Zukunft mit viel Obst und Gemüse besonders gesund ernähren, berichtete der Diplom-Kaufmann. Weil das im Alltag sehr aufwendig ist, erfand er mit Stefan Arndt zusammen Lebeपुर: schonend getrocknetes, fein gemahlene Obst und Gemüse in Pulverform, das schnell zu „grünen Smoothies“ zubereitet werden kann. Drumherum ließ das Team mit fröhlich-frischen Illustrationen eine Markenwelt entstehen. Inzwischen werden ihre Produkte über Reformhäuser, Biomärkte und Online-Shops vertrieben.

Drei tolle Ideen, drei tolle Auftritte – doch nur ein Kreuz durfte auf jedem Stimmzettel gemacht werden. Eine schwere Entscheidung, die anschließend für viel Gesprächsstoff sorgte. Während das Ergebnis ausgezählt wurde, gab Tobias Frese mit seinem Vortrag Lebenshilfe für Entrepreneur. Der Doktorand im Marketing Department der Freien Universität Berlin verglich in seiner Studie den zielorientierten Management-Ansatz mit dem „Effectuation“-Ansatz (englisch: Ausführung), bei dem die Unternehmensziele nicht absolut feststehen, sondern aufgrund von jeweils aktuell verfügbaren Mitteln und überraschenden Ereignissen immer wieder angepasst werden. Nach diesem Ansatz arbeiteten – meist unbewusst – viele erfolgreiche Start-ups, auch wenn sie diese Realität in ihren Businessplänen häufig verleugnen müssen. Als „Erlösung“ lobte ein Unternehmer aus dem Publikum anschließend den Vortrag des Wirtschaftswissenschaftlers, weil die Theorie damit endlich die Wirklichkeit zur Kenntnis nehme.

Fotos: Amin Akhtar



## BEITRITTSERKLÄRUNG



**Netzwerk Unternehmertum der  
Freien Universität Berlin**  
c/o profund – Die Gründungsförderung  
der Freien Universität Berlin

Haderslebener Straße 9  
12163 Berlin



Es lebe Lebepur! Thomas Straßburg und Stefan Arndt gewinnen den Gründerpreis der Berliner Sparkasse für den besten Markenauftritt. Prof. Dr. Peter-André Alt und Hans Jürgen Kulartz überreichen den Scheck über 3.000 Euro.

Die Wirkung unerwarteter Einnahmen auf Unternehmensgründer konnten die Zuschauer anschließend live auf der Bühne erleben. Der Präsident der Freien Universität, Prof. Dr. Peter-André Alt, und Hans Jürgen Kulartz, Vorstandsmitglied der Berliner Sparkasse, übergaben Urkunde und Scheck an die Gewinner des Gründerpreises der Berliner Sparkasse: Lebepur. Das Team war bestens vorbereitet und lud die Gäste zur Produktverkostung auf der Terrasse ein. Dort wurden die „grünen Smoothies“ als willkommene Ergänzung zum Grill-Buffer probiert. Auch die Ratschläge von Doktorand Tobias Frese setzten die Teilnehmer prompt in die Tat um: „Begreife andere Gründer, Investoren und zufällige Bekanntschaften als potenzielle Partner und nicht als Wettbewerber!“ Es entspann sich ein anregender Austausch – und das Sommerfest des Netzwerks Unternehmertum hielt alles, was der Name versprochen hatte.

**Oben:** Tobias Frese fesselte das Publikum mit seinem Vortrag über den „Effectuation-Ansatz“.  
**Unten:** Preisträger Stefan Arndt bot die grünen Smoothies von Lebepur zur Verkostung an.



## Die erste Adresse für Geschäftsideen –

Günstige Miete, anregendes Umfeld, gute Ausstattung, Nähe zu anderen Start-ups und zur Universität – diese Ansprüche stellen Gründerinnen und Gründer der Freien Universität Berlin an ihre ersten Büroräume, wie eine Umfrage ergeben hat. Die vier Gründerhäuser auf dem Campus der Freien Universität bieten von allem etwas: Die rund 120 Arbeitsplätze sind mit Büromöbeln und Internetanschlüssen ausgestattet, für Kundentermine und Besprechungen stehen Konferenzräume zur Verfügung, die offene Atmosphäre lädt ein zum Informations-

und Gedankenaustausch und zur Zusammenarbeit. Und die räumliche Nähe zu den Forschungseinrichtungen der Freien Universität ermöglicht den schnellen Kontakt zu Wissenschaftlerinnen und Wissenschaftlern vor Ort. Die Räume stehen Stipendiaten des EXIST-Gründungsprogrammes an der Freien Universität Berlin für ein Jahr kostenfrei zur Verfügung. Aber auch unabhängig von der EXIST-Förderung können sich Gründungsinteressierte für die kostenfreie Nutzung eines Gründer- raums bewerben.

### Co-Working Space (Haderslebener Straße 9)

Im gleichen Gebäude wie die Gründungsförderung *profund* befindet sich der neue Co-Working Space der Freien Universität: An bis zu zehn Arbeitsplätzen können gründungsinteressierte Studierende und Wissenschaftler kurzfristig an ihren Ideen arbeiten und sich bei Bedarf auf kurzem Weg mit den Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern der Gründungsförderung austauschen. Zu den Pluspunkten zählen auch ein modern ausgestatteter Konferenzraum und ein Gemeinschaftsgrill.



### IT-Etage (Malteserstraße 74–100)

Im grünen Südwesten der Stadt liegt der Campus Lankwitz der Freien Universität Berlin. Seit Januar 2008 bringen Gründerteams neuen Schwung in das Haus L, in dem *profund* über 20 Räume in der sechsten Etage verfügt. Damit ist Lankwitz der Standort mit den meisten Büros. Weil hier vorwiegend Start-ups aus der Informations- und Kommunikationstechnologie (IKT) sowie der Medien- und Kreativwirtschaft arbeiten, hat auch Fabian Feldhaus ein Büro vor Ort. Der Innovationsmanager ist auf Gründungsberatung für diese Branchen spezialisiert und steht den Teams dort regelmäßig als Ansprechpartner zur Verfügung. Eine Mensa und ein Café sind in der Nähe. Ein großer Konferenzraum steht für Meetings und Kundengespräche bereit; eine Sofaecke und eine Tischtennisplatte laden zum informellen Austausch ein.

## Gründerhäuser der Freien Universität Berlin

Voraussetzung dafür ist ein Empfehlungsschreiben von einer Professorin oder einem Professor als Mentorin oder Mentor sowie die Teilnahme an einer kostenlosen Erstberatung. Die Anmeldung zur Erstberatung erfolgt über ein Online-Formular auf der *profund*-Website. Im persönlichen Gespräch mit *profund*-Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern werden alle weiteren Schritte auf dem Weg zum Gründerraum geklärt.

Fabian Feldhaus, *profund* | Telefon: (030) 838-736 37  
E-Mail: [fabian.feldhaus@fu-berlin.de](mailto:fabian.feldhaus@fu-berlin.de) | [www.profund.fu-berlin.de](http://www.profund.fu-berlin.de)

### Gründervilla (Altensteinstraße 44 b)

Nicht zuletzt durch das monatlich stattfindende Gründertreffen Business & Beer ist die Gründervilla zum Networking-Zentrum für Gründungsinteressierte an der Freien Universität Berlin geworden. Fünf Büroräume stehen zur Verfügung, der Garten und die Gemeinschaftsräume im Erdgeschoss bieten Platz zum kreativen Austausch in entspannter Atmosphäre.

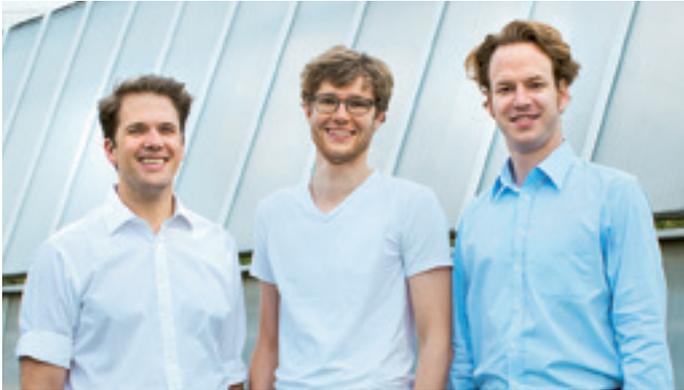


### Spin-off Space (Arnimallee 14)

Fünf Büros stehen Gründerinnen und Gründern auf dem Dach des Physikgebäudes im Spin-off Space zur Verfügung. Die Terrasse mit freiem Blick über den Campus erweitert buchstäblich den Horizont. Von hier aus hat man den kürzesten Weg zur Forschung: Die Fachbereiche Physik sowie Mathematik und Informatik der Freien Universität Berlin sind nur ein Stockwerk entfernt, und auch der Fachbereich Biologie, Chemie, Pharmazie ist mit vielen Standorten in der Nachbarschaft vertreten. Deswegen werden hier vorwiegend forschungsnahe Gründungsvorhaben angesiedelt.

# Out of Lankwitz

## In der IT-Etage auf dem Geocampus der Freien Universität arbeitet labfolder an einem digitalen Laborbuch



Simon Bungers, Mathias Schäffner, Florian Hauer

„Emmichstraße“ – die Bushaltestelle liegt am südwestlichen Rand von Berlin, es ist nicht mehr weit bis zur Endstation. Ein Hochhaus aus den siebziger Jahren beherbergt einen Teil der Gründerräume der Freien Universität, ein rumpeliger Fahrstuhl fährt zur „IT-Etage“ in den sechsten Stock, ein langer Gang führt zu den Büros. Das ist kein Loft am Rosenthaler Platz. Aber als sich eine Tür öffnet, fällt ein Sonnenstrahl auf den Flur. Drinnen ist es hell, die Aussicht ist toll. Florian Hauer macht eine kleine Führung: In den zwei verbundenen Zimmern mit sechs Arbeitsplätzen sieht es aufgeräumt und freundlich aus. Chaos fehlt, aber zwei „Must haves“ für Start-ups sind vorhanden: ein Stapel mit Club Mate-Kisten und ein Basketballkorb über dem Mülleimer. Wegwerfen ist eine wichtige Disziplin für Gründer, auch Florian Hauer hat einige Bestandteile der ursprünglichen Geschäftsidee von labfolder schon mal verworfen und neu konzipiert.

Labfolder ist ein webbasiertes Laborbuch, mit dem Forscherinnen und Forscher ihre Experimente leichter planen und dokumentieren können. Komplexe experimentelle Prozesse lassen sich in einzelnen Bausteinen abbilden, die Bausteine können immer wieder neu zusammengesetzt werden. Das macht die Experimente verständlicher und leichter vergleichbar, so können sie mit geringem Aufwand wiederholt, variiert und übergreifend analysiert werden. Die Plattform beschränkt sich aber nicht auf die strukturierte Dokumentation: Die Anwender können ihre Ergebnisse auch austauschen und publizieren oder bei Bedarf nur selektiv für leseberechtigte Personen und Gruppen öffnen.

### Die Papierkladde hat ausgedient

Die Idee dafür kommt direkt aus der Praxis: Während ihrer Promotion haben die Molekularbiologen Florian Hauer und Simon Bungers in verschiedenen Laboren geforscht. Obwohl dort High-Tech-Geräte standen, die digitale Daten produzieren, wurden für Planung und Dokumentation der Experimente immer noch Notizen in Laborbüchern aus Papier verwendet. „Die Nachteile sind offensichtlich“, sagt Florian Hauer: „Individuelle und dezentral geführte Datensammlungen kann man nicht durchsuchen, für übergreifende Auswertungen, Austausch und Veröffentlichung sind sie nicht geeignet.“ Gemeinsam mit dem Informatiker Mathias Schäffner nahmen die beiden Forscher die überfällige Revolution selbst in die Hand. Labfolder macht den Umstieg auf die digitale Alternative attraktiv: Dank des „Freemium-Preismodells“ ist die Nutzung der Plattform für Einzelpersonen gratis, bezahlt wird nur für Premium-Gruppenfunktionen: Bis zu drei Nutzer können ohne Kosten in einer Gruppe zusammenarbeiten. Wird die Gruppe größer, muss eine Lizenz erworben werden.

Im Juli 2012 startete das Team mit einem EXIST-Gründerstipendium an der Freien Universität Berlin. Schon früh stellten sie eine Basisversion des Produkts ins Netz, holten sich Feedback von Testnutzern, vereinbarten eine Entwicklungskooperation mit der Max-Planck-Gesellschaft und verbesserten die Funktionen nach den Wünschen der Nutzer. Im April 2013 ging die Beta-Version online. „Einige Wissenschaftler verwenden labfolder bereits täglich für ihre Arbeit“, berichtet Simon Bungers. „Innerhalb eines halben Jahres ha-



Wegwerfen ist wichtig – so oft, bis eine Idee richtig gut ist.



Weiter Blick, Freizeitmöglichkeiten: die Pluspunkte der IT-Etage in Lankwitz

ben wir 650 Testnutzer gewonnen, obwohl wir noch gar keine Werbung machen.“

Ein weiterer Baustein ist erst später zum Geschäftsmodell dazugekommen: „Wir entwickeln uns in Richtung Publikationsplattform weiter“, sagt Florian Hauer. Das Renommee einer Publikation sei für Forscher so wichtig, dass es immer attraktiver werde, Daten jenseits der klassischen Journale zu veröffentlichen. „Dabei kommt uns ein Trend aus der Wissenschaft entgegen: Die Richtlinien der staatlichen Geldgeber für Forschung ändern sich. Es wird mehr und mehr verlangt, dass alle Daten und Forschungsergebnisse veröffentlicht werden – und nicht nur die Highlights, wie es bisher der Fall war. Dafür können wir eine Infrastruktur bereitstellen, die es sonst noch gar nicht gibt.“

#### Enger Austausch von Tür zu Tür

Damit das Produkt fit für den Markt wird, haben die drei Gründer zwei Programmierer eingestellt, eine Mitarbeiterin für PR und Social Media ist auch schon an Bord. Berlin sei auf jeden Fall ein toller Standort, um Programmierer zu finden. „Mit Geld können wir niemanden binden. Wer nicht an unsere Idee glaubt, der geht sowieso anderswohin.“ Die Erweiterung des Teams war im Gründerhaus problemlos möglich. „Bei insgesamt 20 Räumen gibt es genug Bewegung, dass immer wieder Freiräume entstehen. Wir hatten Glück, das gerade direkt neben uns ein Team auszog“, sagt Florian Hauer. Dem Biologen gefällt es in Lankwitz: „Viele andere Gründer haben hier mit uns zusammen angefangen, es besteht ein sehr enger Austausch. Ich kann jederzeit nebenan fragen: Wie

macht ihr das?“ Den kurzen Draht zum Netzwerk von *profund*, der Gründungsförderung der Freien Universität Berlin, zählen für die Gründer von labfolder ebenfalls zu den Pluspunkten: „Die Beratung zum EXIST-Gründerstipendium war gut und die Dinge wurden schnell angepackt“, sagt Florian Hauer. „Wir profitieren vom Netzwerk, vom Finanz-Scouting und sind sehr zufrieden mit unserem Coach.“

Auch der Tipp, an Wettbewerben teilzunehmen, kam von *profund*. Ihren Businessplan reichten die Gründer daraufhin beim „Science4Life Venture Cup“ ein und wurden mit insgesamt 3.000 Euro Preisgeld belohnt. Noch wertvoller sei jedoch das Feedback der Juroren und Experten zum Geschäftsmodell gewesen, sagt Florian Hauer. „Die Betreuung und Beratung haben wir gern angenommen. Sie hat geholfen, unser Produkt, unser Geschäftsmodell und unsere Präsentationstechnik zu verbessern.“ Zudem habe die Teilnahme am Wettbewerb dafür gesorgt, dass die Fachpresse auf labfolder aufmerksam wurde und über das neue Produkt berichtete.

#### Smart Money für die Anschlussfinanzierung

„All das hat letztlich dazu geführt, dass wir im September 2013 eine Anschlussfinanzierung abschließen konnten“, freut sich Hauer. Ein Konsortium aus drei Partnern beteiligt sich mit einer hohen sechsstelligen Summe am Unternehmen, unter ihnen auch die Vogel Business Media-Gruppe, die die Gründer als eines der führenden europäischen Medienhäuser für Fach- und Industriepublikationen auch inhaltlich und medial unterstützen wird. Im Boot sind außerdem ein Berliner Unternehmer und Investor sowie der VC-Fonds Technologie Berlin. Bald wird sich labfolder deswegen einen neuen Standort suchen, denn für die Markteinführung braucht das Team mehr Mitarbeiter – und folglich mehr Platz. Etwas zentraler würde Simon Bungers den neuen Standort dann

Florian Hauer  
 Telefon: (030) 91 57 26 42  
 E-Mail: fh@labfolder.com  
 www.labfolder.com

schon wählen, obwohl er die Aussicht und Atmosphäre der IT-Etage in Lankwitz sehr schätze. Bis es soweit ist, nimmt der Prenzlberger die einstündige Fahrt von seiner Wohnung ins Büro gern in Kauf: „Man kann auch mit Latte Macchiato und MacBook im Café St. Oberholz gründen. Aber: Hier lenkt uns nichts ab. Wir haben alles, was wir brauchen – Sofaecke, Fitnessraum, Dusche, Supermarkt und Mensa – und können uns auf das Wesentliche konzentrieren: ein Werkzeug für mehr Effizienz in der Forschung zu schaffen.“

# DesignBy.Me UG (haftungsbeschränkt)

## Mit neuen Algorithmen zum eigenen Design



Thomas Brzezinski, Piotr Czemyers

Schnürschuh, High Heel oder Ballerina? Lack, Nappa oder Velours? Gold, Meerblau oder Funghi? Jede modebegeisterte Frau hat sich schon mal gewünscht, ihr Traum-paar selbst zu gestalten. Allein in Deutschland geben bereits mehr als 500 Unternehmen ihren Kundinnen und Kunden die Möglichkeit, im Internet ein eigenes Produkt zu entwerfen und zu bestellen. Wer selbst kreativ wird, möchte jedoch vor der Bestellung genau wissen, wie das Ergebnis aussehen wird. Daran hapert es bei vielen Anbietern. DesignBy.Me löst das Problem mit „JavaView“, einer Software für 3D-Darstellung, die von der Arbeitsgruppe Mathematische Geometrieverarbeitung unter Leitung von Professor Konrad Polthier an der Freien Universität Berlin entwickelt wurde. Hinzu kommt ein neuer Algorithmus für die automatische Texturierung: Damit wird die Oberfläche der gestalteten Objekte am Bildschirm weit realitätsgetreuer dargestellt, als es bisher automatisch möglich war.

Wie gut das funktioniert, wollen der Mathematiker Maximilian Dohlus, der Diplom-Kaufmann Piotr Czemyers und der Volkswirt Thomas Brzezinski im Rahmen ihres EXIST-Gründerstipendiums zunächst mit einem Shop für handgemachte Schuhe beweisen, der mit einer Beta-Version seit Juli 2013 online ist: Weibliche Schuh-Fans können dort an sechs verschiedenen Grundmodellen Sohle, Futter, Oberleder, Spitze, Ferse und Verzierungen in Form, Farbe und Art variieren. Unendlich viele Kombinationen lassen sich am Konfigurator durchspielen: Ob „Salamander Nero“ oder „Veloursleder Amarillo Fluo“ – in der dreidimensionalen Online-Ansicht wirkt das Material fast so

echt wie im Regal. Die Schuhe werden von einem italienischen Schuhmachermeister handgefertigt, kosten zwischen 80 und 140 Euro und kommen nach drei bis vier Wochen per Post ins Haus. „Wenn der Schuh trotz ausführlicher Anleitung zur Vermessung der Füße nicht passt, tauschen wir ihn freiwillig um“, sagt Piotr Czemyers, der unter anderem für die Logistik des Shops verantwortlich ist. Damit das nicht zu häufig vorkommt, will das Team künftig die Anwendung des Berliner Start-ups Upload, einer Ausgründung der Humboldt-Universität, integrieren, mit der man Körpermaße per Webcam erfassen kann.

Doch bei aller Liebe zum Produkt – Schuhe sind nicht die Hauptsache für die Gründer: „Kern unserer Geschäftsidee ist ein Online-Marktplatz, auf dem die Endkunden das Design beliebiger Produkte ganz einfach selbst gestalten können“, erklärt Czemyers. Der Trend zur „Mass Customization“ – also zur massenhaften Individualisierung von Produkten – stelle zurzeit die etablierten Absatzmärkte auf den Kopf. „Hersteller und Händler wollen nicht den Anschluss verlieren, sind aber oft mit den technischen und mathematischen Problemen überfordert, die hinter den vielen Variationsmöglichkeiten stecken.“ Es fehle ihnen an Know-how und finanziellen Mitteln. „Wir bieten eine Infrastruktur, mit der sie schnell an diesem Trend teilhaben können.“

Piotr Czemyers | Telefon: (0172) 187 94 91  
E-Mail: czemyers@designby.me | www.designby.me

# Detectonomics

## Mathematik für die Krebsdiagnostik

Diagnose: Krebs. Das ist ein schwerer Schock für jeden, der davon betroffen ist. Ob eine Behandlung Erfolg hat, hängt wesentlich davon ab, wie früh die Diagnose gestellt wurde. Für Krebskrankheiten wie Brust- oder Darmkrebs gibt es inzwischen etablierte Programme zur Früherkennung, die bessere Behandlungsergebnisse durch frühe und fokussierte Therapie ermöglichen. Lungenkrebs wird jedoch in der Regel zu spät für eine gezielte Behandlung bemerkt. Das liegt auch daran, dass die verfügbaren diagnostischen Methoden – etwa Spiegelung oder Bildgebung der Lunge – die Patienten körperlich belasten. Ärzte setzen sie in der Regel erst dann ein, wenn sie einen konkreten Verdacht haben. Meist ist die Krankheit dann aber schon fortgeschritten und die therapeutischen Möglichkeiten stark eingeschränkt.

Das „Innolab math for diagnostics“ unter Leitung von Christof Schütte, Professor am Fachbereich Mathematik und Informatik der Freien Universität Berlin, hat eine Methode entwickelt, mit der man Krebs in frühen Stadien erkennen kann. Dazu reicht ein Blutstropfen des Patienten: Mittels Massenspektrometrie wird die molekulare Zusammensetzung der Probe sichtbar gemacht. Diese Daten werden nun mit mathematischen Verfahren daraufhin untersucht, ob die Zusammensetzung der

Blutmoleküle typische Veränderungen aufweist, die zu den ersten Anzeichen einer Krebserkrankung gehören. Solche Muster werden „Fingerprints“ genannt. Mit einer Analyse-Software, die Methoden der Mustererkennung bündelt, konnten die Mathematiker den Fingerprint für Lungenkrebs identifizieren. Die Forschung wurde im Rahmen eines ForMaT-Projektes vom Bundesministerium für Bildung und Forschung gefördert.

Eine Wissenschaftlerin und zwei Wissenschaftler der Gruppe wollen den Test nun im eigenen Unternehmen auf den Markt bringen: Dr. Janine Freder ist Humanbiologin und hat Erfahrung mit der Zulassung und Zertifizierung und den entsprechenden Regularien. Der Diplom-Informatiker Christoph Thöns und der Diplom-Kaufmann Julian Jürgens ergänzen das Team. „Den ‚Proof of Concept‘ haben wir mit einer Studie am Lungenzentrum des Helios Klinikums Emil von Behring erbracht“, berichtet Julian Jürgens. In diesem Rahmen konnte nachgewiesen werden, dass sich Personen mit Lungenkrebs auch in frühen Stadien mit dem Test von Gesunden deutlich unterscheiden lassen.

Der Businessplan steht – und wurde beim Businessplan-Wettbewerb Berlin-Brandenburg bereits mit einem zweiten Platz dekoriert. Bis die neue Methode den Patienten zugutekommt, stehen aber noch einige Herausforderungen an. „Zunächst brauchen wir eine Zertifizierung“, sagt Jürgens. „Für diese Phase suchen wir einen finanzstarken Partner.“ Danach gelte es, geeignete Vertriebskanäle für erste Umsätze aufzubauen. Der Weg bis zur Kassenleistung ist weit, doch Jürgens hat die Route schon im Kopf: „Wir vertreiben den Test zuerst bei niedergelassenen Pneumologen als sogenannte individuelle Gesundheitsleistung (IGeL). Unsere Zielgruppe sind Menschen mit hohem Risiko, wie beispielsweise Raucher ab 55 Jahren. Parallel wollen wir in Modellvorhaben mit einzelnen Krankenkassen den volkswirtschaftlichen Nutzen darstellen, um mittelfristig in den Leistungskatalog zu kommen.“ Wenn das gelingt, will das Team noch mehr Fingerprints identifizieren und für die Früherkennung weiterer Krankheiten verwenden.

Janine Freder, Christoph Thöns, Julian Jürgens



Julian Jürgens | Telefon: (030) 838-586 74  
E-Mail: julian.juergens@innolab-m4d.de  
www.biocomputing-berlin.de

# Dolosys GmbH

## Der Schmerzmonitor für die Intensivmedizin



Kathrin Blywis, Gregor Lichtner, Jürgen Schlossbauer, Jan Baars

„Dolosys weckt Hoffnungen für Schmerzpatienten“ – so lautet eine Schlagzeile der Berliner Morgenpost im Mai 2013. Anlass für den Bericht: Der High-Tech Gründerfonds (HTGF) und der Geldgeber m2f investment Ltd. investieren einen mittleren sechsstelligen Betrag in das Unternehmen von Privatdozent Dr. Jan Baars. Die Ausgründung der Charité-Klinik für Anästhesiologie und operative Intensivmedizin entwickelt einen Schmerzmonitor, mit dem die Schmerztherapie bei nicht-mitteilungsfähigen Intensivpatienten und chronischen Schmerzpatienten optimiert werden kann. „Mit der Finanzierung wollen wir die Entwicklung abschließen, das Produkt zertifizieren lassen und auf den Markt bringen“, sagt Jan Baars. Zu diesem Zweck hat er mit einer Mitarbeiterin und zwei Mitarbeitern gerade neue Büroräume in Berlin-Mitte, unweit der Charité, bezogen.

Eine Schmerztherapie richtig zu steuern, ist auf der Intensivstation eine große Herausforderung: Die Patienten sind meist sediert, können sich zu ihren Schmerzen also nicht äußern. Ohne dieses Feedback vom Patienten ist es bisher nicht möglich, verlässlich zu bestimmen, in welchem Maß Opiode und andere Medikamente den Schmerz ausschalten; der behandelnde Arzt muss ein subjektives Urteil auf Basis der Patientenmimik und Haltung

der Extremitäten fällen. Das führt dazu, dass Anästhetika häufig zu hoch oder zu niedrig dosiert werden – und das kann negative Folgen haben: Wenn der Schmerz während der Behandlung unzureichend ausgeschaltet ist, kann dies zu Stressreaktionen führen, die das Immunsystem schwächen und den Patienten gefährden. Eine Überdosis hingegen hat aufgrund der atemdepressiven Wirkung der Schmerzmittel längere Beatmungszeiten zur Folge, wodurch das Risiko einer Lungenentzündung steigt.

Priv.-Doz. Dr. Jan Baars | Telefon: (0177) 753 88 41  
E-Mail: [info@dolosys.de](mailto:info@dolosys.de) | [www.dolosys.de](http://www.dolosys.de)

Mit diesem Dilemma hatte auch Jan Baars als Facharzt an der Charité zu kämpfen. So entstand die Idee, die Erkenntnisse aus der eigenen Forschung über Effekte von Anästhetika auf das Rückenmark für die klinische Praxis nutzbar zu machen. Der Wissenschaftler nutzt dafür einen bestimmten Schmerzreflex, der im Rückenmark verschaltet ist und gute Anhaltspunkte für den Wirkungsgrad von Schmerzmitteln liefert. Das nicht-invasive Verfahren misst direkt am Rückenmark, wie gut die Medikamente wirken und ist damit verlässlicher und genauer als andere Methoden, die auf indirekten Indikatoren wie Hautleitfähigkeit, Puls oder Blutdruck basieren.

Mit Unterstützung von *profund* erhielt Baars' Team Fördermittel aus dem Programm EXIST-Forschungstransfer des Bundesministeriums für Wirtschaft und Technologie und konnte innerhalb von zwei Jahren ein handliches Kompaktgerät entwickeln, das problemlos am Bett des sedierten Intensivpatienten Platz findet. Zielgruppe sind zunächst Universitätskliniken. Weil

der Schmerzmonitor die intensivmedizinische Behandlungsdauer verkürzt, kann er aber mittelfristig allen Krankenhäusern mit Intensivstationen dabei helfen, die Behandlungsqualität zu steigern und Kosten zu senken. Doch Jan Baars hat noch weitere Anwendungen im Kopf: „Auch chronischen Schmerzpatienten kann unser Gerät bei der Auswahl der optimalen Therapie helfen.“

## „Wir sorgen selbst dafür, dass unser Produkt auf den Markt kommt“

*Jan Baars ist Miterfinder des Schmerzmonitors. Das Konzept entwickelte der Privatdozent und Facharzt für Anästhesiologie in seiner Arbeitsgruppe an der Charité – Universitätsmedizin Berlin. Als Gründer und Geschäftsführer der Dolosys GmbH treibt er die Entwicklung und Markteinführung des Schmerzmonitors nun im eigenen Unternehmen voran.*

**Profund:** Was hat Sie zur Gründung von Dolosys bewogen?

**Jan Baars:** Das Hauptmotiv war, ein Gerät zur Messung der Schmerzausschaltung bei sedierten Patienten zu entwickeln und verfügbar zu machen. Da es ein solches Gerät noch nicht gibt und wir überzeugt sind, dass es die medizinische Versorgung von Intensivpatienten signifikant verbessern kann, wollten wir uns nicht auf andere verlassen, sondern selbst dafür sorgen, dass das Produkt so schnell wie möglich auf den Markt kommt.

**Profund:** Wie sind Sie vorgegangen, um einen Finanzpartner zu finden?

**Jan Baars:** Wir haben uns zwar schon früh darum gekümmert, Investoren zu finden, die im Medizintechnikbereich investieren bzw. hier bereits über Erfahrungen und ein Netzwerk verfügen. Letzten Endes war aber unsere Teilnahme am Wettbewerb Science4Life der Schlüssel. Da wir in der ersten und zweiten Runde gut abgeschnitten haben, wurden wir zu Veranstaltungen eingeladen, auf denen wir Kontakt zu zahlreichen Investoren knüpfen konnten. Dort ist der High-Tech Gründerfonds auf uns aufmerksam geworden und hat uns eingeladen, unser Projekt vorzustellen. Drei Monate später hatten wir die Finanzierungszusage in der Tasche.

**Profund:** Was war dabei die größte Hürde?

**Jan Baars:** Die größte Hürde war die Übertragung des Patentes auf das Unternehmen. Dieser Prozess erforderte deutlich mehr Zeit und Geld als erwartet.

**Profund:** Wie gelingt Ihnen der Übergang vom Forscher zum Geschäftsführer eines Start-ups? Was ist anders?

**Jan Baars:** Der Übergang vom Wissenschaftler und Leiter einer Forschungsgruppe zum Unternehmer ist nicht so dramatisch, wie man sich das vorstellen würde. Auch als Wissenschaftler hat man oft Personalverantwortung und muss zur Einwerbung von Dritt- und Projektmitteln in gewisser Weise ein „Produkt“ entwerfen und dieses potenziellen Geldgebern schmackhaft machen können. Natürlich sind die Anforderungen an einen Geschäftsführer, auch rein juristisch, noch andere. Durch vielfältige Weiterbildungsangebote, unter anderem bei den Gründungszentren der Universitäten oder im Rahmen des EXIST-Programms und der Businessplan-Wettbewerbe, kann man sich schnell einen Überblick über die wesentlichen Aspekte der Unternehmensgründung und -führung verschaffen. Für schwierigere Fragen kann ich zudem jederzeit auf die Expertise meines Teams, anderer Gründer oder unseres Business Angels zurückgreifen.

**Profund:** Wie wurden und werden Sie von der Technologietransferstelle der Charité und der Gründungsförderung der Freien Universität unterstützt?

**Jan Baars:** Die Unterstützung durch die Charité und die Gründungsförderung der Freien Universität Berlin war ausgezeichnet. Sie begann mit Hilfe beim Antrag auf eine Förderung aus dem EXIST-Programm, setzte sich mit zahlreichen Informationsveranstaltungen, Netzwerktreffen und intensiver direkter Betreuung fort und mündete schließlich darin, dass die Freie Universität der Dolosys GmbH in der Gründungsphase mietfrei ein Büro in der Gründervilla in der Altensteinstraße zur Verfügung stellte.

# elefunds GmbH

## einfach einfach spenden



David Hirsch, David Hübner, Yannick Sonnenberg, Roland Luckenhuber, Tim Wellmanns, Ben Spiekermann, Christian Peters

„Da ist ja aus einer Mücke ein Elefant geworden!“ – die Assoziation hören Tim Wellmanns und Yannick Sonnenberg öfter, wenn sie ihr Start-up vorstellen. Ja, ihr Projekt ist schnell gewachsen, aber ein Elefant war es von Anfang an. Die Idee für „electronic fundraising“ – dafür steht der Name „elefunds“ – haben Wellmanns und Sonnenberg zusammen mit Christoph Haas, David Hirsch und Ben Spiekermann 2011 im Funpreneur-Wettbewerb der Freien Universität ausgearbeitet. Ihre Software wird in den Bezahlprozess von Online-Händlern integriert, der Kunde kann damit seinen Rechnungsbetrag beliebig aufrunden und die Differenz an bis zu drei Organisationen seiner Wahl spenden. Der Shop zieht den gespendeten Betrag ein und überweist ihn an die elefunds Stiftung gUG. Dort werden die Spenden zusammengefasst und vollständig an die Empfänger weitergegeben. Große Namen wie der WWF, Ärzte ohne Grenzen oder foodwatch waren von Anfang an dabei.

Nach dem Funpreneur-Wettbewerb gewann elefunds ein achtmonatiges Stipendium im „Social Impact Lab“, das vom Software-Konzern SAP unterstützt wurde. Im September 2012 bezogen die Sozialunternehmer ein eigenes Büro. Kurz darauf wurde ihr Spendenmodul in eine weit verbreitete Software für Online-Händler integriert, die den Service nun in wenigen Minuten in ihren Shop übernehmen können. „Über 30 kleine und mittlere Händler nutzen elefunds bereits“, sagt Tim Wellmanns. „Bei den großen Handelskonzernen dauert die Entscheidungsfindung zwar oft länger, aber auch hier konnten wir erste Kunden überzeugen und freuen uns darauf, unsere Lösung einem immer größeren Spen-

derkreis anzubieten. Denn die Kunden nehmen sie begeistert auf und nutzen sie regelmäßig.“ Die Herzen der Fachwelt hat das Team ebenfalls schnell erobert: Der Deutsche Fundraising Verband prämierte elefunds als „Beste Innovation 2013“, kurz darauf stand auch der mit 5.000 Euro dotierte Social Impact Start Award im Regal. Der Join Our Core-Award der Eisfirma Ben & Jerry's und der Organisation Ashoka kam dazu und bescherte weitere 10.000 Euro sowie einen Werbeplatz auf einer neuen Eiscreme-Verpackung, die ab 2014 auch in deutsche Kühltruhen kommt.

Seit Mitte 2013 erschließen Wellmanns und Sonnenberg mit ihren mittlerweile fünf Kollegen auch neue Geschäftsfelder. Gespräche mit Unternehmen hätten ergeben, dass „Spenden durch Aufrunden“ an vielen Stellen einsetzbar sei, zum Beispiel bei Online-Banküberweisungen, an Automaten der Berliner Verkehrsbetriebe, in sozialen Netzwerken oder im Zusammenhang mit mobilen Eincheck-Diensten. Preisgelder und Erlöse, die Online-Händler als Nutzungsgebühren an elefunds zahlen, fließen derzeit zurück ins Unternehmen und in die Produktentwicklung. „Noch leben wir zum Großteil von Erspartem“, sagt Wellmanns. Internationalisierung stehe aber trotzdem auf dem Programm: Anfragen aus Österreich, der Schweiz, Großbritannien und den Niederlanden trudeln immer häufiger ein und stellen das Team vor neue Herausforderungen.

Tim Wellmanns | Telefon: (030) 48 49 24 38  
E-Mail: [tim@elefunds.de](mailto:tim@elefunds.de) | [www.elefunds.de](http://www.elefunds.de)

# FirstFlow GmbH

## Der Personal-Trainer für die Gefäße

„Treiben Sie mehr Sport!“ Wohl fast jeder Patient mit Durchblutungsstörungen hat diesen Satz schon von seinem Arzt gehört. Doch ganz so einfach ist es nicht, denn es gibt sehr unterschiedliche Gefäßkrankheiten. Allein von der „Schaufensterkrankheit“, bei der Patienten wegen Durchblutungsstörungen der Beine starke Schmerzen beim Gehen haben und sich deshalb immer wieder vor Schaufenstern erholen, sind in Deutschland etwa viereinhalb Millionen Menschen betroffen. Nicht immer ist klar, welcher Sport für sie der Beste ist. Radfahren oder lieber laufen? Und was können Ärzte älteren Patienten empfehlen, die nicht mehr richtig trainieren können? Als eine Möglichkeit des passiven Trainings haben Wissenschaftler der Charité – Universitätsmedizin Berlin unter der Leitung des Gefäßspezialisten PD Dr. Ivo R. Buschmann die „Herzhose“ weiterentwickelt.

Die „Herzhose“ besteht aus aufblasbaren Manschetten, die um Beine und Gesäß gewickelt und segmentweise im Rhythmus des Herzschlags voll Luft gepumpt werden. Auf jeden Impuls hin wird das Blut aus den Beinen in Richtung Oberkörper gedrückt. Auf diese Weise wird körperliche Bewegung simuliert, das Blut fließt schneller, und der Druck auf die Blutgefäße wird erhöht – wie bei



Ivo R. Buschmann

einem echten Waldlauf werden im Gehirn sogar Glückshormone ausgeschüttet. Wird das passive Training täglich über mehrere Wochen angewendet, bilden sich Umgehungskreisläufe für arterielle Verschlüsse im Herzen oder in den Beinen. Bei einigen herzkranken Patienten kann dadurch sogar auf operative Eingriffe wie das Einsetzen eines Stents oder auf Bypässe verzichtet werden.

Mit Unterstützung von *profund* erhielt das Team 2010 Fördermittel aus dem Programm EXIST-Forschungs-

transfer des Bundesministeriums für Wirtschaft und Technologie, um die Therapie weiterzuentwickeln und im eigenen Unternehmen auf den Markt zu bringen. Inzwischen ist die FirstFlow GmbH gegründet, und auf dem Campus des Virchow-Klinikums der Charité nahm die erste „Herzhose-Station“ ihren Betrieb auf. „Wir arbeiten daran, weitere Stationen in Düsseldorf, München und Hamburg aufzubauen und führen intensive Gespräche mit Investoren“, sagt Ivo Buschmann. Bis Ende 2013 hat sich der Wissenschaftler von seinen Aufgabe an der Charité beurlauben lassen, um als Geschäftsführer die Firma aufzubauen. Von 2014 an übernimmt das Ruder der Medizin-Professor und ehemalige Forschungs- und Entwicklungsleiter der AstraZeneca GmbH, Wolfgang Meyer-Sabellek, der viel Erfahrung mit Zulassungsstudien hat.

Parallel arbeitet FirstFlow an einem zweiten Produkt, das den Therapie-Erfolg der Herzhose noch verbessern soll. Um das passive Training genau auf den Patienten anzupassen, entwickelten die Mediziner am Gefäßzentrum Berlin gemeinsam mit dem Diplomingenieur Robert Paeschke einen sogenannten Gefäßtacho. Ähnlich wie bei einem Tachometer im Auto wird es mit der patentierten Technik künftig möglich sein, den pulsartigen Blutfluss im Gefäß abzulesen und das Training entsprechend zu dosieren. Anstelle einer sechswöchigen Standardtherapie erhält jeder Patient dann ein individuelles Therapieschema. Der Prototyp wird bereits in Studien am Gefäßzentrum Berlin unter der Leitung von Professor Karl-Ludwig Schulte und Dr. Ralf Langhoff sowie in Kooperation mit der Charité klinisch geprüft.

Als Ersatz für körperliche Bewegung versteht Ivo Buschmann diese Therapie aber nicht: „Sich von der Herzhose durcharbeiten lassen und nur auf der Couch liegen – genau das möchten wir nicht.“ Dauerhaft könne das Gerät allenfalls bei Patienten zum Einsatz kommen, die aufgrund von Amputationen und anderer Behinderungen nicht mehr laufen können. Bei anderen Menschen soll die Herzhose lediglich Anschubhilfe leisten. Sobald die Ausbildung der biologischen Bypässe in Schwung gekommen ist, sollen sie die Schubkraft ihres Blutes selbst erhöhen – durch regelmäßige Bewegung.

Priv.-Doz. Dr. med. Ivo Buschmann  
 Telefon: (030) 450 52 53 26  
 E-Mail: info@1stflow.de

# Food Generation Systems UG (haftungsbeschränkt)

## Nachhaltige Ernährung für Mensch und Tier

Wer in der Kneipe ein Bier bestellt, sorgt gleichzeitig dafür, dass Kühe mehr Milch geben. Wie bitte? Tatsächlich: Bei der Bierherstellung bleiben große Mengen Treber – so werden die fermentierten Rückstände des Malzes genannt – übrig. Treber enthält viel Eiweiß und wird an Kühe verfüttert, um ihre Milchleistung zu steigern. „Wir erforschen, ob man auch ein höherwertiges Produkt daraus machen kann“, sagt Jürgen Zentek, Professor und geschäftsführender Direktor des Instituts für Tierernährung der Freien Universität Berlin. Gemeinsam mit Dietrich Knorr und Wilfried Tiegs hat er das Unternehmen Food Generation Systems gegründet, kurz FG Systems. Die drei Gründer entwickeln technische Verfahren, die pflanzliche und tierische Eiweiße aus Restprodukten verwertbar machen. Beispielsweise den Treber aus der Brauerei: „Den Prototyp eines Treber-Produkts untersuchen wir derzeit auf seine ernährungsphysiologischen Eigenschaften“, sagt Zentek. Mögliche Anwendungen sollen im nächsten Schritt gemeinsam mit Industriepartnern erkundet werden.

Der Mitgründer des Unternehmens, Dietrich Knorr, ist Professor an der Technischen Universität Berlin; er ist Experte für Lebensmittelbiotechnologie und -prozessstechnik. Knorr ist weltweit in wissenschaftlichen Gremien seines Fachs vertreten und gibt die Zeitschrift „Innovative Food Science and Emerging Technologies“ (Innovative Lebensmittelwissenschaft und neue Technologien) heraus. Wilfried Tiegs, der dritte Partner im Team, ist Veterinärmediziner und hat mehrere Unternehmen gegründet. Mit seinem Betrieb in Bremen sammelt und verarbeitet er die „Biestmilch“ – auch Colostrum genannt – und vertreibt das Produkt weltweit.

Mutterkühe geben in den ersten 24 Stunden nach einer Geburt im Schnitt 20 bis 25 Liter dieser besonderen Milch, das Kalb trinkt davon maximal drei Liter, der Rest wird häufig weggekippt. Dabei ist Colostrum laut Tiegs „ein Spitzenerzeugnis der Natur“, das Proteine, Vitamine, Antikörper und Mineralstoffe liefert sowie die körpereigene Immunabwehr stärkt. Es eignet sich als Nahrungsergänzung für Mensch und Tier – unter anderem für die Fischzucht in Aquakulturen. Bei FG Systems bringt der Unternehmer seine Erfahrung mit der Vermarktung solcher Produkte ein.

Jürgen Zentek sieht einen wachsenden Markt für die nachhaltige Verwertung pflanzlicher und tierischer Erzeugnisse: „Wir haben nicht nur einen bewussteren Umgang mit unserer eigenen Ernährung entwickelt – auch Tiernahrung soll gesund und proteinhaltig sein.“ Ein Hauptlieferant für die Eiweiße im Futter sei heute die Sojapflanze, die in Deutschland allerdings importiert werden müsse. „Deshalb lohnt sich die Suche nach Wegen, die Proteine aus heimischen Erzeugnissen besser zu nutzen“, sagt der Wissenschaftler. Noch findet die Arbeit für die eigene Firma fast ausschließlich am Wochenende statt, demnächst will das Gründerteam aber Personal einstellen. „Durch Drittmittelprojekte und Kooperationen mit Industrieunternehmen wollen wir 2014 wachsen“, sagt Zentek. Später will FG Systems die entwickelten Verfahren und Produkte auch selbst vermarkten.

Prof. Dr. Jürgen Zentek  
 Telefon: (030) 838-522 56  
 E-Mail: zentek.juergen@vetmed.fu-berlin.de

Wilfried Tiegs, Dietrich Knorr, Jürgen Zentek



## pijajo UG (haftungsbeschränkt)

### Clevere Personalverwaltung für Messen, Promotion und Events



John Nitschke, Jan-Martin Josten

Ein Bioinformatiker und ein Betriebswirt stehen zusammen hinter der Bar. Zwischen Zapfhahn und Zitronenscheibchen kommen sie ins Gespräch und entwickeln eine Geschäftsidee. Diese Idee hängt eng damit zusammen, wie sie dort hingekommen sind: Während des Studiums haben Jan-Martin Josten und John Nitschke für Promotion-, Event- und Messeagenturen gejobbt. Die Arbeit hat viel Spaß gemacht, der Aufwand für Bewerbung, Anmeldung und Abrechnung einzelner Jobs dagegen weniger. „Für uns war der Papierkram einfach lästig, aber die Agentur hatte das Problem gleich hundert Mal“, sagt John Nitschke. Eine komfortable Software für diesen Prozess gab es noch nicht, denn die Entwicklung war lange für einen Nischenmarkt zu teuer. Doch Jan-Martin Josten war sich sicher, dass eine solche Aufgabe mit neuen Programmiersprachen wie „Ruby on Rails“ inzwischen effizienter zu lösen sei.

Mit einem EXIST-Gründerstipendium an der Freien Universität setzten Nitschke und Josten ihre Idee 2012 in die Tat um: In ihrem Start-up pijajo.com

entwickeln und vermarkten sie eine online-basierte Software zur Personalverwaltung für kurze Einsatzzeiten und wechselnde Einsatzorte. Zielkunden sind rund 6.000 Personalagenturen, die allein in Deutschland im Bereich Messe und Promotion tätig sind und schätzungsweise 30 Millionen Personaleinsätze pro Jahr vermitteln. „Ausschreibung, Bewerbung, Zeitplanung, Personaldaten verwalten, Lohnabrechnung – das geht jetzt alles über unser System“, sagt Nitschke. Mit Unterstützung ihres Mentors Professor Robert Tolksdorf, Leiter der Arbeitsgruppe Netzbasierende Informationssysteme am Fachbereich Mathematik und Informatik der Freien Universität, entwickelte das Team auch Extras wie die „Recommender Engine“, die automatisch die freien Mitarbeiter vorschlägt, die für einen ausgeschriebenen Einsatz verfügbar und am besten geeignet sind. Ein weiterer Vorteil: Das Personal hat einen eigenen Zugang zur Software, kann Jobs direkt annehmen und die eigenen Daten verwalten. Mit schlichten, originellen Grafikelementen gab die Designerin Carolin Jahrow der effizienten Technik ein freundliches Gesicht.

Mit einigen Agenturen hat pijajo.com bereits in der Entwicklung eng zusammengearbeitet, um deren Bedürfnisse und Wünsche abzufragen. Sie gehören inzwischen zu den ersten Kunden und zahlen nutzungsbasiert: Für jeden Auftrag, der über die Software an einen ihrer Mitarbeiter geht, erhält das Start-up einen kleinen Anteil vom Auftragswert. So fallen für die Firmen der saisonabhängigen Messe- und Event-Branche nur dann Kosten an, wenn auch Umsätze gemacht werden.

Idee und Umsetzung haben auch die Investitionsbank Berlin überzeugt: Direkt im Anschluss an das EXIST-Gründerstipendium erhielt pijajo.com eine Pro FIT Frühphasenfinanzierung. „Mit dem Kapital werden wir unser Team verstärken“, sagt John Nitschke, denn pijajo.com habe noch viele Pläne: „Unser System ist übertragbar – zum Beispiel auf Personal für Restaurants, Supermärkte und den Einzelhandel.“

John Nitschke  
 Telefon: (030) 69 20 72 59  
 E-Mail: john@pijajo.com  
 www.pijajo.com

# Pixelsummoners

## Die Wunderwaffe für Spiele-Entwickler

Seit ihrer Kindheit verbindet Tobias Tenbusch und Martin Lange eine große Leidenschaft für Videospiele. Als echte Fans entwickelten sie auch Ideen und überlegten, mit welchen Features sich der Spaß noch steigern ließe. In Online-Communities diskutierten sie intensiv mit anderen Enthusiasten über ihre Wünsche, aber die unzähligen Ideen und Meinungen drangen nicht zu den Spieleentwicklern durch. Während ihres Studiums an der Freien Universität programmierten die Informatiker schließlich selbst ein 3D-Videospiel und erlebten die Crux am eigenen Leib: Ihre Fans bestürmten nun sie mit Hunderten von Vorschlägen zur Verbesserung des Spiels, doch eine Reaktion auf die vielen Beiträge war schier

Jonas Heinroth

Telefon: (0152) 53 76 10 45

E-Mail: [jonas@pixelsummoners.de](mailto:jonas@pixelsummoners.de)

unmöglich. „Eine Plattform, die das Feedback der Nutzer sinnvoll bündelt, schien uns eine vielversprechende Geschäftsidee zu sein“, erinnert sich Tobias Tenbusch. „Schließlich lag das Marktvolumen für Videospiele 2011 schon bei 60 Milliarden US-Dollar.“

So schrieb das Team im Winter 2011 im BusinessplanLab von *profund*, der Gründungsförderung der Freien Universität, das Konzept für Pixelsummoners – eine neuartige, webbasierte Dienstleistung für die Finanzierung der nutzerorientierten Weiterentwicklung von Videospiele. Sie kombinierten dabei das Prinzip des „Crowdsourcings“ mit „Crowdfunding“: Kleinere Spielestudios können ihren Nutzern auf der Plattform Vorschläge für neue Features machen, dazu die Meinung der Spieler einholen, die Vorschläge entsprechend anpassen und dann mittels kostenpflichtiger Abstimmung von der Community vorfinanzieren lassen. So können die Anbieter sicher sein, dass sich die Entwicklung beispielsweise einer neuen Wunderwaffe für ihr Spiel in jedem Fall lohnt, denn eine ausreichende Anzahl von Fans hat schon im Voraus dafür bezahlt. „Langfristig wollen wir auf diese Weise ein neues Entwicklungs- und Finanzierungsmodell für die Spiele-Industrie etablieren, bei dem die Kunden mitreden können“, sagt Martin Lange.

Im BusinessplanLab stieß Mathias Kahl zum Team, der sich während seines Studiums auf semantische Technologien und Webprogrammierung spezialisiert

hat. Sein ehemaliger Professor, Adrian Paschke, verschafft dem Gründungsvorhaben nun als wissenschaftlicher Mentor mit dem Know-how seiner Arbeitsgruppe „Corporate Semantic Web“ einen weiteren Vorteil: Mit neuen semantischen Technologien aus dem Fachbereich Mathematik und Informatik der Freien Universität können die Beiträge der Nutzer sehr viel effizienter strukturiert und ausgewertet werden, als es bisher möglich war. Martin Lange ist sicher, dass die Idee ihren Markt finden wird: „Wir ermöglichen reibungslose Kommunikation mit Nutzern. Die Entwickler reduzieren ihr Risiko und erhöhen ihre Umsatzchancen. Dafür berechnen wir sieben Prozent der von der Crowd investierten Beträge als Vermittlungsgebühr.“ Kaufmännische Kompetenz bringt der Diplom-Kaufmann Jonas Heinroth ins Team. Diese Kombination von Superkräften überzeugte auch das Bundesministerium für Wirtschaft und Technologie: Seit August 2013 wird Pixelsummoners für ein Jahr durch ein EXIST-Gründerstipendium gefördert.

Jonas Heinroth, Tobias Tenbusch, Mathias Kahl, Martin Lange



Fotos: *profund* (links), Bernhard Ludwig (rechts)

# rootAbility UG (haftungsbeschränkt)

## Nachhaltigkeit mit starken Wurzeln



Ragnar Martens, Valentin Tappeser, Arian Meyer

Das Hochschulstudium, es liegt in der Natur der Sache, ist auf überschaubare Zeit angelegt. Ein Umstand, der sich mit dem Konzept der Nachhaltigkeit nicht gut vereinigen lässt. Andererseits gibt es gerade an Universitäten zahlreiche Akteure, die sich für ein nachhaltiges gesellschaftliches Zusammenleben einsetzen. Was tun, um dieses Engagement zu verstetigen, fragten sich Studierende verschiedener Fachbereiche der Universität Maastricht 2010 und gründeten ein sogenanntes Green Office. Ihr Ziel: sich als offizielle Anlaufstelle für alle Fragen der Nachhaltigkeit an der Universität zu etablieren.

Das Konzept überzeugte den Vizepräsidenten der Hochschule, der Büroräume und finanzielle Mittel dafür bereitstellte. Seither liegen Organisation und Steuerung von Nachhaltigkeitsprozessen an der Universität Maastricht beim Green Office – in studentischen Händen. Das Büro entwickelt Projekte für Verwaltung, Forschung, Lehre und für die Community der Studierenden, die Inhalte reichen vom Nachhaltigkeits-Curriculum über die Anschaffung von LED-Leuchten bis zu Promotionen über Governance-Strukturen.

Arian Meyer, Ulrich Scharf, Felix Spira, Valentin Tappeser und Ragnar Martens gehörten zu den führenden Köpfen des Green Office. Was in Maastricht geht, kann auch anderswo funktionieren, dachten sie sich nach ihrem Abschluss und gründeten das Beratungsunternehmen rootAbility, um das Graswurzel-Prinzip (Graswurzel, engl. root) auf andere Universitäten zu übertragen. Persönliche Kontakte brachten das Team zu Professorin Miranda Schreurs, die das Forschungszentrum für Umweltpolitik

der Freien Universität leitet und im Sachverständigenrat für Umweltfragen das Bundesumweltministerium berät. Sie wurde Mentorin der Gründer, auch *profund* sicherte Unterstützung zu und stellte dem Start-up einen Büroraum zur Verfügung. Kaum war rootAbility ins Gründerhaus auf dem Geocampus der Freien Universität eingezogen, wurde schon ein Koffer gepackt: Erster Kunde war die Universität von Amsterdam, die eine Machbarkeitsstudie für ein Green Office beauftragt hatte. Inzwischen betreut rootAbility viele weitere Projekte in Europa.

„Wir geben nicht wie andere Berater vor, was der Kunde zu tun hat“, sagt Arian Meyer, „denn das stößt gerade in komplexen Organisationen wie Universitäten häufig auf Widerstand.“ Stattdessen setzt das Team auf partizipative Strukturen, schult und berät Studierende, damit sie selbst den Wandel auf den Weg bringen können. Für die Stadt Maastricht untersuchen die Berater etwa in einem neuen Projekt, wie Wissen und Aktivitäten der Universität beim Erreichen kommunaler Klimaziele helfen können. Das Verhältnis von Universität und Stadt war ebenso Inhalt eines Workshops, den rootAbility für das europäische Hochschulnetzwerk UNICA in Lissabon gehalten hat. Auch in Deutschland ist Nachhaltigkeit an Hochschulen ein Thema: Auf Einladung des Bundesministeriums für Bildung und Forschung waren Meyer und seine Kollegen bereits zu Gesprächen in Bonn.

Arian Meyer | Telefon: (0151) 64 50 44 99

E-Mail: [arian.meyer@rootability.com](mailto:arian.meyer@rootability.com) | [www.rootability.com](http://www.rootability.com)

# Traxas Media

## Interaktive Außenwerbung

„Vertrieb, Vertrieb, Vertrieb – das sind die drei Aufgaben, die wir in nächster Zeit bewältigen müssen“, sagt Şahin Vardar. Denn das Produkt sei marktreif und habe sich bei ersten Kundeneinsätzen bereits bewährt. Vardar hat mit seinem Partner Marc Sperling ein interaktives Werbesystem für öffentliche Plätze, Messen und Verkaufsräume entwickelt. Auf Monitore, Böden oder Wände werden Bilder und Videos projiziert, die mit dem Betrachter interagieren. So können Besucher oder Passanten mit Händen und Füßen Effekte auslösen, etwa die Farben eines Bildes ändern, ein verdecktes Bild „freiwischen“ oder eine Wasseroberfläche kräuseln. Kamerasysteme registrieren ihre Bewegungen, Gesten und Gesichter und ermöglichen eine Interaktion in Echtzeit. Der Vorteil: Die Werbebotschaften werden nicht nur besser wahrgenommen, sondern bleiben – durch das Zusammenspiel mehrere kognitiver Fähigkeiten – auch viel länger im Bewusstsein der Zielgruppe.

Noch mehr Wirkung soll künftig durch eine individuelle Komponente entstehen: „Bald können wir Kleidung und Accessoires der Passanten einbeziehen und die Inhalte der Projektion darauf abstimmen“, sagt Şahin Vardar, der wie Marc Sperling Informatik an der Freien Universität studiert hat. Betritt beispielsweise eine Person mit Markenturnschuhen die interaktive Fläche, wird eine passende Werbebotschaft ausgewählt und abgespielt, etwa eine Animation für neue Produkte dieser Marke. Zusätzlich liefert die Software stets aktuelle Daten über Reichweite und Rezipienten der ausgestrahlten Werbebotschaften, die der Werbetreibende zur Analyse nutzen kann.

Die Idee für diese Art von Werbung hatte Şahin Vardar bereits vor mehreren Jahren – doch damals gab es noch zu viele Probleme mit der Hardware. Als technisch ausgereifte Komponenten auf den Markt kamen, machte sich das Team unter dem Projektnamen Traxas Media Anfang 2013 mit einem EXIST-Gründerstipendium des Bundesministeriums für Wirtschaft und Technologie an die Umsetzung. Unterstützung kam von *profund* und Professor Robert Tolksdorf, der am Fachbereich Mathematik und Informatik die Arbeitsgruppe Netzbasierende Informationssysteme leitet. Inzwischen ist das Team auf sieben Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter gewachsen. Seinen ersten großen Auftritt hatte das Produkt während der Berliner Fashion Week auf einer VIP-Party im „Lamborghini Fashion Store Berlin“. Als potenzielle Kunden betrachtet Vardar neben Einzelhändlern auch Einkaufszentren, Hotels, Bars und Diskotheken. Anfragen kämen aber ebenso von Messebauern und Eventagenturen, die das System in die Umgebungen ihrer Auftritte integrieren wollen. Auf Wunsch übernimmt Traxas auch Planung, Aufbau und Wartung der Hardware für den Auftraggeber. Ganz großes Kino haben die Jungunternehmer für das kommende Jahr geplant: Dann wollen sie selbst stationäre Installationen im öffentlichen Raum betreiben und Werbezeiten verkaufen.

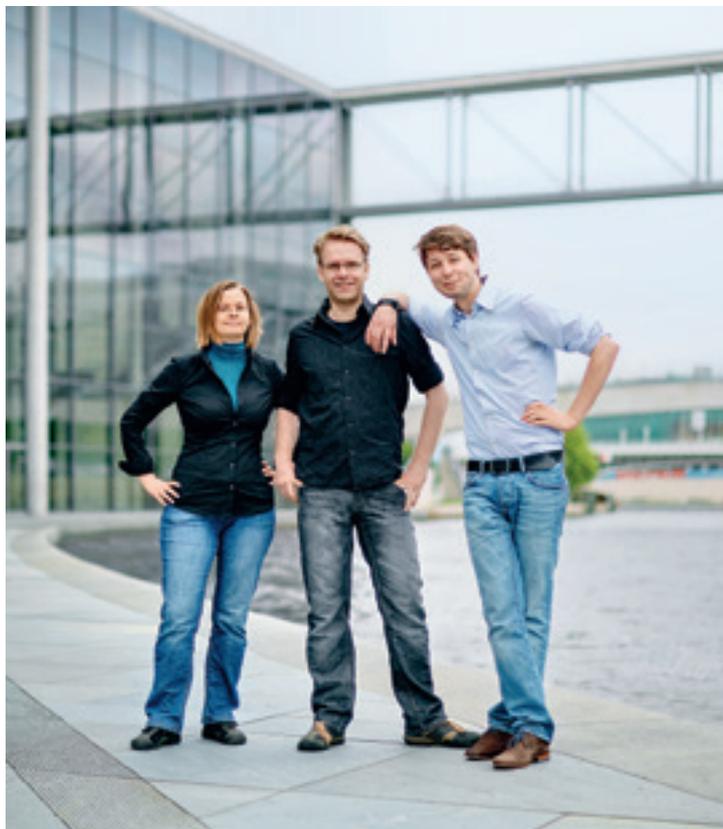
Marc Sperling | Telefon: (030) 692 01 89 90  
E-Mail: [contact@traxas-media.de](mailto:contact@traxas-media.de) | [www.traxas-media.de](http://www.traxas-media.de)

Şahin Vardar, Marc Sperling



# trinckle 3D

## Einfach 3D-drucken



Marlene Vogel, Gunnar Schulze, Florian Reichle

Werden wir unsere Sonnenbrillen, Spielwaren oder Schmuck in Zukunft selbst gestalten und ausdrucken? Marlene Vogel, Gunnar Schulze und Florian Reichle arbeiten daran, dass diese Vision Wirklichkeit wird. Unterstützt werden sie dabei von Konrad Polthier, Professor am Fachbereich Mathematik und Informatik der Freien Universität Berlin. Im Rahmen eines EXIST-Gründerstipendiums haben die Physikerin, der Physiker und der Diplom-Kaufmann die Online-Plattform trinckle 3D entwickelt, die einfachen und schnellen Zugang zum 3D-Druck bietet: Mit dem 3D-Druckservice können Kunden sich eigene Kreationen als Einzelstück herstellen lassen, auf dem 3D-Marktplatz ihre Designs anderen Nutzern anbieten oder die Werke anderer Designer erwerben. Die Online-Community hilft mit Tipps beim Umgang mit den neuen Möglichkeiten.

Bisher wurde die neue Technik vor allem in Industrie und Wissenschaft für die Herstellung von Prototypen genutzt. Aus flüssigen oder pulverförmigen Werkstoffen entstehen beim „Druck“ nach vorgegebenen Maßen und Formen Schicht für Schicht dreidimensionale Ob-

jekte. Typische Werkstoffe sind derzeit Kunststoffe und Kunstharze, aber auch Keramiken, Glas und Metalle. „Momentan erreichen wir mit dem 3D-Druckservice vor allem Menschen, die ihre Entwürfe mit CAD-Programmen – CAD steht für „computer aided design“ – erstellen und sie auf einfache Weise ausdrucken wollen“, sagt Florian Reichle. Das ging bisher nur in mühsamer Absprache mit spezialisierten Lieferanten. „Bei uns laden die Kunden ihre Dateien einfach hoch, wählen das Material und erhalten sofort einen Preis und eine Rückmeldung, ob ihre Datei für den Druck geeignet ist. Dann schicken sie den Auftrag ab und das Produkt kommt per Post ins Haus.“

Doch das Gestalten mit CAD-Programmen ist kompliziert. Für Laien will trinckle deshalb einfache Werkzeuge zur Individualisierung von Produkten direkt auf der Plattform schaffen. Vorbild ist unter anderem „Spreadshirt“: Mit ein paar Klicks können Nutzer dort online ihr – zweidimensionales – T-Shirt gestalten. „Die Rechenprozesse hinter 3D-Anwendungen sind jedoch komplexer“, sagt Florian Reichle. Deshalb werde die Programmierung noch einige Zeit in Anspruch nehmen. Die Wünsche an die „Wundertechologie“ eilen der Realität schon voraus: „Aufgrund vieler Medienberichte erreichen uns täglich Mails. Die Leute fragen, ob sie eine Kopie ihrer Dogge in Auftrag geben können oder ob ein 1,90 Meter hoher Baum druckbar ist“, berichtet Reichle.

Um neue Zielgruppen zu erschließen, setzt das Team auf Kooperationen. Partner ist etwa der Mathe-Shop vismath, der ebenfalls an der Freien Universität gegründet wurde. Dort können Lehrende 3D-Modelle von mathematischen Körpern aus dem Drucker von trinckle bestellen. Gespräche führen die Gründer auch mit einem großen E-Commerce-Anbieter für individuell gestaltete Produkte. Für die Umsetzung der weiteren Pläne sucht das Team einen Finanzierungspartner: „Wir sprechen mit Industrieunternehmen ebenso wie mit klassischen Risikokapitalgebern“, sagt Florian Reichle. „Denn Geld können und dürfen wir ja nicht drucken.“

Florian Reichle  
 Telefon: (030) 838-709 48  
 E-Mail: [florian.reichle@trinckle.com](mailto:florian.reichle@trinckle.com)  
[www.trinckle.com](http://www.trinckle.com)

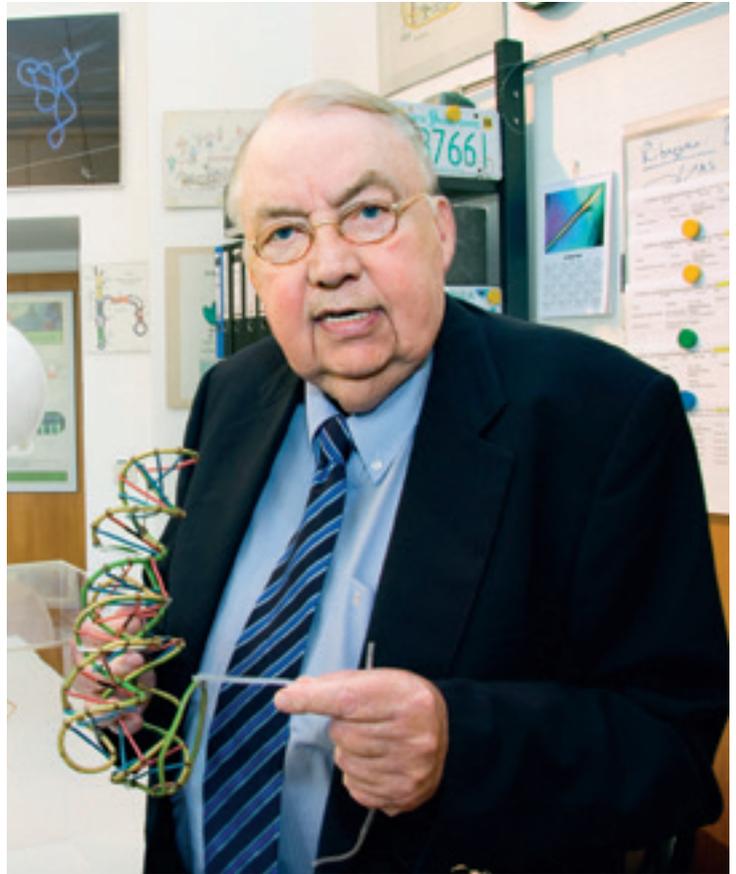
# Erdmann Technologies GmbH

## „Spiegelzyme“ gegen Krebszellen und virale Infektionskrankheiten

Volker A. Erdmann, Professor für Chemie und Biochemie an der Freien Universität Berlin, hat für die medizinische Grundlagenforschung eine neue Form künstlicher Nucleinsäuren hergestellt, sogenannte Spiegelzyme. Die von Erdmann als Patent angemeldeten Spiegelzyme werden als Spiegelbilder natürlich vorkommender Moleküle chemisch modelliert. Erdmanns Ziel ist es, die Spiegelzyme gewissermaßen als molekulare Scheren zu verwenden, die – in menschlichem Blut und menschlichen Zellen eingesetzt – beispielsweise dafür sorgen können, medikamentöse Nebenwirkungen zu verhindern. Außerdem sollen Spiegelzyme bei der Behandlung von Tumorerkrankungen eingesetzt werden.

Bereits 1996 haben Erdmann und seine Mitarbeiter Rolf Bald und Jens Peter Fürste den Begriff der sogenannten Spiegelmer geprägt und diese Form von bindungsfreudigen künstlichen Nucleinsäuren patentieren lassen. Die chemisch synthetisierten sehr stabilen Moleküle sind eine Alternative zu Antikörpern. „In Zellen eingesetzt, sollen sie Proteine, die etwa Krebstumore verursachen, blockieren oder ausschalten“, sagt Erdmann. Die Spiegelmer-Technologie wird bereits von der Noxxon Pharma AG, einer Ausgründung der Freien Universität Berlin, entwickelt. Mithilfe biotechnologischer Medikamente auf Spiegelmer-Basis sollen gezielt Krankheiten – zum Beispiel Tumorerkrankungen im Körper – ausgeschaltet werden. Den Vorteil dieser künstlichen Moleküle erklärt Erdmann so: „Spiegelmer sind besonders stabil, und sie lösen in der Regel auch keine Immunschocks aus. Sollte wider Erwarten ein Spiegelmer doch Nebenwirkungen hervorrufen, könnten Spiegelzyme konstruiert werden, die diese Spiegelmer ganz gezielt zerschneiden und so inaktivieren würden. So könnten Spiegelzyme in der Medizin als ultimatives Gegenmittel eingesetzt werden.“

Erdmann sieht für die Spiegelzyme aber ein breiteres Anwendungsgebiet: Es reicht von der Therapie medikamentöser Nebenwirkungen über den Einsatz spiegelbildlicher Nanotechnologien über neuartige BioChip-Verfahren für die frühe Diagnose von Krankheiten bis hin zur gezielten Chemotherapie von Tumorzellen. Letztere wurden bereits im Rahmen einer Zusammenarbeit zwischen Erdmann und dem Berliner Medizinunternehmen MagForce AG dokumentiert und patentiert.



Volker A. Erdmann

Darüber hinaus hat Erdmann ein Verfahren patentieren lassen, durch das Wertgegenstände aller Art wie Bilder und Schmuck mit spiegelbildlichen Nucleinsäuren markiert und darüber identifiziert werden können. „Allein die fälschungssichere Markierung von Medikamenten könnte den jährlichen Schaden von 12 Milliarden Euro, der zurzeit durch Plagiate verursacht wird, erheblich reduzieren“, sagt Erdmann.

Zusammen mit öffentlichen und privaten Investoren hat Erdmann 2013 die Firma Erdmann Technologies gegründet, um die Potenziale der spiegelbildlichen Enzyme für die Anwendungsbereiche in der Biotechnologie und Medizin auszuschöpfen. (Stephan Töpfer)

Prof. Dr. Volker A. Erdmann  
 Telefon: (030) 838-560 02  
 E-Mail: erdmann@chemie.fu-berlin.de

# Der Molekül-Modellierer

*Der Biochemiker Volker A. Erdmann forscht seit mehr als zwei Jahrzehnten zum Einsatz von Ribonukleinsäuren (RNA-Moleküle), die für die Umwandlung genetischer Information in Proteine zuständig sind. Sie gelten als „heimliche Regulatoren der Zelle“. 1998 gründete er das RNA-Netzwerk, das bis 2008 mit rund 60 Millionen Euro vom Berliner Senat, vom Bundesministerium für Bildung und Forschung sowie von Industriepartnern gefördert wurde. Mehr als 25 Arbeitsgruppen von Berliner Universitäten, Max-Planck-Instituten und weiteren außeruniversitären Einrichtungen und Unternehmen waren am RNA-Netzwerk beteiligt. Zusammen mit öffentlichen und privaten Investoren hat Erdmann 2013 die Firma Erdmann Technologies gegründet, um die Potenziale der spiegelbildlichen Enzyme für die Anwendungsbereiche in der Biotechnologie und Medizin auszuschöpfen.*

**Profund:** Herr Professor Erdmann, bitte erklären Sie in einfachen Worten, was Spiegelzyme sind und wozu man sie braucht.

**Prof. Volker A. Erdmann:** Der Begriff ist abgeleitet von dem Wort Enzym, und Enzyme sind im Allgemeinen Eiweißmoleküle, die in den Eiweißfabriken der Zelle, den Ribosomen, gebildet werden. Diese Enzyme steuern den überwiegenden Teil biochemischer Reaktionen im Organismus – von der Verdauung bis zur Übertragung und Vervielfältigung der Erbinformationen. Vor nahezu 30 Jahren wurde zum ersten Mal die interessante Beobachtung gemacht, dass auch Ribonukleinsäuren enzymatische, also katalytische, Eigenschaften besitzen können. Diese bahnbrechenden Entdeckungen der beiden amerikanischen Wissenschaftler Thomas R. Cech und Sidney Altman wurden auch sehr schnell 1989 mit dem Nobelpreis belohnt. Nun haben bereits Emil Fischer und Louis Pasteur vor mehr als 100 Jahren Folgendes festgestellt: Wenn ein Molekül genau spiegelverkehrt zu einem anderen Molekül aufgebaut ist, dann hat dieses Spiegelbild die gleichen Eigenschaften wie das ursprüngliche Molekül. Ich habe mit meinen Mitarbeitern Rolf Bald und Jens Peter Fürste dann vor beinahe 20 Jahren diese Idee aufgegriffen und zwei Doktoranden, Sven Klusmann und Alexis Nolte, damit beauftragt zu untersuchen, ob es nicht möglich wäre, auf spiegelbildlicher Basis Nukleinsäuren zu entwickeln, die wie Proteinantikörper andere Moleküle binden könnten. Unsere Überlegung dahinter: Die Spiegelbilder haben im Prinzip die gleichen Eigenschaften wie die natürlichen Originale, da aber der Körper keine spiegelbildlichen Nukleinsäuren kennen würde, dürfte es auch keine Enzyme in der Natur geben, die die spiegelbildlichen Nukleinsäuren abbauen könnten. Nukleinsäuren dieser Art dürften daher auch für die Medizin von großem Interesse sein.

**Profund:** Und wo liegt das Interesse der Medizin?

**Prof. Volker A. Erdmann:** Stellen Sie sich die Spiegelzyme wie molekulare Scheren vor. Sie dringen in die Tumor-

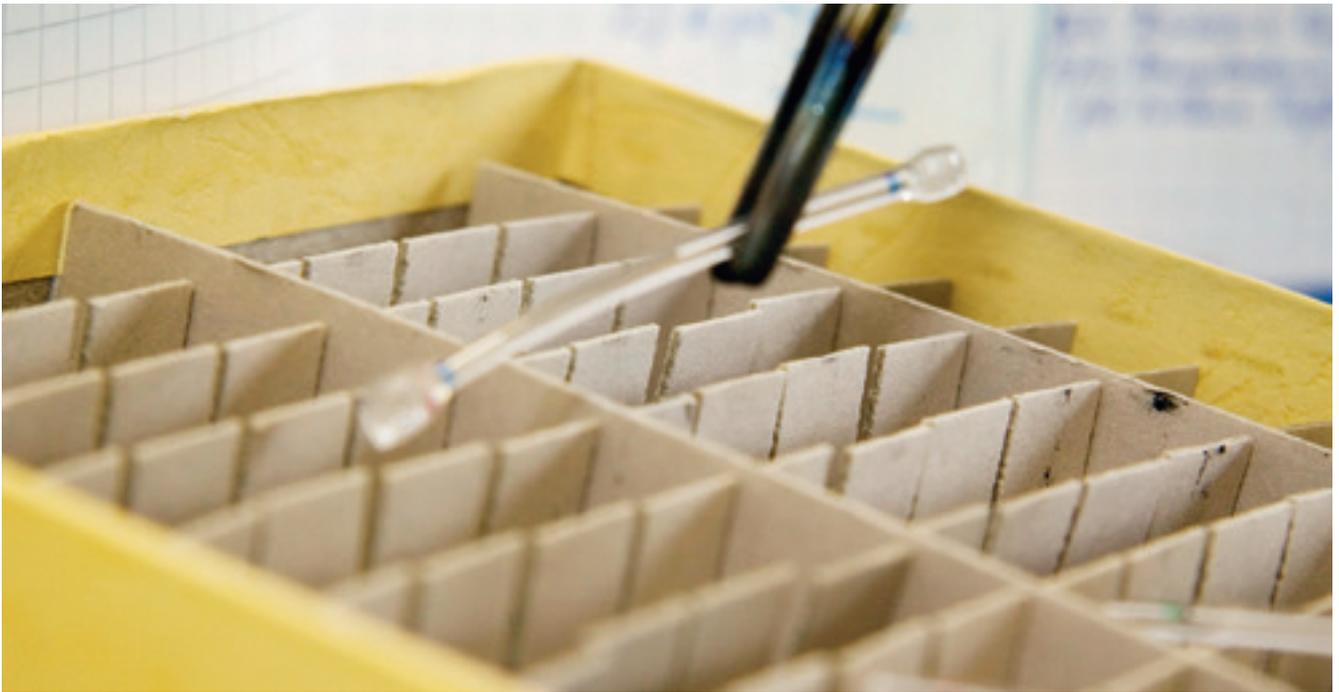
zelle ein und zerschneiden dort genau die Moleküle, die aus einer normalen Zelle eine Tumorzelle machen. Eine Art Nano-Chirurgie: Es wird nicht mehr die ganze Tumorzelle entfernt, sondern es werden nur noch die entscheidenden Moleküle durch Zerschneiden inaktiviert.

**Profund:** Und woher wissen Sie, welches die entscheidenden Moleküle sind?

**Prof. Volker A. Erdmann:** Innerhalb eines Forschungsprojekts mit deutschen, israelischen und palästinensischen Wissenschaftlern, das ich geleitet habe, haben wir vor gut zehn Jahren gezeigt, dass eine sogenannte „noncoding H19 RNA“ speziell in Blasen Tumoren auftritt und dort sehr gut als Tumormarker genutzt werden kann. Das damals von uns im Projekt entwickelte Diagnoseverfahren wird weiterhin im Islamic Hospital in Ost-Jerusalem und an der Hebrew University in Jerusalem zur Tumordiagnose benutzt. Ich sage hier bewusst zur Tumordiagnose und nicht zur Blasen Tumordiagnose, da in der Zwischenzeit die H19 RNA in mehr als 30 verschiedenen Tumoren nachgewiesen worden ist. Zusätzlich konnten Professor Abraham Hochberg und seine Mitarbeiter vor fünf Jahren zeigen, dass diese für das Wachstum von Tumoren absolut notwendig ist. Es ist daher sicherlich nicht überraschend, dass wir mit unserem neuen Unternehmen Erdmann Technologies unsere ersten Spiegelzyme gegen diese H19 RNA richten werden. Sollten unsere Überlegungen der gezielten Inaktivierung der H19 RNA mit Spiegelzymen erfolgreich sein, so hätten wir letztendlich ein Mittel gegen alle Tumore, die eine H19 RNA für ihre Existenz benötigen, und das wären zurzeit schon mehr als 30 verschiedene Tumorerkrankungen! Den zweiten Schwerpunkt der Erdmann Technologies legen wir auf virale Infektionskrankheiten.

**Profund:** Mit welchen Argumenten überzeugen Sie Ihre Investoren?

**Prof. Volker A. Erdmann:** Was Spiegelzyme machen, habe ich ja schon erklärt. Was sie alles nicht machen, ist



Die Schläuche sind spezielle Kristallisationskammern, in denen auf der International Space Station (ISS) verschiedene Nukleinsäuren, auch Spiegelmerere, kristallisiert wurden. Die Kristalle werden für die Röntgenstrukturanalyse benötigt. Anhand von gut geordneten Molekülen in den Kristallen können Forscher mit dieser Methode die atomare Struktur bestimmen. Die Strukturinformation hilft wiederum dabei, die biologische Funktion der Nukleinsäuren besser zu verstehen.

aber mindestens genauso wichtig: Sie sind nicht toxisch und nicht immunogen, das heißt, sie lösen keine Reaktionen des Immunsystems aus. Die Spiegelzyme bestehen auch nicht aus modifizierten Bausteinen der im Organismus vorkommenden Nukleinsäuren, das heißt, sie werden daher nicht in körpereigene Nukleinsäuren des Patienten eingebaut und können auch auf diese Weise keine unerwünschten Nebenreaktionen hervorrufen. Das heißt: Nach den teuren Rückschlägen, die bei der Pharmaindustrie in jüngster Zeit dazu geführt haben, die Entwicklung der microRNA und siRNA für die klinische Anwendungen sehr stark zu reduzieren, eröffnen sich für unsere grundsätzlich neue Spiegelzym-Technologie ausgezeichnete Zukunftschancen.

**Profund:** Stehen die Investoren schon Schlange, um sich an Ihrem Unternehmen zu beteiligen?

**Prof. Volker A. Erdmann:** Ich arbeite seit einigen Jahren an dem Projekt, und nun sind wir soweit, dass wir die Erdmann Technologies GmbH mit den besten privaten Investoren der Branche gründen werden. Zu den fünf Investoren gehören Wissenschaftler und erfahrene Unternehmer, die uns nicht nur mit Kapital, sondern auch mit ihrem Know-how unterstützend zur Seite stehen, zum Beispiel Professor Detlev Riesner, ein international ausgewiesener Experte auf dem Gebiet neuronaler Erkrankungen und einer der Gründer des

Unternehmens Qiagen, das heute ein börsennotierter Anbieter von Technologie für die molekulare Diagnostik und Forschung ist. Ein weiterer Investor, Dr. Bernd Wegener, hat 1994 in Henningsdorf die BRAHMS Diagnostica GmbH gegründet und ist jetzt im Aufsichtsrat der Brandenburger Biotech-Firma co.don® AG vertreten. Darüber hinaus ist er auch der Vorsitzende des Bundesverbandes der Pharmazeutischen Industrie. Mit Klaus A. Heiliger steht uns außerdem ein Investor mit internationaler Bankenerfahrung zur Seite.

Mitentscheidend für die Gründung des Unternehmens ist allerdings auch eine in Aussicht gestellte Projektförderung durch das Bundesministerium für Bildung und Forschung, worauf wir natürlich sehr stolz sind.

**Profund:** Wo wird das Unternehmen seinen Sitz haben?

**Prof. Volker A. Erdmann:** In dem ehemaligen US-Hospital in der Fabbeckstraße 62 in Berlin-Dahlem. Dafür spricht die Nähe zu unseren möglichen Kooperationspartnern, zum Beispiel die Freie Universität Berlin, die Charité mit dem Campus Benjamin Franklin, die Max-Planck-Institute im Süden Berlins, die Bundesanstalt für Materialforschung und das Zentrum für Biomaterialforschung, GKSS – Forschungszentrum Geesthacht GmbH der Helmholtz-Gemeinschaft. Die Lage ist aber auch in der Hinsicht günstig, dass man mögliche Kooperationspartner in der Charité, auf dem

Campus Rudolf Virchow oder Berlin-Mitte, im berlin-biotechpark Charlottenburg, in Adlershof und auch in Golm innerhalb von 30 Minuten mit dem Auto erreichen kann. Um den optimalen Standort für die Firma zu finden, habe ich mich bereits seit Jahren im Verein Berlin-Südwest engagiert, der sich das Ziel gesetzt hat, gemeinsam mit dem Bezirksamt Steglitz-Zehlendorf verstärkt Wissenschaft und Wirtschaft, aber auch Kultur und Touristik, in Berlin-Südwest anzusiedeln. Der Bezirk, der Verein und auch die Parteien des Bezirks bemühen sich darum, dass das Gelände des früheren US-Hospitals in der Fabekstraße 62 zum Technologie- und Gründungszentrum umgebaut wird. Die Erdmann Technologies GmbH wird sehr bald als erste Ausgründung der Freien Universität Berlin in das Gebäude einziehen, in die gleiche Etage, auf der sich bereits die Firma Alacris Theranostics befindet.

**Profund:** Woher kommen die neuen Mitarbeiter?

**Prof. Volker A. Erdmann:** Die Stellen, die wir zu besetzen haben, werden international ausgeschrieben, weil wir die am besten qualifizierten Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter für die Firma gewinnen wollen. Obgleich noch gar keine Stellen ausgeschrieben worden sind, haben wir bereits die ersten Bewerbungen vorliegen, etwa die einer exzellenten deutschen Wissenschaftlerin aus den USA, die wir schon interviewt haben.

**Profund:** Wie haben Sie die Patentfrage geregelt?

**Prof. Volker A. Erdmann:** Als ich an der Freien Universität Berlin beschäftigt war, habe ich eine patentierte Erfindung nach dem Arbeitnehmererfindergesetz gemacht. Die Lizenz dieses Patents erhält die Erdmann

Technologies GmbH von der Freien Universität Berlin. Ein zweites Patent habe ich als freier Erfinder weltweit angemeldet, und das werde ich mit in die Erdmann Technologies GmbH einbringen.

**Profund:** Wie sieht Ihr Zeitplan aus?

**Prof. Volker A. Erdmann:** Unser Ziel ist, nach zweieinhalb bis drei Jahren mit den klinischen Untersuchungen am Menschen zu beginnen. Das wäre in der Tat sehr schnell, ist für uns aber realistisch. Wenn wir bis dahin im Tierversuch bewiesen haben, dass Spiegelzyme so wirken, wie wir uns das vorstellen, und keine Nebenwirkungen im Tier zu beobachten sind, dann ist unsere Firma für weitere Investoren interessant, die mit uns die Spiegelzyme durch die klinischen Testphasen bis zur Anwendung bringen. Ich habe bereits mit den Vorständen einiger großer Pharma-Unternehmen gesprochen und von ihnen die Zusage bekommen, dass sie mit uns zu diesem Zeitpunkt Gespräche für eine Kooperation aufnehmen wollen. Wenn wir mit den unmittelbaren Hauptzielen der Erdmann Technologies GmbH, das heißt der Behandlung von Tumorerkrankungen und Virusinfektionskrankheiten, auf dem richtigen Weg sind, sehe ich noch eine Reihe ebenfalls patentierter Anwendungsmöglichkeiten für die Spiegelzyme-Technologie, zum Beispiel deren Anwendung in der regenerativen und personalisierten Medizin, in der reinen biologischen Grundlagenforschung, in Nano- und Bio-Chip-Technologien bis hin zur Diebstahlsicherung von Wertgegenständen. All diese Bereiche können natürlich nicht alleine von unserer GmbH zur Anwendung gebracht werden, und deswegen werden wir uns dann um Partnerschaften oder Lizenzierungen bemühen.

Erdmann Technologies zieht in die Fabekstraße 60-62. Auf dem Gelände des ehemaligen US-Hospitals soll ein Technologie- und Gründungszentrum entstehen.



# doxter GmbH

## Arzttermine online buchen

Es war ein Sportunfall, der die Gründung von doxter ins Rollen brachte: Als der Informatiker Kai Rubarth wegen eines Risses der Achillessehne Termine bei Ärzten und Physiotherapeuten buchen musste, fand er keine komfortable Möglichkeit, diese Aufgabe online zu erledigen. Gemeinsam mit dem Informatiker Julian Hoffman und dem Mediziner Ron Lehnert machte er sich an die Arbeit, das Problem zu lösen.

Heute sind die drei Gründer Geschäftsführer eines wachsenden Unternehmens und beschäftigen rund 20 Mitarbeiter auf einer luftigen Fabriketage in Kreuzberg. Als Ausgründung des Telemedizincentrums der Charité – Universitätsmedizin Berlin konnte das Team 2011 mit einem EXIST-Gründerstipendium des Bundesministeriums für Wirtschaft und Technologie starten. Unterstützung kam auch von *profund*, der Gründungsförderung der Freien Universität. In der

Henning Marx  
Telefon: (030) 60 98 49 65  
E-Mail: [info@doxter.de](mailto:info@doxter.de)  
[www.doxter.de](http://www.doxter.de)

IT-Etage auf dem Geo-Campus der Hochschule in Lankwitz entstanden der Businessplan, die Marktstrategie und die Software. Dort lernte das Team auch David Rhotert kennen, der mit zwei Partnern am Launch des Crowdfunding-Portals Companisto arbeitete. So wurde doxter das erste Start-up, das 2012 mit Companisto auf die Suche nach Investoren ging. Mit großem Erfolg: 425 Mikroinvestoren beteiligten sich mit insgesamt 100.000 Euro an dem jungen Unternehmen. Wenig später gewann das Team außerdem die Unterstützung eines Business Angels und konnte mit diesem Startkapital auf Wachstumskurs gehen.

„In 15 Sekunden zum Arzttermin“ – dieses Kundenversprechen kann doxter inzwischen einlösen: 1.500 Arztpraxen sind bereits über das Portal zu finden, beispielsweise Zahnärzte, Augenärzte, Gynäkologen, Orthopäden und Psychotherapeuten. Sie praktizieren in den Städten Berlin, München und Hamburg und zahlen eine monatliche Gebühr für den Service von doxter. „Bis Ende 2013 wollen wir 2.000 niedergelassene Mediziner im ganzen Bundesgebiet gewinnen“, sagt Ron Lehnert. Kerngeschäft sei nach wie vor das Ärzteverzeichnis und die Optimierung des Prozesses

der Terminvergabe, doch die Kunden würden über das Portal auch neue Patientinnen und Patienten erreichen und für sich gewinnen. „Eine Profilsseite für die Praxis gehört ebenfalls zu unserem Angebot“, sag Lehnert. „Viele Ärzte nutzen sie als kostengünstige Alternative zur Homepage.“ Für das heikle Thema der Kundenbewertungen hat das Team eine transparente Lösung gefunden: Feedback veröffentlicht das Portal nur von Personen, die nachweislich einen Termin bei dem betreffenden Arzt hatten. Mit einer Applikation für Smartphones und einer Erinnerungs-SMS macht doxter es den Patienten noch einfacher, und auch das Praxispersonal wird durch die Buchungen übers Internet entlastet. Eines Tages, so die Vision von Ron Lehnert, werde es heißen: „Ich muss noch schnell einen Arzttermin doxtern.“

Kai Rubarth, Julian Hoffmann, Dr. med. Ron Lehnert



Fotos: doxter GmbH (links), Bernhard Ludewig (rechts)

# Laubwerk GmbH

## Digitale Botanik für digitale Architektur und Filme



Burak Kahraman, Timm Dapper, Philip Paar, Cristina Coconu, Joshua Glazer

Laubwerk – so könnte auch eine Baumschule heißen. Tatsächlich produzieren Philip Paar und Timm Dapper Bäume. Diese bestehen allerdings aus Rechenoperationen, denn es sind computergenerierte 3D-Pflanzen, die zum Beispiel von Architekten und Landschaftsarchitekten für Visualisierungen eingesetzt werden. Auch in den digitalen Welten von Filmen und Computerspielen soll das Grün immer raffinierter und realistischer aussehen, denn die Ansprüche der Zuschauer steigen. Bisher war die wirklichkeitsgetreue Darstellung von Pflanzen allerdings besonders aufwendig, denn ihre Strukturen sind oft sehr komplex. Wenn Licht, Schatten und Jahreszeiten als Variablen hinzukommen, brauchen herkömmliche Methoden zur 3D-Darstellung ansehnlichen Grüns enorme Speicherkapazitäten und entsprechend viel Zeit. „Easy, fast, beautiful“ war deshalb von Anfang an das Motto von Philip Paar und Timm Dapper. Mit einem EXIST-Gründerstipendium des Bundeswirtschaftsministeriums und mit Unterstützung von *profund* begannen der Landschaftsplaner und der Softwareentwickler 2010, ein neues Speicherformat zu entwickeln, das die 3D-Modelle mithilfe flexibler Geometrierzeugung schneller berechnet. Erstes Ergebnis sind die „Laubwerk Plants Kits“, die 2012 auf den Markt kamen und seither regelmäßig erweitert werden. Jedes Paket enthält eine Bibliothek von zehn Baumarten, die Visualisierer über die weltweit eingesetzte Architektursoftware Autodesk „3ds Max“ und die deutsche Software „CINEMA 4D“ in ihre Arbeit integrieren können. Die Bäume werden in vereinfachter Darstellung positioniert und erst später in voller Detailtreue berechnet. Mit 36 Varianten können die Nutzer sie in kürzester Zeit nach ihren Vorstellungen gestalten, et-

wa nach Jahreszeit, Ast- und Laubdichte sowie Alter und Detailgrad. Selbst in Japan stoßen die Produkte aus der virtuellen Baumschule von Laubwerk auf Interesse; die meisten Kunden kommen bisher jedoch aus Deutschland, der Schweiz und Frankreich. „Zurzeit arbeiten wir an einem Set mit tropischen Bäumen, um mehr internationale Kunden zu erreichen“, sagt Philip Paar. Neben der Geschäftsführung gehört es zu seinen Aufgaben, die echten Pflanzen zu studieren und zu fotografieren, damit deren 3D-Abbilder möglichst realistisch aussehen.

Nach Auszeichnungen in zahlreichen Gründerwettbewerben haben Paar und Dapper in 2012 auch Investoren gewonnen: Der Frühphasenfonds der Investitionsbank des Landes Brandenburg (ILG) beteiligte sich zusammen mit einem Privatinvestor am Unternehmen. Laubwerk zog ins Guido-Seeber-Technologie- und Gründerhaus der Stadt Potsdam, in die unmittelbare Nachbarschaft des Filmstudios Babelsberg. Dort arbeitet das international besetzte Team zeitweise mit bis zu zehn Mitarbeitern – vom Texter bis zum Biologen, von der Marketing-Expertin bis zum Software-Ingenieur. Die Nähe zu den Filmleuten, die Philip Paar dort gelegentlich beim Mittagessen trifft, wirkt sich bereits positiv aus – auch wenn dadurch schon ein paar Bäume kaputt gegangen sind: In Roland Emmerichs Action-Streifen „White House Down“ liefern Laubwerk-Bäume die Kulisse für einen spektakulären Auto-Crash.

Philip Paar  
 Telefon: (0331) 58 56 99 22  
 E-Mail: [info@laubwerk.com](mailto:info@laubwerk.com) | [www.laubwerk.com](http://www.laubwerk.com)

# Nanopartica GmbH

## Neue Lösungen für nanotechnologische Produkte

Kleine Partikel sind in vielen Branchen groß im Kommen: Medikamente oder Glasoberflächen, Lacke oder biotechnologische Produkte können durch sogenannte Nanopartikel verbessert werden (ein Nanometer entspricht einem Milliardstel Meter). Nanopartica arbeitet mit hochverzweigten Polymeren und Metallnanopartikeln, bietet Dienstleistungen in der Forschung und Entwicklung an und entwickelt neue Materialien. Mit seiner Spezialisierung liegt das Team genau richtig: „Unsere Erfolgserlebnisse sind Kunden, die mit unserer Arbeit zufrieden sind. Und davon haben wir zum Glück recht viele“, sagt Gründer Philipp Hultsch. Zum Kerngeschäft gehören unter anderem Nanotransporter: Diese Moleküle sind wie kleine Pakete in der Lage, andere Moleküle, Farbstoffe, Metall und Feststoffpartikel oder Ionen aufzunehmen und zu verkapseln. Durch die Verkapselung werden indirekt einige Eigenschaften der eingeschlossenen Substanz verändert; ihr Anwendungsbereich vergrößert sich dadurch enorm. Nachfrage für Nanotransporter besteht zum Beispiel in der Pharmaindustrie und der Oberflächentechnik.

2008 halfen die Gründungsförderung *profund* und ein EXIST-Gründerstipendium Philipp Hultsch und seinem Unternehmenspartner Paul Servin, einem promovierten Chemiker, das Spin-off vorzubereiten. Das notwendige wissenschaftliche Know-how hatten die Forscher in der Arbeitsgruppe um Professor Rainer Haag am Institut für Chemie und Biochemie der Freien Universität Berlin erarbeitet.

Ein Gemeinschaftsprodukt mit der Largentec GmbH wird seit Oktober 2012 sogar an Bord der internationalen Raumstation ISS getestet. Dort hat die Besatzung ständig mit Viren, Bakterien und Pilzen zu kämpfen, die sich aufgrund des geringen Luftaustauschs im geschlossenen System der Raumstation auf Oberflächen ausbreiten. Largentec entwickelte und vertreibt den völlig neuartigen antimikrobiellen Bio-Katalysator AGXX. Sind Oberflächen damit beschichtet, dann haben die Mikroben keine Chance und werden getötet. Nanopartica unterstützt Largentec bei der Weiterentwicklung von AGXX, um das Anwendungsspektrum zu erweitern. Bisher gelang beispielsweise der Technologietransfer von Drahtnetzen zu Pulver.

Der Chemiker Stefano Stefani forscht für Nanopartica an polymeren Trägersystemen für die Pharmazie. Die Nanotransporter sollen Arzneimittelwirkstoffe ex-



Stefano Stefani, Philipp Hultsch, Dr. Paul Servin

akt an ihren Bestimmungsort im Körper bringen und so die Nebenwirkungen drastisch reduzieren. „Eine große Herausforderung“, sagt Philipp Hultsch. „Damit das Trägermolekül in eine Krebszelle gelangen kann, braucht es den richtigen Schlüssel – eine Information, die die Zelle erkennt.“ Im Zellinneren müsse der Transporter dann abgebaut werden, um den Wirkstoff freizusetzen. Auslöser dafür könne zum Beispiel ein veränderter pH-Wert sein. Um diesen Forschungsansatz weiterzuentwickeln, hat das Team gemeinsam mit Professor Rainer Haag eine Förderung des „Indo-German Science & Technology Centre“ erhalten, das von der deutschen und der indischen Regierung finanziert wird. Weitere Partner des Projekts sind die University of Delhi und ein indisches Unternehmen, die die gleiche Herausforderung auf anderen Wegen angehen und sich darüber regelmäßig mit ihren deutschen Kollegen austauschen.

Philipp Hultsch  
 Telefon: (030) 838-526 78  
 E-Mail: hultsch@nanopartica.com  
 www.nanopartica.com

# relevantec GmbH

## direktzu® als softwaregestütztes Management-Steuerungs-System

Fragen Sie Frau Merkel: Auf der Website „direktzurkanzlerin.de“ hat sie ein offenes Ohr für Bürgerinnen und Bürger: Jeder Internetnutzer kann sein Anliegen auf die Seite stellen und die Relevanz von bereits gestellten Fragen bewerten. Regelmäßig beantwortet im Auftrag der Kanzlerin das Presse- und Informationsamt der Bundesregierung die Beiträge mit den meisten Stimmen.

Der Betriebswirt Caveh Zonooz, der Wirtschaftsinformatiker Alexander Puschkin und der Informatiker Jörg Schiller entwickelten Idee und Software von direktzu® im Jahr 2006 und stellten sie ins Netz. Innerhalb weniger Tage erschienen Tausende von Fragen an die Bundeskanzlerin. Das Bundespresseamt erklärte sich daraufhin bereit, den neuen Kanal zum Bürger für sich zu nutzen. Weitere deutsche und auch internationale Politiker folgten dem Beispiel. Barack Obama und Hillary Clinton nutzten die „Many-to-One-Kommunikation“ im Kampf um die Kandidatur zur US-Präsidentschaftswahl.

„Die Unterstützung durch das EXIST-Gründerstipendium und die Gründungsförderung waren damals enorm hilfreich für uns“, erinnert sich Alexander Puschkin. Als die Büroräume im Gründerhaus auf dem Campus zu klein wurden, zog das wachsende Unternehmen nach Berlin-Kreuzberg und später nach Prenzlauer Berg. Dort erwirtschaftet die relevantec GmbH mit 17 Mitarbeitern derzeit siebenstelligen Jahresumsätze. Den Erfolg verdankt das Unternehmen aber nicht nur Politikern: Die Manager großer Unternehmen haben die Plattform für sich entdeckt. So nutzten beispielsweise

René Obermann, Vorstandsvorsitzender der Deutschen Telekom, und Eckard Cordes, Vorstandsvorsitzender der METRO Group, direktzu® schon kurz nach der Markteinführung. „Durch die Erfahrungen mit unseren Kunden und die Unterstützung von Investoren haben wir unser Angebot stetig weiterentwickelt“, sagt Caveh Zonooz. „Heute bieten wir strategische Management-Instrumente, die einen erheblichen Mehrwert für die Organisationsentwicklung schaffen.“

Ein erfolgreiches Beispiel ist die Zusammenarbeit mit dem Flugzeughersteller Airbus: Die Lösung von relevantec ermöglicht unternehmensweit einen mehrsprachigen Austausch zwischen Management und Mitarbeitern auf einer einzigen Plattform. Der offene und transparente Feedback-Kanal wurde gut angenommen und hat die interne Kommunikationskultur nachhaltig verbessert. Dadurch konnten das Vertrauen der Mitarbeiter und Mitarbeiterinnen in die Führungskräfte gestärkt und die Motivation durch die interaktive Beteiligung gesteigert werden.

„Mit den direktzu® Business Services sorgen wir dafür, dass die Belegschaft sich erstmals bewusst mit Strategien statt nur mit Prozessen beschäftigt“, sagt Caveh Zonooz. Neben dem Geschäft mit der Software wird relevantec die Kunden künftig noch umfassender dabei beraten, wie man die Software erfolgreich und nachhaltig einsetzt.

Alexander Puschkin  
 Telefon: (030) 34 06 00 40  
 E-Mail: ap@direktzu.de  
 www.direktzu.com

Jörg Schiller, Caveh V. Zonooz, Alexander Puschkin



Zeitversetzte Videointerviews für modernes Recruiting



Christoph Kohlwes, Adam Ramirez, Oscar Garcia, Corinna Litera, Cuong Nguyen, Michael Cleaver, Sara Lindemann, Hanna Weyer, Martin Becker

Sagt der klassische Lebenslauf wirklich alles über eine Bewerberin oder einen Bewerber? Gibt es nicht Talente und Fähigkeiten, die hinter Jahreszahlen und Stichpunkten versteckt bleiben? viasto hat eine Software entwickelt, mit der sich Bewerberinnen und Bewerber über ihren CV hinaus den Personalentscheidern per Video vorstellen können, um zu zeigen, wie gut sie für eine bestimmte Stelle geeignet sind.

„Zu viele Bewerber, die eigentlich hervorragend geeignet wären, erhalten eine Absage – allein anhand formeller Kriterien. Das ist nicht nur unfair, damit wird auch ein riesiges Talentpotenzial verschenkt, und das trotz Fachkräftemangels“, sagt Martin Becker, Gründer und Geschäftsführer von viasto. „Biografien werden immer bunter, heterogener – den klassischen roten Faden im Lebenslauf gibt es oft nicht mehr. Die Recruitingprozesse hängen diesen neuen Anforderungen jedoch hinterher.“

Besser läuft Recruiting heute mit der interview suite, einer von viasto entwickelten Software für zeitversetzte Videointerviews. Bewerberinnen und Bewerber beantworten per Video einige stellenspezifische Fragen, die der Personaler im Vorfeld festlegt. Vorher stellt sich der Personaler selbst per Video vor – schließlich wollen Bewerber einen Prozess auf Augenhöhe. Der Personaler bekommt einen authentischen Eindruck der Person und kann sich ein Bild davon machen, ob er oder sie auf die Stelle und ins Unternehmen passt. CV und Videointerview sind zusammen entscheidend dafür, wer zum persönlichen Gespräch eingeladen wird. Laut Martin Becker schätzen Bewerberinnen und Bewerber die Flexibilität und die Möglichkeit, einen persönlichen Ein-

druck zu hinterlassen. „Alle Personen beantworten zudem die gleichen Fragen. Objektivität und Fairness sind damit garantiert.“ Auf der anderen Seite könne die Personalabteilung komplexe Vorauswahlentscheidungen innerhalb weniger Tage treffen.

Zu den Kunden von viasto gehören Unternehmen aller Größen und Branchen – von digitalen Start-ups wie der Single-Börse Lovoo oder der Reiseplattform Trivago bis zu etablierten Global Playern wie Bertelsmann, Deutsche Telekom oder Sixt.

In den drei Jahren seit der Gründung ist das Team auf 13 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter gewachsen. Gestartet ist viasto 2010 mit einem EXIST-Gründerstipendium an der Freien Universität Berlin. Eine Finanzierung aus dem Pro FIT-Programm der Investitionsbank Berlin ermöglichte die Weiterentwicklung der Software. „Vor Kurzem haben wir eine komplette Schnittstellenumgebung programmiert, mit der sich die Software in verschiedene Bewerbermanagementsysteme der Kunden integrieren lässt“, sagt Adam Ramirez, der das Entwicklerteam leitet. Als nächsten Schritt plant viasto weitere internationale Kunden und Partner von der interview suite zu überzeugen. Branchenexperte Stephan Grabmeier, zuvor verantwortlich für Innovations- und Enterprise 2.0-Initiativen der Deutschen Telekom AG im Human Resources Bereich, hat sich bereits bei viasto als Business Angel beteiligt.

Corinna Litera | Telefon: (030) 609 88 53 30  
E-Mail: corinna.litera@viasto.com | www.viasto.com

## Experten für Gründerinnen und Gründer

### Wäscherei Hedenus

Inh. Christina Kröger-Hedenus

Wäscherei - Reinigung · 10-Teile-Dienst  
Oberhemden- und Gardinenservice  
Haushaltswäsche  
Bewohner- und Praxiswäsche  
Teppichreinigung · Lederreinigung  
Reinigung von Sitzauflagen  
Mietwäsche

#### Liefer- und Abholservice

##### Zentrale

Holtheimer Weg 29  
12207 Berlin  
☎ 030/772 1540  
Fax: 288 30211

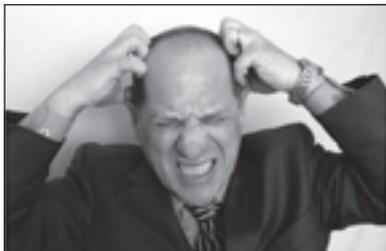
##### Filiale

Lausanner Str. 80  
12205 Berlin  
☎ 030/84 41 79 55

##### Filiale

Breisgauer Str. 1 A  
14129 Berlin  
☎ 030/54 71 17 80

[kroeger-hedenus@versanet.de](mailto:kroeger-hedenus@versanet.de) · [www.waescherei-hedenus.de](http://www.waescherei-hedenus.de)



„...und jetzt auch noch Buchführung?“

Kein Problem, die erledigen wir für Sie!

**DATA C** - Buchführungsbüro\*

\*Alle Arbeiten gem. § 6 Steuerberatungsgesetz ohne Rechts- und Steuerberatung

Jürgen Fries, Dipl. Betriebswirt, Borstellstraße 55, 12167 Berlin, Tel.: 030 / 79 70 31 70, Funk: 0179/456 16 46, [www.fries.datac.de](http://www.fries.datac.de), [fries@datac.de](mailto:fries@datac.de)

facebook

Join us on Facebook  
[www.facebook.com/profundFU](http://www.facebook.com/profundFU)

**profund**  
Die Gründungsförderung  
der Freien Universität Berlin

**Profund – Die Gründungsförderung der  
Freien Universität Berlin**

Like Message

256 likes · 19 talking about this

the place to be  
for science.

# Berlin. Wissenschaft auf einen Klick.

[www.berlin-sciences.com](http://www.berlin-sciences.com)

## Im Dienst der Wissenschaft.

Berlin, die höchste Forschungsdichte Europas. Rund 200.000 experimentierfreudige Menschen studieren, lehren und arbeiten an 14 staatlichen und 28 privaten Hochschulen sowie rund 70 außer-universitären Forschungsstätten. Darunter internationale Institute wie die Fraunhofer- und Max-Planck-Gesellschaften. Die enge Verzahnung von Wirtschaft, Wissenschaft und Politik sowie attraktive Förderbedingungen sind Katalysatoren für eine dynamische Szene im Dienste der Wissenschaft. Erforschen auch Sie diesen lebendigen Nährboden für Wissenschaftler und Unternehmen. Im Berliner Wissenschaftsportal mit aktuellen Terminen, Projekten und Navigator durch die gesamte Berliner Wissenschaft.

[www.berlin-sciences.com](http://www.berlin-sciences.com)

