

profund

Das Magazin der Gründungsförderung an der Freien Universität Berlin | Ausgabe 2015



DAS PROFUND-TEAM



Yesim Barcoe studentische Mitarbeiterin Tel.: (030) 838-736 30 E-Mail: yesim.barcoe@fu-berlin.de



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



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



Ulrike Ernst
Netzwerk und Partner
Tel.: (030) 838-736 35
E-Mail: ulrike.ernst@fu-berlin.de



Fabian Feldhaus
Innovationsmanager IKT, Medien, Kreativwirtschaft
Tel.: 838-736 37
E-Mail: fabian.feldhaus@fu-berlin.de



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



studentischer Mitarbeiter Tel.: (030) 838-736 30 E-Mail: kevin.hinze@fu-berlin.de



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



Romy Oleynik-Weber

Projektkoordination grOW

Tel.: (030) 838-736 58

E-Mail: romy.oleynik-weber@fu-berlin.de



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



Britt Perlick
Gründungsqualifizierung
Tel.: (030) 838-736 36
E-Mail: britt.perlick@fu-berlin.de



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



Ute Reetz
Projektassistenz/-administration
und Betreuung Gründerbüros
Tel.: (030) 838-736 30
E-Mail: profund@fu-berlin.de

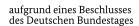


Steffen Terberl
Teamleiter
Tel.: (030) 838-736 09
E-Mail: steffen.terberl@fu-berlin.de

Gefördert durch:



Kevin Hinze









IMPRESSUM | Titelbild: Alexander Tirpitz, Nicole Scheibner, Dr. Julia Hapkemeyer (siehe auch Seite 70)

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 www.profund.fu-berlin.de Anzeigenverwaltung: ALPHA Informationsgesellschaft mbH |
info@alphapublic.de | www.alphapublic.de
Titelbild: Max Theffall, info@maxthrelfallphoto.com, www.maxthrelfallphoto.com
Gestaltung: unicom-berlin.de | Druck: Druckerei H. Heenemann GmbH & Co.
Autoren: Jan Hambura, Marion Kuka, Dr. Catarina Pietschmann, Nils Tiemann

DER FORSCHUNGSCAMPUS DAHLEM SCHÄRFT SEIN PROFIL

ie Wissenschaft ist ein wichtiger Impulsgeber für wirtschaftliche Entwicklung und Arbeitsplätze in Berlin. Sie entfaltet auch deshalb so große Wirkung, weil sie viele Pole hat – an zahlreichen Orten der Stadt sind renommierte wissenschaftliche Einrichtungen und innovative Unternehmen entstanden. Auch vom Forschungscampus Dahlem mit seinen rund 3.500 Wissenschaftlerinnen und Wissenschaftlern – rund 2.500 davon an der Freien Universität – geht diese Dynamik aus. Gerade jetzt bieten sich Chancen, dem Berliner Südwesten als Standort für Innovationen aus der Wissenschaft ein klares Profil zu geben.

Gemeinsam mit unserer medizinischen Fakultät Charité - Universitätsmedizin Berlin formen wir die "Entrepreneurial Network University". Ziel ist, eine hochschulweite Gründungskultur zu schaffen, die Gründungsförderung nachhaltig zu etablieren und Entrepreneurship als wichtiges Element in die strategische Ausrichtung der Universität einzubringen. Ein Schwerpunkt des Konzepts sind neue Angebote für Wissenschaftlerinnen und Wissenschaftler, die wir für den Weg zur Ausgründung sensibilisieren und qualifizieren wollen. Wenn sie Chancen zur wirtschaftlichen Verwertung ihrer Forschungsergebnisse sehen, ist ihre erste Anlaufstelle der Patentund Lizenzservice der Freien Universität. Das Team prüft, ob Schutzrechte geltend gemacht werden können und zeigt verschiedene Wege zur Verwertung auf - unter anderem die Unternehmensgründung. Weil unter Wissenschaftlerinnen und Wissenschaftler das Interesse dafür wächst, bietet die Dahlem Research School, die Dachorganisation für strukturierte Doktorandenprogramme an der Freien Universität, im Wintersemester 2014/2015 erstmals einen Intensivkurs "Pro Gründen" an.

Einen Einstieg in "Scientific Entrepreneurship" bietet auch der Ideenwettbewerb für Wissenschaftlerinnen und Wissenschaftler der Freien Universität und Charité, den profund und die Technologietransferstelle der Charité 2014 erstmals unter dem Motto "Research to Market Challenge" durchgeführt haben. Rund 60 forschungsbasierte Geschäftsideen wurden eingereicht. Die Gründungsförderung arbeitet nun gemeinsam mit den Ideengebern daran, diese Konzepte marktreif zu machen, sie wird den Wettbewerb Ende des Jahres erneut ausschreiben.

Wer sich aufgrund solcher Vorbereitung zur Unternehmensgründung entschließt, wird an der Freien Universität nach Kräften unterstützt. In dem neuen Inkubationsprogramm "profund XL" betreut die Gründungsförderung ab Oktober ausgewählte Gründungsvorhaben besonders intensiv. Voraussetzung für die Aufnahme sind die Anwendung von Wissen oder Technologien mit Verbindung zur Freien Universität oder Charité, ein



Erfolg versprechendes Geschäftsmodell, die Skalierbarkeit der Geschäftsidee sowie ein motiviertes und qualifiziertes Team.

Jungen Unternehmen, die den Inkubator verlassen, wird in einigen Jahren das Technologie- und Gründungszentrum Südwest auf dem Gelände des ehemaligen US-Hospital in der Fabeckstraße 62 offen stehen. Dort werden sie sich in unmittelbarer Nähe zu Forschungseinrichtungen, anderen Start-ups und Dienstleistern ansiedeln können. Nur wenige hundert Meter entfernt bietet sich die Chance, Ergebnisse der Wissenschaft, wie Erfindungen und Ausgründungen, künftig in den Gebäuden der Dahlemer Museen auch für die Öffentlichkeit sichtbar zu machen. 2019, wenn nach derzeitiger Planung das Humboldt-Forum auf dem Schlossplatz fertig sein wird, sollen die weltweit einzigartigen Kulturgüter aus dem Ethnologischen Museum und dem Museum für Asiatische Kunst nach Mitte umziehen. Eine Arbeitsgruppe, an der die Freie Universität beteiligt ist, entwickelt Ideen für die Nachnutzung der frei werdenden Gebäude. Auf den statischen Museumsbetrieb könnte ein dynamisches Konzept mit innovativer Darstellung von Wissenschaft, Lehre und Forschung durch mediale Präsentationsformen folgen: das "Science Lab Dahlem".

Wir sollten den Mut haben, diese Chancen mit "Entrepreneurial Spirit" zu ergreifen, über kreative Lösungen nachzudenken und mit dem Technologie- und Gründungszentrum sowie einem "Science Lab Dahlem" die Entwicklung eines modernen Campus auf internationalem Spitzenniveau weiter voranzutreiben.

Te. Ar su

Univ.-Prof. Dr. Peter-André Alt Präsident der Freien Universität Berlin



At the Bayer HealthCare R&D site in Berlin

Key Features

- Building with 800 m² assigned lab and office space on Bayer HealthCare's campus in the heart of Berlin.
- A new home for startups in life sciences with ideas related to Bayer HealthCare's R&D strategy.
- Proximity to Bayer HealthCare research and the vicinity to Berlin's science and startup community create an eco-system for innovative ideas.
- CoLaborator to house up to 9 startup companies. Opened in May 2014.
- Laboratories and offices at competitive rates and furnished according to tenant's individual needs.
- Non-disclosure agreements between Bayer HealthCare and clients to be signed when deemed necessary.



For more information, please contact us at colaborator.berlin@bayer.com or visit www.colaborator.bayer.com



Science For A Better Life



ZUKUNFTSWERKSTATT UNIVERSITÄT

mmer öfter kann man in der Zeitung Erfolgsgeschichten von Berliner IT-Start-ups lesen, die von einem Großen der Branche für mehrere Millionen Euro aufgekauft wurden. In anderen Technologiebereichen verlaufen die Gründungsgeschichten vielleicht weniger spektakulär. Erfolgreich sind viele dieser jungen Berliner Gründerinnen und Gründer aber auch. Ein Blick auf die Wirtschaftsstatistiken der Stadt bestätigt die Einschätzung: In Berlin wird im Vergleich zum übrigen Bundesgebiet überdurchschnittlich häufig gegründet. Dabei geht es auch häufiger als andernorts um technologieorientierte Dienstleistungen.

Zu dieser guten Entwicklung haben die Universitäten und Hochschulen der Stadt viel beigetragen. Sie begreifen sich nicht mehr ausschließlich als Ausbildungsstätten, an denen junge Leute akademische Abschlüsse erhalten, sondern begleiten Gründerinnen und Gründer, bieten Beratung und in den Gründerwerkstätten oft attraktive Geschäftsräume für die ersten Schritte eines Jungunternehmens. Solche Strukturen fördern den Technologietransfer von der Universität in die Wirtschaft nachhaltig und sind häufig nicht weniger wichtig als finanzielle Zuwendungen.

Von den Universitäten und Hochschulen der Stadt erhoffe ich mir über die wirtschaftlichen Impulse hinaus technologische und gesellschaftspolitische Anstöße für die Antworten auf wichtige Zukunftsfragen. Als Beispiele will ich die Energiewende und den demografischen Wandel nennen. Wenn die fossilen Brennstoffe knapper werden, müssen wir Energie sparen und lernen, regenerative Energiequellen effektiver zu nutzen. Wenn unsere Gesellschaft immer älter wird, müssen wir sehen, wie wir die Pflege mit technischen Hilfsmitteln unterstützen können. Ich bin davon überzeugt, dass technologische Entwicklungen einen wichtigen Beitrag dazu leisten können, die anstehenden Herausforderungen zu bewältigen. Und ich bin ebenso davon überzeugt, dass die Universitäten und Hochschulen einen wichtigen Anteil daran haben werden, diese Lösungen zu entwickeln.

Manchmal werfen technologische Entwicklungen auch neue Fragen auf. Auch dann sind die Hochschulen gefragt. Ein gutes Beispiel sind der heutige Entwicklungsstand der Datenverarbeitung und die Möglichkeiten, die sich daraus ergeben und unter den Begriffen Big Data und Open Data diskutiert werden. Gebraucht werden in diesen Fällen neben naturwissenschaftlich-technischen Ideengebern die geisteswissenschaftlichen Querdenker, die die technologische Entwicklung kritisch begleiten, damit einhergehende Chancen vermitteln und in die öffentliche Diskussion bringen.



Nicolas Zimmer ist Vorstandsvorsitzender der Technologiestiftung Berlin und Gründer eines Start-ups zum Thema Digital Publishing. Er gehört dem Lenkungskreis für das EXIST-IV-Projekt "Entrepreneurial Network University" der Freien Universität Berlin und der Charité – Universitätsmedizin Berlin an.

Neben der Vernetzung von Wissenschaft und Wirtschaft brauchen wir die enge Vernetzung der Stadtgesellschaft mit ihren Hochschulen und Universitäten. Berlin sollte das Knowhow, das die vielen Forschungseinrichtungen und die jungen Start-ups bieten, stärker für die Entwicklung der Stadt selbst einsetzen. Bei meiner Arbeit lerne ich immer wieder interessante Wissenschaftlerinnen, Wissenschaftler und deren Projekte kennen, die der Stadt einiges zu bieten hätten. Warum nicht für öffentliche Vorhaben ausdrücklich innovative Lösungen ausschreiben und auch hier unterstützen, wenn sich Konsortien aus Forschungseinrichtungen und Wirtschaftsunternehmen bilden? Solche Vorhaben würden Berlin gleich in zweierlei Hinsicht zugutekommen: Sie würden die Modernisierung der Stadt befördern und den Unternehmen helfen, ihre Innovationsfähigkeit weiter auszubauen. Auch für die Forschung könnten solche Vorhaben erkenntnisfördernd sein: Berlin als Living Lab im besten Sinn.

Nicolas Zimmer



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



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



FORSCHEN ENTWICKELN PRODUZIEREN

in den Räumen des Technologiezentrums Spreeknie und im Innovationspark Wuhlheide



0b 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!





INHALT

Meilensteine: Gute Nachrichten hört man immer wieder gern
Von der Idee zum Markt: So arbeitet profund
Entrepreneurship Education Ohne Barrieren zwischen Theorie und Praxis
Porträt: Gründungspromotorin Veronika Dohrenberg
Mentoring: "Eine wichtige Inspirationsquelle"
Finanzierung Experten im Interview: Thomas Fink und Alexander Herrmann
Forschung für den Markt Schnelle Gewissheit für werdende Mütter: Pränataltest auf Basis von Mikro-RNAs 30 Viele Steine ins Rollen gebracht: Ideenwettbewerbe Research to Market Challenge 32 Der Patent- und Lizenzservice der Freien Universität hat sich neu formiert 34
Netzwerk Unternehmertum der Freien Universität Berlin Auf dem Sommerfest wurde der Gründerpreis der Berliner Sparkasse verliehen
Interview zur Partnerschaft mit der Berliner Sparkasse: Michael Jänichen
Neue Ausgründungen an der Freien Universität Berlin hozi:picture – Bilder zum Anfassen 43 Anacode – Software für Marktanalyse in China 44 Augletics – Rudertraining wie auf dem Wasser 46
Interview zum Technologie- und Gründungszentrum Südwest: Staatssekretär Henner Bunde
DendroPharm – Nanocarrier für medizinische Wirkstoffe. 49 DVISUS – Immobilien-Trends systematisch erfassen und auswerten. 50 Mynigma – Sichere E-Mails für alle. 53
Interview zum Microsoft Ventures Accelerator: Markus Gilles
Tandemploy – Die Jobsharing-Plattform
Autoaid – Kfz-Diagnose mit künstlicher Intelligenz
222acangs and recent day der recent conversitat Bernin



Unter Technik-Geeks $und\ Fitness-Junkies-ein$ $Literaturwissenschaftler\ beim$ Student Start-up Program

SEITE 14



Finanzierung für Fortgeschrittene – Felix Swoboda und Bartosz Kosmecki im Interview

SEITE 26



Licht befreien – Die Leuchtmosaike von volatiles kommunizieren drahtlos mit Mensch und Umgebung

SEITE 58

'otos. Viktor Strasse / latfolder GmbH; Diana Beppler / Wirtschaftsjunioren Berlin; Stifterverband der Deutschen Wissenschaft; Bernhard Luden

GUTE NACHRICHTEN HÖRT MAN IMMER WIEDER GERN

OKTOBER 2013: Labfolder schließt Finanzierung über einen hohen sechsstelligen Betrag ab



Vogel Ventures, die IBB Beteiligungsgesellschaft und der Business Angel Jan Bohl investieren in labfolder. Die Gründer Simon Bungers, Florian Hauer und Mathias Schäffner haben ein digitales Laborbuch für die Forschung entwickelt und sind 2012 mit einem EXIST-Gründerstipendium an der Freien Universität gestartet. Inzwischen kooperieren sie mit Mendeley, einem Management-Tool für Forschungsliteratur. Ihre Vollversion für Smartphones und Tablets kam im Mai 2014 auf den Markt.

DEZEMBER 2013: Gewinner des 15. Funpreneur-Wettbewerbs erobern die Medien



Die Funpreneure Bontu Guschke, Ninon Demuth, Carolin Strehmel und Gerrit Kürschner geben dem Thema Asyl ein neues Gesicht: Sie fragten Asylsuchende nach den Rezepten aus ihrer Heimat. Daraus entstand "Über den Tellerrand kochen", ein Kochbuch mit Gerichten und Geschichten, das zum Verkaufsrenner wurde. Bundesweit wurde in Medien über das Projekt berichtet. Inzwischen ist die zweite Auflage auf dem Markt, und das Team veranstaltet auch Kochkurse mit Flüchtlingen.

NOVEMBER 2013: Freie Universität steht im Deutschlandweiten "Gründungsradar" auf Platz 5



In der Studie "Gründungsradar" des Stifterverbands der Deutschen Wissenschaft belegt die Freie Universität Platz 5 im Ranking der großen Hochschulen mit mehr als 15.000 Studierenden. Sie liegt damit gleichauf mit der Technischen Universität Berlin und der Rheinisch-Westfälischen Technischen Hochschule Aachen. In der Kategorie wurden 39 Hochschulen untersucht. Die Studie wurde vom Bundesministerium für Wirtschaft und Energie unterstützt.

JANUAR 2014: Frühphasenfonds Brandenburg finanziert die Ausgründung trinckle 3D



Deutschlands erste Onlineplattform für individuellen 3D-Druck gewinnt den Frühphasenfonds Brandenburg als Investor. Die Trinckle 3D GmbH bietet einen 3D-Marktplatz, 3D-Druckservice und 3D-Individualization & Co-Creation. Mit dem Kapital wollen die ehemaligen EXIST-Gründerstipendiaten Gunnar Schulze, Marlene Vogel, und Florian Reichle die Plattform technisch weiterentwickeln, das Angebot an Designs und druckbaren Materialien vergrößern und den Markteintritt vorantreiben.

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

FEBRUAR 2014: Grasse Zur Ingenieurgesellschaft stellt DIN-Rekord auf



Sechs Wochen, zwei Tage – das ist Rekord für die Erarbeitung einer DIN-Norm beim Deutschen Institut für Normung e. V. (DIN). So kurz dauerte die Erarbeitung von "DIN SPEC 4885", die eine neue Norm für ein Verfahren zur Bestimmung der Schubeigenschaften von faserverstärkten Kunststoffen festlegt. Grasse Zur, ein von profund betreutes Spin-off der Bundesanstalt für Materialforschung und -prüfung, hat das Verfahren weiterentwickelt und zur Marktreife geführt.

APRIL 2014: Netzwerk Unternehmertum startet Crowdfunding für Deutschlandstipendien



Um gründungsinteressierte Studierende gezielt zu fördern, sammelt das Netzwerk Unternehmertum der Freien Universität Berlin (NUFUB) kleinere Summen privater Spenderinnen und Spender sowie mittelständischer Unternehmen und bündelt diese zu Jahresstipendien. Seit April 2014 wird auch online gesammelt – mittels Crowdfunding auf der Onlineplattform "Chariteam". Schon mit 150 Euro ist ein Stipendienmonat finanziert, denn weitere 150 Euro gibt das Bundesbildungsministerium dazu.

MÄRZ 2014: Ausstellung "Die Uni-Unternehmen" eröffnet im Ludwig Erhardt Haus



Brillengestelle aus dem 3D-Drucker, Gesundheitsvorsorge für Milchkühe? Klingt gut, aber solche Ideen aus der Forschung müssen sich auf dem Markt bewähren. Wie die Freie Universität und profund Geschäftsideen fördern, verriet die Ausstellung "Die Uni-Unternehmen", die mit Unterstützung der IHK Berlin für vier Wochen im Foyer des Ludwig-Erhard-Hauses zu sehen war. Fazit: Hinter jedem Spin-off steckt eine Story – über harte Arbeit und glückliche Zufälle, Durststrecken und Durchbrüche.

MAI 2014: Preisträger des Ideenwettbewerbs "Research to Market Challenge" stehen fest



Rund 60 Geschäftsideen waren eingereicht worden. Platz 1 in der Sparte IKT sowie Medien- und Kreativwirtschaft eroberte "AniMatch": Mithilfe der Plattform sollen Wissenschaftler den Austausch von Organen und Gewebe von Versuchstieren koordinieren, um die Zahl der für Forschungszwecke getöteten Tiere zu reduzieren. Sieger der Sparte Gesundheitswirtschaft wurde ein Team der Charité und des Deutschen Herzzentrums Berlin, das Erregerdiagnostik für Biofilminfektionen anbieten möchte.

JUNI 2014: profund hilft Hochschulen in Osteuropa beim Aufbau von Alumni-Netzwerken



Profund ist Partner des Tempus-Projektes "EANET", das von der Europäischen Kommission finanziert wird. Ziel ist der Aufbau von Entrepreneur-Alumni-Netzwerken an elf Hochschulen in der Ukraine, Moldawien und Georgien. Die osteuropäischen Partner wollen Unternehmer aus den Reihen ihrer Alumni an die Universität binden und so eine Schnittstelle zu kleinen und mittleren Firmen ihres Landes schaffen. Modell steht das Netzwerk Unternehmertum der Freien Universität Berlin.

AUGUST 2014: Netzwerk Unternehmertum feiert Sommerfest und verleiht Gründerpreis



Der Pitch von Jan Baars überzeugte das Publikum: Sein Unternehmen Dolosys GmbH bringt einen Schmerzmonitor auf den Markt, der bei nicht mitteilungsfähigen Intensiv-Patienten und Patienten mit chronischen Schmerzen objektiv misst, in welchem Umfang ihr Schmerz durch Medikamente ausgeschaltet wird. Die Charité-Ausgründung wurde mit dem Gründerpreis der Berliner Sparkasse auszeichnet. Die Preisverleihung fand auf dem Sommerfest des Netzwerks Unternehmertum statt.

JULI 2014: Drei von profund betreute Teams beim BPW auf den vorderen Plätzen



In der Endrunde des Businessplan-Wettbewerbs Berlin-Brandenburg kam das EXIST-Team volatiles mit Fabian Metzeler, Janos Kutscherauer und René Schulz (siehe Seite 58) auf Platz 2 in der Kategorie Canvas. Auf dem dritten Platz folgte angiotrainer, ein Team der Charité (siehe Foto). Mit dem ersten Platz in der Kategorie Study wurden die Studierenden Felix A. Donkor und David Beiner der Freien Universität Berlin für die Idee einer webbasierten Künstlerplattform ausgezeichnet.

September 2014: TapTap freut sich über das 70. EXIST-Gründerstipendium an der Freien Universität



Simon Schwarzmeier, Andreas Zeiser und Jonas Miebach entwickeln einen intelligenten Homescreen für Smartphones und Tablets, der auf interaktive Art das Entdecken relevanter Medieninhalte erleichtern soll. Die Android-App erlernt die Vorlieben ihrer Nutzer, verwendet Bilder, die ihm wahrscheinlich gefallen und schlägt Inhalte vor, die ihn interessieren könnten. Mentor des Teams ist Raúl Rojas, Professor am Fachbereich Mathematik und Informatik der Freien Universität.

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 oder über http://bit.ly/ldPxloJ. News bietet außerdem die Facebook-Seite von profund.



. May Threlfall

VON DER IDEE ZUM MARKT

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



Gute Aussichten: Nirgendwo in Deutschland wird so viel gegründet wie in Berlin. Die Freie Universität gibt Starthilfe.

ie wir morgen leben werden, hängt auch davon ab, was wir heute erforschen. Auf dem Campus entstehen täglich Forschungsergebnisse und Ideen, aus denen 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 arbeitet (siehe Seite 34).

Besonders erfolgreich fördert die Freie Universität innovative Gründungen der Informations- und Kommunikationstechnologie sowie der Medien- und Kreativwirtschaft. Durch die Kooperation mit der Charité – Universitätsmedizin Berlin – dem gemeinsamen medizinischen
Fachbereich von Freier Universität und Humboldt-Universität – 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 Wirtschaftswissenschaft (siehe Seite 18). 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 den weiteren unternehmerischen Weg.

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

Für Studierende, Wissenschaftlerinnen und Wissenschaftler sowie Alumni der Freien Universität Berlin mit einer konkreten Geschäftsidee bietet profund eine Erstberatung an und analysiert, welche Unterstützung sie brauchen, um langfristig erfolgreich auf dem 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 zur Unternehmensfinanzierung (siehe Seite 21). Die Teams, die durch ein EXIST-Gründerstipendium des Bundesministeriums für Wirtschaft und Energie 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 auch Interview Seite 26). 71 Gründungsvorhaben der Freien Universität, der Charité und der Bundesanstalt für Materialforschung und -prüfung hat profund bereits erfolgreich bei ihrem Antrag auf ein EXIST-Gründerstipendium des Bundesministeriums für Wirtschaft und Energie unterstützt. Mit einem Budget von rund 100.000 Euro für Personal- und Sachkosten konnten sie ein Jahr lang an ihrem Produkt arbeiten und den Markteintritt vorbereiten. Elf Teams

profitierten durch Unterstützung von profund von dem Programm EXIST-Forschungstransfer, mit dem das Bundeswirtschaftsministerium entwicklungsintensive Ausgründungen aus der Forschung fördert. Insgesamt hat profund seit 2006 rund 25 Millionen Euro Drittmittel für Gründungen und marktorientierte Forschungsprojekte akquiriert.

Gründungen, die auf Wissen oder Technologie basieren, brauchen aber 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 umfassendes Netzwerk zurückgreifen, weil sie kontinuierlich mit Kapitalgebern zusammenarbeiten. So hat sich beispielsweise eine enge Kooperation 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. In der "IT-Etage" (Malteser Straße), dem "Spin-off Space" (Arnimallee) und der "Gründervilla" (Altensteinstraße) bietet profund Büroräume mit mehr als 100 Arbeitsplätzen an. Wer eine Anbindung zur Hochschule dauerhaft 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 Fabeckstraße 60-62, in unmittelbarer Nähe zur Freien Universität Berlin, um Ausgrün-



PROFUND XL

Der Inkubator der Freien Universität Berlin

Die Angebote der Gründungsförderung profund sind grundsätzlich offen für alle Studierenden, Wissenschaftlerinnen und Wissenschaftler sowie Alumni bis fünf Jahre nach Verlassen der Freien Universität oder der Charité. Für ausgewählte Gründungsvorhaben bündelt profund die Angebote zu einem verbindlichen Leistungspaket: "profund XL" fasst Angebote und Veranstaltungen für Gründerinnen und Gründer zu einem strukturierten Programm zusammen, stellt jedem Team eine persönliche Gründungsbetreuerin oder einen Gründungsbetreuer zur Seite und übernimmt auf diese Weise die Funktion eines Inkubators. Dabei sind die Leistungen für beide Seiten verbindlich. Für jedes Team läuft "profund XL" über ein Jahr, der Einstieg ist jederzeit möglich. Nach Abschluss des Programms wird die Teilnahme durch ein Zertifikat bestätigt.

Pflichtbestandteile von "profund XL" sind:

- Zusammenarbeit des Gründungsteams mit jeweils einer Mentorin oder einem Mentor aus der Wirtschaft und aus der Wissenschaft,
- ► Einreichen eines Businessplans oder eines "Business Model Canvas" beim Businessplan-Wettbewerb Berlin-Brandenburg,
- Quartalsberichte an die Gründungsbetreuerin oder den Gründungsbetreuer bei profund,
- ► Teilnahme an einem Präsentationstraining,
- ► Teilnahme am "Start-up Grill", jeweils einmal als Präsentator und als Feedback-Geber,
- Teilnahme an mindestens zwei von vier Austauschtreffen der profund XL-Teilnehmerinnen und -Teilnehmer mit Vorträgen und Workshops zu gründungsspezifischen Themen,
- Besuch des "Finanzierungstages" von B!GRÜNDET, dem Gründungsnetzwerk der Berliner Hochschulen, mit Vorträgen zu Finanzierungsstrategien für Start-ups,
- Präsentation beim Netzwerktreffen Business
 & Beer nach Abschluss des Programms.

Außerdem bietet *profund* den Teilnehmerinnen und Teilnehmern folgende Leistungen:

- kontinuierliche Betreuung und Beratung durch eine Ansprechpartnerin oder einen Ansprechpartner von profund; Unterstützung insbesondere bei der Geschäftsmodell-Entwicklung und Finanzierungsstrategie,
- ▶ persönliches Sondierungsgespräch mit Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern des Patent- und Lizenzservice der Freien Universität Berlin zur Schutzrechtsstrategie (dabei handelt es sich nicht um eine Beratung zu Rechtsfragen),
- kostenfreie Mitgliedschaft im Netzwerk Unternehmertum der Freien Universität Berlin

für ein Jahr nach Abschluss des Programms,

- Darstellung der Gründung in den Kommunikationsmedien von profund, etwa im profund-Magazin, im Newsletter und auf der Website,
- kostenfreie Nutzung des Portals "B!GRÜNDET-Stellenticket" für Stellenausschreibungen,
- Vermittlung qualifizierter Expertinnen und Experten sowie Coaches zu vergünstigten Konditionen,
- Vermittlung von kostenfreien Gründerräumen auf dem Campus der Freien Universität,
- Präsentationsmöglichkeiten auf Veranstaltungen mit Investoren und Unternehmen,
- Workshops und Seminare in Kooperation mit externen Partnern,
- "IP Day" der Freien Universität mit Vorträgen und Workshops zu Schutzrechtsfragen für Ausgründungen,
- "Gründersprechstunde" der Berliner Sparkasse mit persönlicher Beratung zu Finanzierungsstrategien,
- ▶ Betreuung auch nach Ende der Programmteilnahme, insbesondere Unterstützung bei der Suche nach Kapitalgebern.

Das Programm ist branchenoffen. Voraussetzung für die Aufnahme sind jedoch die Anwendung von Wissen oder Technologien mit Verbindung zur Freien Universität oder Charité, ein Erfolg versprechendes Geschäftsmodell, die Skalierbarkeit der Geschäftsidee sowie ein motiviertes und qualifiziertes Team.

Bevorzugt aufgenommen werden Gründungsvorhaben, die durch ein EXIST-Gründerstipendium oder durch EXIST-Forschungstransfer an der Freien Universität gefördert werden beziehungsweise Schutzrechte der Hochschule verwerten.

"In Zukunft wollen wir mit ausgewählten Teams noch intensiver und konzentrierter an ihren Gründungsvorhaben arbeiten. Mit 'profund XL' haben wir den Rahmen dafür geschaffen. Wir gehen eine Partnerschaft mit den Gründerinnen und Gründern ein: Beide Seite verpflichten sich auf bestimmte Maßnahmen in einem vorgegebenen Zeitraum, um gemeinsam die Ausgründung voranzutreiben."

Steffen Terberl, Teamleiter Wissens- und Technologietransfer, Freie Universität Berlin

Interessierte werden gebeten, sich zur Erstberatung bei profund anzumelden:

Ute Reetz, Telefon: (030) 838 73630 E-Mail: profund@fu-berlin.de dungen an die Forschungseinrichtungen vor Ort noch besser anzubinden (siehe Interview Seite 48).

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 bis zu 80 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). Weit über 100 Kapitalgesellschaften sind seit 2006 mit Unterstützung von profund gegründet worden. Die Erfahrung dieser "ehemaligen" Gründerinnen und Gründer ist eine wertvolle Ressource, die sie jungen Entrepreneuren zur Verfügung stellen wollen. Deshalb engagieren sich viele Mitglieder des Netzwerks als Mentorinnen und Mentoren (siehe Seite 24) und gestalten die Gründungsförderung an der Freien Universität aktiv mit.

Entrepreneurial Network University: Besser gründen im Netzwerk

Seit 2009 arbeitet die Freie Universität mit der Charité, dem gemeinsamen medizinischen Fachbereich von Freier Universität Berlin und Humboldt-Universität zu Berlin, in der Gründungsförderung zusammen. In einer Bestandsaufnahme mit mehr als 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 Energie ausgezeichnet, seine Umsetzung wird mit 2,8 Millionen Euro gefördert. Mit neuen Bausteinen und Maßnahmen wird die Gründungsförderung hochschulweit ergänzt und ausgebaut (siehe ab Seite 13). Die Vision: Freie Universität und Charité wollen bis 2020 in der Gründungsförderung zu den besten Hochschulen Europas gehören.



ENTREPRENEURSHIP EDUCATION –

Ohne Barrieren zwischen Theorie und Praxis

as Lehrangebot der Entrepreneurship Education an der Freien Universität Berlin und der Charité - Universitätsmedizin Berlin richtet sich an Studierende, Wissenschaftlerinnen und Wissenschaftler sowie an Alumni sämtlicher Fachbereiche. Es sensibilisiert und qualifiziert umfassend zum Thema Unternehmensgründung. Dabei setzen Freie Universität und Charité auf ein dezentral organisiertes Netzwerk von Lehrenden aus verschiedenen Fachbereichen. Koordiniert wird es von Martin Gersch, Professor am Fachbereich Wirtschaftswissenschaft der Freien Universität, und von Robert Tolksdorf, Professor am Fachbereich Mathematik und Informatik der Freien Universität. Auch Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter des Fachbereichs Biologie, Chemie, Pharmazie, der Gründungsförderung profund, der Technologietransferstelle der Charité, des Kompetenzbereichs eLearning der Charité und der Dahlem Research School - der Dachorganisation für strukturierte Doktorandenprogramme an der Freien Universität – organisieren entsprechende Lehrveranstaltungen. Durch die Einbindung von Expertinnen und Experten für Gründungsfragen werden aktuelle Inhalte und zusätzliche Kompetenzen in die Lehre eingebracht. Dieses Konzept schlägt eine Brücke zwischen Theorie und Praxis der Unternehmensgründung, also zwischen Forschung und Lehre auf der einen und Förderung und Beratung auf der anderen Seite.

Empfohlene Lernpfade für Bachelor, Master und Promotion

Die verschiedenen Angebote der Entrepreneurship Education lassen sich nach Wunsch und Neigung zu individuellen "Lernpfaden" kombinieren. Drei empfohlene Pfade, die auf Bachelorstudierende, Masterstudierende und Doktoranden zugeschnitten sind, geben eine grobe Orientierung, sind aber keineswegs verpflichtend. Eine Reihe von Veranstaltungen sind als Studienleistungen anerkannt; andere sind ergänzend. So empfiehlt der Lernpfad für Bachelor-Studierende aller Fächer beispielsweise als Einstieg die Teilnahme am Funpreneur-Wettbewerb oder an



In Kompaktkursen für Marketing, Vertrieb und Recht werden die Teilnehmerinnen und Teilnehmer des Funpreneur-Wettbewerbs vorbereitet, dann bringen sie innerhalb von fünf Wochen eigene Produkte auf den Markt.

der Entrepreneurship Summer School, mögliche Optionen führen dann weiter über die Seminare "Fallstudien im internationalen Lernnetzwerk" und das "BusinessplanLab" bis hin zur Teilnahme am Businessplan-Wettbewerb Berlin-Brandenburg. Abschließend bereitet das dreimonatige "Student Start-up Program" auf eine eigene Gründung nach dem Abschluss vor. Ähnlich sind auch die empfohlenen Lernpfade für Masterstudierende und Doktoranden aufgebaut.

Die Entrepreneurship-Lehr- und Austauschplattform (E-LAP) unterstützt Lehrende

Die Lehrenden der Freien Universität und der Charité können künftig auf eine elektronische Entrepreneurship-Lehr- und Austauschplattform (E-LAP) zugreifen, dort das Material für ihre Lehre untereinander weitergeben und sich austauschen. Die Dozentinnen und Dozenten werden auf der Plattform eine Reihe von Lehrmaterialien vorfinden, zum Beispiel zur Geschäftsmodellanalyse, zum Erstellen eines Businessplans oder zu möglichen Erlössystemen, Fallstudien und kompakt dargestelltes Wissen der Betriebswirtschaftslehre. Auch Materialien zur Entwicklung von sogenannten Soft Skills, etwa für Präsentationstraining oder Gesprächs- und Verhandlungsführung, stehen zur Verfügung.

Kontakt:

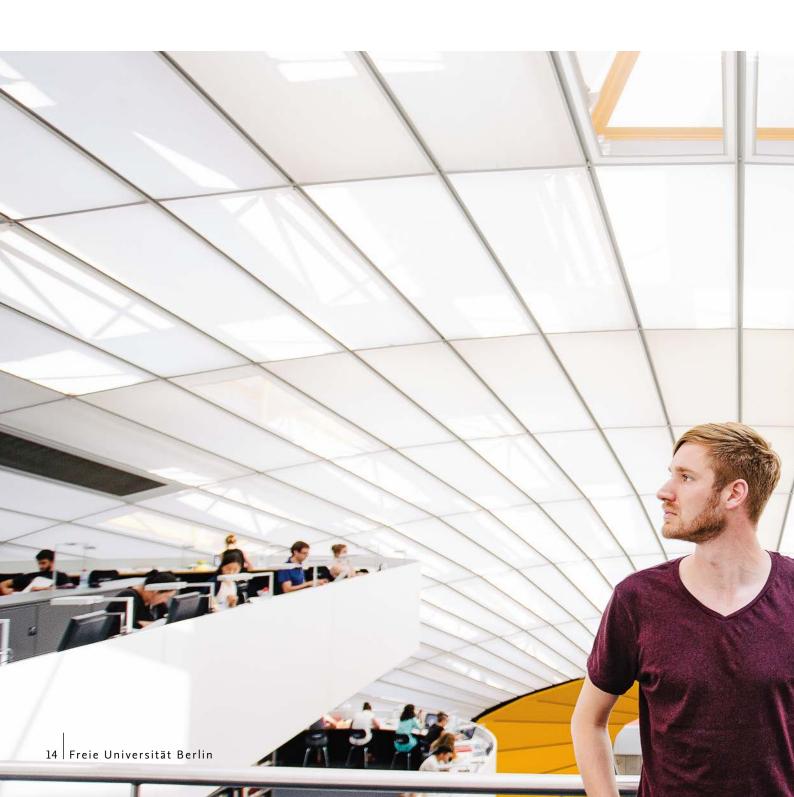
Britt Perlick Telefon: (030) 838 73636 britt.perlick@fu-berlin.de

Janina Sundermeier
Telefon: (030) 838 60139
janina.sundermeier@fu-berlin.de

Einen Überblick über die Angebote der Entrepreneurship Education an der Freien Universität Berlin und der Charité bietet die Website www.fu-berlin.de/entrepreneurship-edu

"UND DANN WERDET IHR GEGRILLT!"

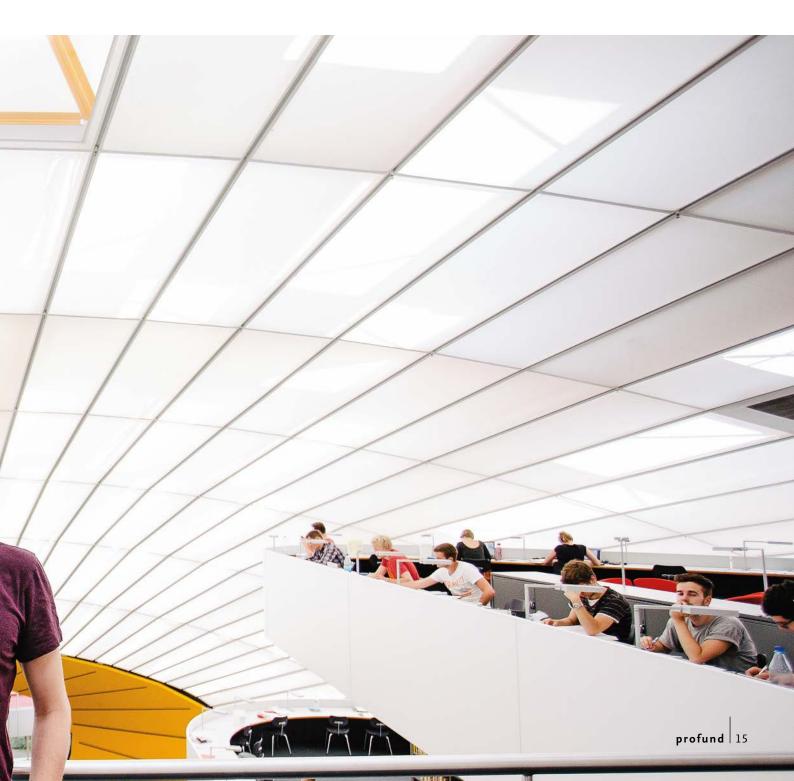
Nils Tiemann führte Tagebuch über seine Teilnahme am Student Start-up Program



m Student Start-up Program von profund erarbeiten jedes Jahr bis zu zwölf angehende Gründerinnen und Gründer von März bis Juni ihre eigene Geschäftsidee und ihren Businessplan. In vier mehrtägigen Workshops wird Wissen vermittelt und angewendet, außerdem erhalten die Teams zu ihrer Arbeit Feedback von Expertinnen und Experten.

Das Programm soll Studierenden sowie Doktorandinnen und Doktoranden aller Fachbereiche helfen, sich so auf ihr Gründungsvorhaben vorzubereiten, dass sie nach Abschluss ihres Studiums oder ihrer Promotion damit beginnen können. Vielen Teams aus dem Jahrgang 2013 ist dies bereits gelungen: Pascal Heck beispielsweise hat nach seinem Masterabschluss in Management und Marketing einen Onlineshop für American-Football-Ausrüstung mit dem Namen play-makers.de gegründet. Publizistik-Absolvent Christoph Hameister bietet die Software VirtualGallerist an, mit der Kunstgalerien ihr Geschäft im Internet präsentieren und abwickeln können. Die Physiker Moritz von Hase und Clemens Bachmair brachten die App flatastic auf den Markt, die mit Abrechnungsfunktion, Putzplan und Einkaufsliste für ein konfliktfreies Leben in der WG sorgen soll.

Nils Tiemann, Student der Literaturwissenschaft an der Freien Universität, nahm von März bis Juni 2014 an dem Programm teil und berichtet von seinen Erfahrungen.



Donnerstag, 20. März 2014

In einem Seminar im ersten Semester meines Masterstudiums hatte ich eine Idee: Crowdfunding für Bücher und deren Autoren - unter dem Namen "Crowd & Rüben". Seit 2013 gibt es in England einen Verlag, der sich allein durch Crowdfunding finanziert; in Deutschland gibt es aber noch keinen. Und das, obwohl Crowdfunding in aller Munde ist. Ich spiele mit dem Gedanken, einfach selbst einen zu gründen. Vom Student Start-up Program erfahre ich einen Tag vor Ende der Bewerbungsfrist. Schnell bastele ich einige Folien zusammen und bewerbe mich. Am nächsten Morgen frage ich telefonisch nach, ob ich noch teilnehmen kann. Ich kann.

Mittwoch, 26, März 2014

Andreas Voss begrüßt uns zum Auftakt des Programms bei profund in der Haderslebener Straße. Einen Start-up-Berater habe ich mir immer anders vorgestellt: mit Krawatte und ohne Mütze. Andreas Voss aus Hamburg ist seit zehn Jahren Unternehmensberater, Dozent und Gründercoach, vorher arbeitete er in Marketing- und Werbeagenturen. Meine Idee habe ich mehrere Monate mit mir herumgetragen und in kleinen Schritten weitergedacht. Nie war ich mir sicher, ob ich sie durchziehen wollte oder nicht. Auf die wichtigen Fragen gab es immer zu viele verschiedene Antworten. Also habe ich die Idee weder verworfen noch vorangetrieben. Auf Andreas' Frage nach meinen Erwartungen an das Programm antworte ich deshalb: "Ich hoffe, mir werden hier die richtigen Fragen gestellt." Sein Schmunzeln reicht mir als Versicherung.

Donnerstag, 27. März 2014

Die Runde der angehenden Gründerinnen und Gründer ist bunt, darunter sind Technik-Geeks und Fitness-Junkies. Als Literaturwissenschaftler fühle ich mich zuerst etwas verloren. Immerhin kommt meine Idee ganz gut an, anscheinend ist die Fachrichtung unwichtig: Es sind auch Filmwissenschaftler dabei, die eine Kongress-App für Ärzte entwickeln wollen. Das beruhigt mich.

Freitag, 28. März 2014

Wir ordnen unsere Gedanken zunächst mithilfe des "Business Model Canvas", einer schlanken Methode, mit der die ersten Ideen auf das Papier gelangen. Was ist mein Produkt? Wer ist meine Zielgruppe? Wie sieht meine Infrastruktur aus? Wie finanziere ich alles? Jeder präsentiert seine Ergebnisse in der Runde. Alle geben Feedback zu den Ideen, ohne spezielle Kenntnisse der Branchen zu haben. Das Feedback meiner nur vermeintlich ahnungslosen Mitstreiter ist sehr hilfreich, denn schließlich sitzt dort meine Zielgruppe: Leserinnen und Leser! Ich schreibe mir alles auf und schaffe es nach dem ersten Workshop pünktlich zum Start der Sportschau nach Hause - ein rundes Wochenende!

Freitag, 2. Mai 2014

Ein Ziel des Student Start-up Program ist die Anfertigung eines Businessplans. In Deutschland sei das noch immer die Voraussetzung für einen Bankkredit, sagt Andreas. Mir gefällt beides nicht. Großartig wäre es, Crowd & Rüben ohne Fremdinvestition aus eigener Tasche bezahlen zu können. Während ich dann doch am Businessplan arbeite, stelle ich mir einen Banker vor: Er würde sicher gleich zu dem Teil mit den Zahlen vorblättern. Ich versuche, für ihn zu schreiben: "Herr Meier, lesen Sie bitte zuerst die Idee!"

Freitag, 9. Mai 2014

Die Workshops fallen immer auf den Start ins Wochenende. Und dann scheint auch noch die Sonne. Das sind also die Hürden für ein Gründungsprojekt, von denen mir so viele berichtet haben. Doch gibt es Kaffee in rauen Mengen, Obst und Schokoriegel, dazu spannende Geschichten und neue Ideen von den anderen Gründerinnen und Gründern. Der Steuerberater Patrick Straßer beseitigt gefährliches Halbwissen über die Rechtsfragen einer Gründung.

Freitag, 6. Juni 2014

Ich hasse Präsentationen. Selbst wenn ich bestens vorbereitet bin, fallen mir unter Druck die Worte nicht ein. Plötzlich formuliere ich Sätze, die nicht Teil der Präsentation waren. Und das Allerschlimmste: Ich verliere meinen Humor. Das Pitch-Training mit Jeanette Mooney erwarte ich also mit sportlichem Puls und trinke mehr Kaffee als sonst. Natürlich müssen wir am Nachmittag eine Präsentation halten, und natürlich werden wir dabei gefilmt. Ich habe es geahnt. Aufgeregt, verkrampft und zwangsberuhigt präsentiere ich, was mir am Herzen liegt, und bin froh, als es vorbei ist. In der Feedbackrunde kann ich auf Fragen spontan antworten, mein Humor kehrt zurück, ich kann wieder lachen. Der Pitch hat mir eher gezeigt, wie ich es nicht machen sollte und das ist - auch wenn ich das erst später erst zu schätzen wissen werde – die größte Erkenntnis des Tages.

Mittwoch, 24. Juni 2014

"Und dann werdet ihr gegrillt!" Diesen Satz habe ich im Verlauf des Student Start-up Program oft gehört. Gemeint ist die Veranstaltung "Start-up Grill" von profund, bei der wir unsere Projekte präsentieren werden. Ich greife ins Regal und nehme irgendein Buch mit. Ich halte es während der Präsentation in der Hand - und mich daran fest. Vor mir sitzen fremde Personen, meine wackelige Stimme präsentiert nach den ersten Sätzen eine ganz solide Nummer. Später sehe ich auf den Bildern, dass das Buch gut in meiner Hand liegt. Erstaunlich gut.

Montag, 25. August 2014

Während des Student Start-up Program habe ich Antworten auf viele Fragen erhalten. Eine Frage ist allerdings noch offen: Soll ich das wirklich machen? Ich muss sie derzeit nicht beantworten, weil mich mein Studium noch bindet. Aber sie wird bald wiederkommen. Immerhin weiß ich dann, was ich nach einem "Ja" zu tun habe.

Die nächste Runde des Student Start-up Program beginnt am 26. März 2015. Weitere Informationen und Anmeldung bei Britt Perlick, Telefon: (030) 838 73636, E-Mail: britt.perlick@fu-berlin.de

"MUT ZUM GRÜNDEN GEMACHT"

Im Modellstudiengang Medizin an der Charité steht Entrepreneurship auf dem Lehrplan

ir verfolgen einen ganzheitlichen Ansatz", sagt Judith Weber. "Schulmedizin, Homöopathie, Impfungen und Akupunktur." Gemeinsam mit Carolin Müller und Anne Lehmann präsentiert sie ihre Idee: eine Praxis für die gesamte Familie im Berliner Umland, in der sowohl Kinder- als auch Allgemeinärzte praktizieren. "Es wird natürlich getrennte Wartebereiche geben, damit sich Patienten, die alleine in die Praxis kommen, nicht von Kindern gestört fühlen." Doch das Besondere soll die Familiensprechstunde sein.

Judith Weber und ihre Mitstudierenden besuchen das Seminar "Start-up Entrepreneurship". Das Wahlpflichtmodul ist Teil des Modellstudiengangs Medizin der Charité, dem gemeinsamen medizinischen Fachbereich der Freien Universität Berlin und der Humboldt-Universität zu Berlin. Es wird im Sommersemester 2014 zum ersten Mal angeboten und soll den Studierenden des vierten Studienjahres unternehmerisches Denken und die Kenntnis wirtschaftlicher sowie rechtlicher Zusammenhänge vermitteln. Leiter des Seminars ist Florian Behringer vom Kompetenzbereich eLearning der Charité.

Spaß, Strategien und nützliche Adressen

Das Seminar sei einmal etwas anderes, sagt Judith Weber. "Für mich steht schon länger fest, dass ich mich nach dem Studium selbstständig machen will", erklärt die Medizinstudentin. Eine Praxis würde sie gern leiten, am liebsten als Neugründung. "Neben dem Spaß wurden uns Strategien und nützliche Adressen vermittelt." Eigentlich habe das Seminar ihr vor allem Mut zum Gründen gemacht.

Lerneinheiten zu den Themen Geistiges Eigentum und Schutzrechte stehen ebenso auf dem Lehrplan wie Veranstaltungen zu Vertriebsstrategien und Marketing. In Präsenz- und Distance-Learning-Phasen lernen die Studierenden Unternehmenskonzepte der Gesundheitswirtschaft kennen, die von wissenschaftlichen Gründungen über ärztliche Niederlassungen bis hin zu sozialunternehmerischen Medizinprojekten reichen. Parallel dazu erarbeiten sie eigene Gründungsideen. "Wir wollen den Prozess der Unternehmensgründung von der ursprünglichen Idee über den Businessplan bis zur Finanzierung verständlich machen und den Teilnehmerinnen und Teilnehmern Methoden für die praktische Umsetzung an die Hand geben", erklärt Florian Behringer. "Im Mittelpunkt steht allerdings die Ausarbeitung eigener



Geschäftskonzepte für die Gesundheitsbranche." Diese werden zum Abschluss des Seminars vor einer Jury präsentiert und von ihr bewertet.

Am Ende der drei intensiven Arbeitswochen bekommt die Jury sechs Gründungsideen zu sehen und zu hören, etwa das Konzept für eine zentral gelegene Radiologie-, Orthopädie- und Rheumatologie-Praxis im "Lounge-Stil", in der man sich "einfach wohlfühlen" soll.

Für Judith Weber steht schon länger fest, dass sie sich nach dem Medizinstudium selbstständig machen möchte.

Ersatznieren aus dem 3D-Drucker

Ein anderes Team setzt auf das Internet: Mithilfe der Plattform Facharzttermin.de können Patienten kurzfristige Termine bei Fachärzten buchen. "Proj3ct KiDney" präsentiert hingegen etwas, was zurzeit noch nicht möglich ist: die Herstellung von Ersatznieren im 3D-Drucker. Auf diese Weise sollen die Dialyse, Nierenspenden und illegaler Handel mit Organen überflüssig werden.

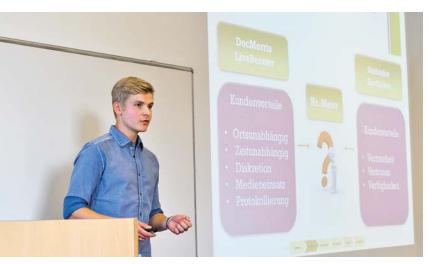
Den ersten Preis verleiht die Jury an Lisa Stürzebecher und Franziska Ludwig: Sie wurden für ihre Idee einer gynäkologisch-urologischen Gemeinschaftspraxis ausgezeichnet. Dort könne eine komplexe Kinderwunschbehandlung vorgenommen werden, da sowohl die Frau als auch der Mann vor Ort untersucht werden könnten. Ein erwünschter Nebeneffekt: Männer, die ihre Partnerinnen zum Arzt begleiten, könnten parallel einen Termin beim Urologen machen. Die Begründung der Jury: "Eine sehr gute Idee in Verbindung mit einer gelungenen Marktanalyse, die sich angesichts der detaillierten Ausarbeitung zudem leicht umsetzen lässt."

Kontakt:

Florian Behringer, Telefon: (030) 450 570 625 E-Mail: florian.behringer@charite.de

"START-UPS POWERED BY COMPANIES"

In einem neuen Masterseminar am Fachbereich Wirtschaftswissenschaft entwickeln Studierende Geschäftsideen zusammen mit etablierten Unternehmen



Sebastian Wicke präsentierte das Konzept für den "DocMorris-LiveBerater".

enn Sie Fragen zu einem Medikament haben, können Sie zur nächsten Apotheke fahren und sich dort beraten lassen", sagt Sebastian Wicke. "Oder Sie konsultieren den videogestützten Doc-Morris-LiveBerater im Internet." Noch ist der "LiveBerater" Zukunftsmusik: Cemal Yasin Akar, Tobias Kohls und Sebastian Wicke haben das Konzept im Seminar "Entrepreneurship Education - Start-ups Powered by Companies" am Fachbereich Wirtschaftswissenschaft der Freien Universität entwickelt, gemeinsam mit Mitarbeitern der Versandapotheke DocMorris. Auf der Abschlussveranstaltung des Seminars stellen sie es Vertretern aus Wirtschaft und Wissenschaft vor. "Unsere Praxispartner bringen Ideen ein, die Studierende im Team zu einem Geschäftsmodell mit Businessplan weiterentwickeln", erklärt die wissenschaftliche Mitarbeiterin Janina Sundermeier, die das Seminar am Fachbereich Wirtschaftswissenschaft gemeinsam mit Professor Martin Gersch leitet. Lerneinheiten und Vorträge, etwa zu verschiedenen Finanzierungsund Erlösmodellen, bereiten Teilnehmerinnen und Teilnehmer auf ihre praktische Aufgabe vor.

Wer zahlt, hat mehr Vertrauen

Für Sebastian Wicke und sein Team liegen die Vorteile des DocMorris-LiveBeraters auf der Hand: "Der Service ist orts- und zeitunabhängig, Diskretion ist gewährleistet, zur Qualitätskontrolle werden die Gespräche aufgezeichnet." Durch Kurzinterviews erfuhren die Studierenden, dass 50 Prozent der von ihnen befragten Personen grundsätzlich bereit wären, für die Beratung zu bezahlen. Und so schlagen sie den anwesenden Vertretern von DocMorris die Einführung einer Gebühr für den Dienst vor. "Dadurch wird die Belastung durch Häufignutzer vermindert und Spaßaufrufe werden erschwert", sagt Wicke. Außerdem hätten die Nutzer dann mehr Vertrauen in die Unabhängigkeit der Beratung und würden den Wert der Leistung höher schätzen. Ihr Konzept kommt gut an, ob es umgesetzt werden kann, wird nun geprüft.

Auch Enrico Schröder, Matthias Hundt und Peter Paul haben eine Geschäftsidee ausgearbeitet: Ihr Projekt heißt "Language Science Press" und ist eine Open-Access-Publikationsplattform für linguistische Fachliteratur. Sie wurde 2012 von Stefan Müller, Professor für Deutsche Grammatik an der Freien Universität Berlin, und Martin Haspelmath, Honorarprofessor für Linguistik an der Universität Leipzig, ins Leben gerufen. In der Präsentation empfiehlt das Team für die Zukunft ein Erlösmodell: Auf diese Weise soll die Plattform nach dem Auslaufen der Förderung durch die DFG Ende 2015 weiterbestehen. Universitäts- und Fachbereichsbibliotheken sollen sie mit einem jährlichen 3.000-Euro-Abonnement unterstützen, daneben soll es auch Abos für private Förderer geben. Grundsätzlich bleiben die Publikationen jedoch für jeden frei zugänglich.

Nach den Präsentationen kamen die Studierenden mit den Gästen aus Wirtschaft und Wissenschaft intensiv ins Gespräch. Professor Martin Gersch zieht eine positive Bilanz: "Das neue Seminarformat hat sich bewährt. Im nächsten Sommersemester werden wir es mit neuen Partnern wieder anbieten."

Kontakt:

Ianina Sundermeier Telefon: (030) 838 60139 janina.sundermeier@fu-berlin.de

oto: Bernd Wannenmac

GRÜNDUNGSPROMOTORIN VERONIKA DOHRENBERG

Gründungsfreundlichkeit immer im Sinn



🕇 in leuchtendes Blau ist die prä-🕴 gende Farbe in ihrem Büro. Kein Wunder, denn es ist die Farbe der Umlaufmappen, in denen die Dokumente von Berufungs- und Bleibeverhandlungen von Professorinnen und Professoren stecken, und über den Schreibtisch von Veronika Dohrenberg geht (unter anderem) so ziemlich alles, was dieses Thema an der Freien Universität betrifft. Seit 2006 ist die Diplom-Verwaltungswirtin Leiterin des Präsidialamts, und als 2012 die Freie Universität gemeinsam mit der Charité beschloss, sich beim Bundesprogramm EXIST zu bewerben, reagierte sie sehr schnell. Mit ihrer langjährigen Expertise beteiligte sie sich an der Suche nach Anreizstrukturen, um gründungsaktive Wissenschaftlerinnen und Wissenschaftler für die Freie Universität Berlin zu gewinnen. Ein Ergebnis sind erweiterte Empfehlungen an die Berufungskommissionen. "Seit einiger Zeit sollen die Berufungskommissionen bei Bewerbungen für Professuren auf eine ganz spezielle Qualifikation achten",

erläutert Veronika Dohrenberg, "nämlich ob die Bewerberinnen und Bewerber willens sind, Studierende und Wissenschaftler bei einer Ausgründung aktiv zu unterstützen. Können sie Erfolge vorweisen, haben zum Beispiel selbst Erfindungen gemacht oder ein Start-up aufgebaut?"

Prämien für Patente

Neben Erfahrung in der Lehre, einem zukunftsweisenden Forschungsgebiet und möglichst internationaler Reputation ist Gründungsfreundlichkeit ein weiteres Auswahlkriterium. Die Gründungskultur einer Hochschule steht und fällt schließlich mit denen, die potenziellen Unternehmensgründern den Rücken stärken. Dass die Freie Universität und die Charité eine Auszeichnung für ihr Konzept zur Förderung der Gründungskultur erhalten haben, ist unter anderem der Verankerung von Anreizstrukturen im Rahmen von Berufungsverfahren zu verdanken, an der Veronika Dohrenberg beteiligt war. Auch Wissenschaftler, die bereits länger an der Universität arbeiten, sollen von den Anreizen profitieren. Deshalb ist das Mentoring für Gründungsvorhaben Thema in Bleibeverhandlungen und kann in persönlichen Zielvereinbarungen festgeschrieben werden. Findet ein erfolgreicher Wissenstransfer statt, etwa durch eine Patentanmeldung oder Eintragung einer Ausgründung ins Handelsregister, erhält die Professorin oder der Professor einen Bonus. "Ich bin schon sehr gespannt, wie viele Prämien wir auszahlen dürfen", sagt Veronika Dohrenberg.

Bis auf ein kurzes Engagement an der Technischen Universität Berlin ist die Berlinerin schon ihr ganzes bisheriges Berufsleben in unterschiedlichen Funktionen für die Freie Universität tätig gewesen. Selbst in der Freizeit engagiert sie sich für ihren Arbeitgeber. Regelmäßig trainiert sie in einer Laufgruppe für den Berliner Firmenlauf. Und sie ist stolz darauf, dass ihre Universität kürzlich den Pokal als teilnehmerstärkste "Firma" verteidigen konnte.

Die Hochschulverwaltung versteht sich bei Gründungen als Partner und will Abläufe noch verbessern

"Gründungsfreundliche Strukturen" sind das erklärte Ziel einer Workshop-Reihe, die als Teil der Entrepreneurial Network University im März 2014 gestartet wurde. Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter der zentralen Verwaltung und vieler Fachbereiche der Freien Universität und Charité treffen sich zu ganztägigen Workshops, analysieren und diskutieren, wie Verwaltungsstrukturen und Regelwerke so gestaltet und angewendet werden können, dass es alle Seiten leichter haben. Zum Auftakt der Reihe tauschten sich rund 30 Teilnehmerinnen und Teilnehmer über ihre Erfahrungen und Berührungspunkte mit Gründerinnen und

Gründern aus. Auch Expertinnen und Experten aus anderen Hochschulen saßen am Tisch, um ihr Know-how beizusteuern. In Gruppenarbeit wurde das komplexe Thema in überschaubare Einheiten zerlegt. Die einzelnen Aufgaben werden in den folgenden Workshops im kleineren Kreis bearbeitet, abteilungsübergreifende Prozesse werden visualisiert und optimiert. Beim ersten Termin ging es um die Nutzung von Hochschulinfrastruktur durch Ausgründungen. Gemeint ist damit die Nutzung von Laboren, Software, Geräten und Büroräumen durch Gründungsteams vor und nach dem Eintritt in den Markt. Weil hier das Steuer-, das Beihilfe- und das Förder-

recht den Rahmen vorgeben, begleiteten eine Mitarbeiterin und ein Mitarbeiter der Unternehmensberatung KPMG die Arbeit. Weitere Themen sind die Übertragung von Gegenständen aus Drittmittelprojekten und die Nutzung von Patenten im Rahmen von Ausgründungen. Als Ergebnis der Reihe ist ein Leitfaden geplant, der den Service und die Rechtssicherheit für Ausgründungen noch verbessern soll.

Kontakt:

Anne Flath Telefon: (030) 838 73633 E-Mail: anne.flath@fu-berlin.de

GRÜNDUNGSPROMOTOR PROF. DR. VOLKER ROTH

Angriffspunkte finden und absichern



chon zu Schulzeiten programmierte Volker Roth, damals auf einem C64-Rechner. "Ich nahm es als Wettbewerb, den Kopierschutz von Computerspielen zu entfernen", sagt der Informatiker. "Das hat mein Interesse für Sicherheitsthemen geweckt." Während des Studiums beschäftigte er sich ausführlich mit Kryptografie und Sicherheit. Im Fraunhofer-Institut für Grafische Datenverarbeitung in Darmstadt stieß er als studentischer Mitarbeiter zur neu gegründeten Abteilung für Sicherheitsthemen, schrieb dort seine Doktorarbeit und blieb mehr als zehn Jahre. In Kalifornien arbeitete er später als Senior-Forscher am FX Palo Alto Laboratory (FXPAL) von Fuji Xerox. "Die Gegend um San Francisco ist für Informatiker sehr anregend", schwärmt Roth. Nach kurzem Zögern habe er sich 2009 dennoch für die ihm angebotene Stiftungsprofessur der Bundesdruckerei für Sichere Identität an der Freien Universität entschieden. "Es war eigentlich schon immer mein Traum, Professor zur werden."

Seine Forschung hat stets Bezug zum Alltag. Neues Terrain tat sich auf, als 2010 der Computerwurm "Stuxnet" entdeckt wurde. Der Wurm war für ein System zur Überwachung und Steuerung technischer Prozesse der Firma Siemens entwickelt worden. "Von solchen Steuerungssystemen hängt unsere gesamte moderne Zivilisation ab – Trinkwasser, Kläranlagen, Fahrstühle, Stahlwer-

ke", erklärt der Wissenschaftler. "Und wenn die Rechner für diese Systeme am Netz sind, können Angreifer durch Manipulation der Steuerungssysteme die Anlagen beschädigen, zum Absturz bringen und unter Umständen sogar Menschenleben gefährden."

Der Wurm als Waffe gab den Anstoß für das Forschungsprojekt SCADACS: Gemeinsam mit Studierenden und Mitarbeitern will Roth herausfinden, wie angreifbar Industrieanlagen in Deutschland sind und welche Schutzmechanismen dagegen helfen. Erstes Ergebnis ist das Konzept für einen "Guard" - eine wenige Zentimeter große Box, die zwischen den Computern der Ingenieure und den zu steuernden Industrieanlagen platziert wird. Der Guard fängt die codierten Befehle ab und vergleicht sie mit älteren Codes, um herauszufinden, ob ein Schadprogramm darin versteckt ist. Ob er die Entwicklung auf den Markt bringen will, weiß Volker Roth noch nicht. "Natürlich ist eine Ausgründung aus der Arbeitsgruppe eine Option, aber dafür muss die richtige Mischung aus Idee, Prototyp, Finanzierung und Interesse von Mitarbeitern zusammenkommen."

Erfahrung mit Gründungen hat der Professor bereits mehrfach gesammelt, etwa in den 1980er Jahren als Mitgründer einer Firma zur Herstellung von Computerspielen oder als technischer Leiter eines Technologie-Transfer-Start-ups im Mittleren Westen der USA. An der Freien Universität war er Mentor zweier durch das EXIST-Programm geförderter Ausgründungen: Das Unternehmen Barzahlen macht es möglich, Einkäufe aus Onlineshops in Filialen von real, dm und mobilcom bar zu bezahlen. Die Firma Mobile Event Guide entwickelt Apps für Messen, Konferenzen und Veranstaltungen. "Den Teams konnte ich bei der sogenannten Bedrohungsanalyse helfen. Gemeinsam haben wir Angriffspunkte in der Software-Architektur gefunden, die noch besser abzusichern waren." Zurzeit betreut er das Start-up Mynigma: Die Gründer Roman Priebe und Lukas Neumann haben ein Programm entwickelt, mit dem E-Mails automatisch sicher verschlüsselt werden. Sie ließen sich dabei von einer Publikation ihres Mentors über dezentrale Verschlüsselung inspirieren. Er hoffe, sagt Roth, dass Mynigma möglichst viele Menschen erreichen werde und dass mehr Menschen verstünden, wie wichtig es für eine Gesellschaft ist, vertraulich kommunizieren zu können.

"CORPORATE VENTURE CAPITAL IST WIEDER IM KOMMEN"

Thomas Fink und Alexander Herrmann von Portus Corporate Finance beraten junge Unternehmen bei der Suche nach einer Finanzierung. Mit profund sprachen sie über den Kapitalmarkt für Start-ups und darüber, dass Investoren auch nur Menschen sind.



Thomas Fink ist Geschäftsführer und Partner der Portus Corporate Finance GmbH. Nach seinem Studium der Betriebswirtschaftslehre arbeitete er im Investment Banking und leitete eine Venture Capital-Gesellschaft. Er war in verschiedenen Unternehmen als Chief Finance Officer tätig. Fink ist akkreditierter Coach bei B!GRÜNDET, dem Gründungsnetzwerk der Berliner Hochschulen.



Alexander Herrmann ist Geschäftsführer und Partner der Portus Corporate Finance GmbH. Nach dem Studium der Betriebswirtschaftslehre in Berlin gründete er ein Nanotech-Start-up und war mehr als zehn Jahre im Vorstand und später im Aufsichtsrat der Firma tätig. Als Berater und Geschäftsführer stieg er in ein weiteres Start-up ein und sammelte Erfahrung mit großen Finanzierungsrunden, Qualitätsmanagementsystemen und Unternehmensübernahmen.

Profund: Wie schätzen Sie derzeit den Kapitalmarkt für Start-ups ein – gibt es genug Geld?

Thomas Fink: Im Großen und Ganzen ja, denn Beteiligungskapital ist aufgrund niedriger Zinsen reichlich vorhanden. Man muss jedoch differenzieren: Unternehmen, die schon Umsätze machen, ein leicht verständliches Geschäftsmodell haben und wenig Risiko beinhalten, kommen relativ leicht an Geld. Für Unternehmen mit hohen Risiken ist es nach wie vor schwierig. Viele Investoren suchen nach einfachen Geschäftsmodellen mit Finanzierungsbedarf zwischen 250.000 bis 500.000 Euro. Für eine Biotech-Firma in der frühen Phase zwei bis drei Millionen Euro aufzutun, ist jedoch schwieriger geworden, als es noch vor zwei Jahren war.

Profund: Wie erklären Sie sich das?

Thomas Fink: Viele Anleger suchen in der Niedrigzinsphase nach neuen Möglichkeiten, ihr Kapital unterzubringen. Ein Biotech-Start-up ist aber kein Geschäft für den normalen Privatanleger. In solche Unternehmen investieren nur spezialisierte Beteiligungsfirmen – und diese haben nach wie vor relativ wenig Kapital zur Verfügung und müssen selektiv vorgehen.

Die Portus Corporate Finance GmbH mit Sitz in Berlin vermittelt Finanzierungen, berät zu Unternehmensnachfolge und Übernahmen und bietet Finanzmanagement, Consulting und Coaching an. Die Firma wurde 2003 gegründet und arbeitet branchenoffen - mit Schwerpunkten in Life Sciences, Telekommunikation und E-Commerce.

Alexander Herrmann: Deshalb sollten sich Gründerinnen und Gründer unbedingt vorher informieren oder beraten lassen, welcher Investor zu ihnen passt und mit welchen Investitionssummen er sich üblicherweise beteiligt.

Profund: Mit welcher Art von Investoren arbeiten Sie zusammen?

Thomas Fink: Wir decken die ganze Bandbreite ab: Am einen Ende stehen Privatinvestoren, mit denen wir auch kleinere Start-up-Finanzierungen zwischen 50.000 und 150.000 Euro umsetzen. Am anderen Ende stehen die Fondsgesellschaften. Im letzten Jahr haben wir zwei Investments über je 15 Millionen Euro mit einem Fonds aus London und einer Private-Equity-Firma aus Deutschland organisieren können. Dazwischen vermitteln wir beispielsweise Investitionen des High-Tech-Gründerfonds, von Venture Capital-Firmen, aber auch von Industrieunternehmen – gerade für Gründungen in den Lebenswissenschaften.

Alexander Herrmann: Ja, Corporate Venture Capital ist im Kommen: Große, aber auch mittelständische Unternehmen sind auf der Suche nach Innovationen. Wenn sie eine oder zwei Millionen Euro in eine Gründung investieren, erhalten sie Zugang zu Entwicklungen, die sie selbst gar nicht erarbeiten können.

Profund: Kann die Politik etwas tun, um bessere Bedingungen zu schaffen?

Thomas Fink: Sie kann bei ihren Förderprogrammen für Verlässlichkeit sorgen: Wenn ein Unternehmen die geforderten Bedingungen erfüllt, dann sollte es auch verlässlich die Fördermittel erhalten und am Ende keine bösen Überraschungen erleben.

Profund: Wie gehen Investoren mit Risiken um?

Alexander Herrmann: Manche Geschäftsideen haben inhärente Risiken. In der Biotechnologie gibt es vorab keine Garantie dafür, dass ein neuer Wirkstoff auch funktioniert. Das ist ein technisches Risiko, damit muss man als Investor leben können. Deshalb überlegen wir genau, wem wir ein solches Projekt anbieten können. Für Privatanleger kommt es in der Regel nicht in Frage. Ein solches Investment ist zwar kein Roulette, aber einen gewissen Aspekt davon hat es schon.

Auf der anderen Seite gibt es Risiken, die man zum Teil kontrollieren kann, wie etwa das Team oder die Planung: Wie aggressiv oder vorsichtig wurde geplant? Solche Aspekte versuchen wir in den Griff zu bekommen, bevor wir ein Projekt präsentieren. Wenn ein Unternehmen schon Umsätze erwirtschaftet oder einen Prototyp vorweisen kann, ist das Risiko natürlich kleiner. Im reinen Businessplan steckt das Risiko dagegen hinter jedem zweiten Wort.

Profund: Woran liegt es, wenn die Investorensuche floppt?

Thomas Fink: Wir landen bei dieser Frage oft wieder beim Team. Auch wenn es von den Kompetenzen her gut aufgestellt ist, muss es seine ganze Story auch richtig erzählen, sich in Gesprächen am konkreten Interesse von Investoren orientieren und Vertrauen aufbauen können. Früher habe ich stärker an die Produkte geglaubt als an das Team. Heute ist es umgekehrt.

Profund: Wie viel Bauchgefühl steckt in einer Investorenentscheidung? Können Gründerinnen und Gründer diese Emotionen für sich nutzen?

Thomas Fink: Ich bin überzeugt, dass Bauchgefühl eine große Rolle spielt. Investoren sind auch nur Menschen, die jeden Tag Entscheidungen treffen müssen. Deshalb sollten Gründer ihre Geschäftsidee ganz persönlich und anschaulich machen. Wir Deutschen neigen dazu – im Vergleich zu den Amerikanern –, ganz am Anfang schon Probleme und Risiken auf den Tisch zu legen, die später sowieso noch Thema sein werden. Das muss man ja nicht machen. Ich empfehle den amerikanischen Stil – am Anfang eher werbend aufzutreten.

Profund: Was ist die bessere Investition für junge Unternehmen: erfahrenes Personal mit hohen Gehältern oder ein Heer von Praktikanten?

Thomas Fink: Es kommt darauf an, was man sich leisten kann. Wer erfahrene Leute einstellt, muss auch Verantwortung abgeben können. Das ist im Grunde der richtige Weg: Nicht alles allein machen, sondern Menschen holen, die das Unternehmen voranbringen. Doch manchmal sind die Konflikte dann größer als der Nutzen. Außerdem müssen die Personalentscheidungen zur geplanten Geschwindigkeit passen. Wenn eine Life-Science-Firma fünf bis sechs Jahre Entwicklungszeit braucht und gleich zu Anfang einen Pharma-CEO einstellt, dann ist das, als wenn ich einen Ferrari nur in der Garage stehen lasse. Doch als Internet-Firma, die den Markteintritt in einem halben Jahr schaffen muss, habe ich es mit einem Fahrrad schwer, wenn die Wettbewerber im Porsche sitzen.

Profund: Muss nicht ein Plan auch manchmal an die Realität angepasst werden?

Thomas Fink: Auf eine Abweichung vom Plan gibt es meiner Erfahrung nach zwei Reaktionen: Team A setzt sich zusammen und überlegt: Wie kommen wir zurück zum Soll, was müssen wir machen? Vielleicht noch jemanden einstellen? Team B passt einfach nur den Plan an und sagt: Es dauert jetzt länger. Ein Plan ist aber ein Versprechen. Wenn man doppelt so lange braucht, hat man falsch geplant. Vielleicht ist der neue Plan besser, aber wer glaubt das dann noch? Spätestens, wenn über die Unternehmensbewertung verhandelt wird, kommt das Thema wieder auf den Tisch.

Profund: Steht schon zum Start eines Investments fest, ob das Unternehmen auf schnellen Exit oder auf Eigenständigkeit und Nachhaltigkeit getrimmt wird?

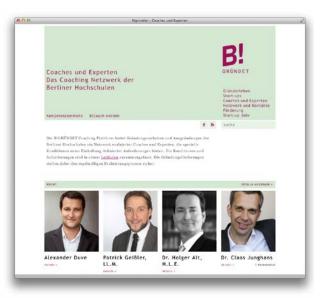
Alexander Herrmann: Davon hängt natürlich die Wahl des Investors ab. Eine Venture-Capital-Gesellschaft will eine klare Exit-Perspektive sehen und nach fünf bis sechs Jahren ihr Kapital mit einem Aufschlag zurückerhalten. Wer eine langfristige Perspektive will, sollte sich lieber Business Angels oder private Investoren suchen.

Thomas Fink: Für mich persönlich gibt es heutzutage schon zu viele, die bereits beim Gründen an den Verkauf ihres Unternehmens denken. Das ist nicht die richtige Denkweise.

Profund: Können sich Gründerinnen und Gründer auf Kapitalsuche an Portus Corporate Finance wenden?

Thomas Fink: Ja, bitte einfach anrufen. Dann führen wir ein Gespräch und lernen uns gegenseitig kennen. Danach können beide Seiten entscheiden, ob sie die Zusammenarbeit wollen. Wir bieten außerdem fünf bis sechs Veranstaltungen pro Jahr an, auf denen Unternehmer, Kapitalgeber und Branchenexperten zusammenkommen, etwa zum Thema "Life Sciences im Gespräch". Wir laden herzlich dazu ein, sich in dieses Biotop zu begeben.

Profund: Vielen Dank für das Gespräch.



Die Coaching-Plattform des B!GRÜNDET-Netzwerks

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. B!GRÜNDET, das Gründungsnetzwerk der Berliner Hochschulen, hat eine Plattform für Coaches geschaffen. Egal, ob sie bei Finanzen, Businessplan, Marketing, Vertrieb oder Urheberrechten helfen – die Coaches, die dort akkreditiert sind, bieten besondere Konditionen für Gründerinnen und Gründer, die im Rahmen des EXIST-Programms des Bundesministeriums für Wirtschaft und Energie gefördert werden. Die Mitglieder der Plattform erfüllen detaillierte Vorgaben, um mit dem Siegel "B!GRÜNDET Coach" ausgezeichnet zu werden. Einmal pro Jahr findet eine Evaluation statt, im Rahmen derer sich auch neue Coaches bewerben können.

B!GRÜNDET ist der Verband der akademischen Gründungsförderung Berlin. Zu den Akteuren 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, die IBB Business Team GmbH, die Mediadesign Hochschule für Design und Informatik sowie die Leibniz-Gemeinschaft.

Kontakt:

Aneta Bärwolf, Telefon: (030) 838 73634 E-Mail: aneta.baerwolf@fu-berlin.de www.begruendet-berlin.de/coaches

MITTELSTAND VON MORGEN

finanziert über



erade in der Anfangsphase stehen Gründerinnen und Gründer vor vielen Herausforderungen gleichzeitig: Produktentwicklung, Marketing, Vertrieb und so weiter. Weil sie oft nur wenig Erfahrung damit haben, können sie Unterstützung gut gebrauchen. Gemeinsam mit dem Netzwerk Unternehmertum der Freien Universität Berlin hat profund deshalb ein Mentoringprogramm ins Leben gerufen: Unternehmerinnen und Unternehmer stehen Ausgründungen zur Seite und tauschen sich mit dem Team kontinuierlich über die Entwicklung des Start-ups aus. Beim Speed-Dating lernten sich Teams, Mentorinnen und Mentoren in kurzen Einzelgesprächen kennen; am Ende schrieb jeder Teilnehmer seine Wunschpartner auf einen Zettel. Fast alle Wünsche ließen sich erfüllen: Ein Jahr lang werden die "Tandems" nun zusammenarbeiten, mindestens vier persönliche Treffen und ein monatlicher Austausch über elektronische Medien stehen auf der Agenda. Was ihnen die neue Beziehung bringt, berichten zwei Mentoren und zwei Mentees des Programms.



Mentor: Max Neuhaus baute als Mitgesellschafter für die Taxibestell-App myTaxi den Schweizer Markt auf. Zurzeit sondiert er gemeinsam mit dem Company Builder Rheingau Founders digitale Geschäftsmodelle. Er ist Mitglied im Netzwerk Unternehmertum der Freien Universität Berlin.

"In den Gesprächen mit dem ambitionierten Team gebe ich Denkanstöße, um die richtige Vermarktungs- und Vertriebsstrategie zu erarbeiten. Für mich ist es extrem spannend, ein wissenschaftliches Projekt im Bereich Futtermittelzusatzstoffe zu begleiten und bei der Markteintrittsstrategie zu unterstützen. Das Team hat eine erquickende Energie und überzeugt durch großes Fachwissen und den Mut, den Markt mit wirtschaftlichem Gedanken anzugreifen."



Mentee: Julia Rosendahl leitet das Projekt Performa-Nat, das durch Mittel aus dem Programm EXIST-Forschungstransfer des Bundesministeriums für Wirtschaft und Energie gefördert wird. Das Gründungsvorhaben aus dem Fachbereich Veterinärmedizin der Freien Universität entwickelt und vermarktet einen natürlichen Futtermittelzusatzstoff für Milchkühe, der einen positiven Einfluss auf die Tiergesundheit und die Wirtschaftlichkeit der Betriebe haben soll.

"Max Neuhaus hat uns erklärt, wie wir Schritt für Schritt Kontakte zu Schlüsselpersonen aufbauen können, die uns beim Vertrieb unserer Produkte helfen. Das war sehr wichtig für uns. Wertvoll war auch sein Feedback zum Businessplan. Dabei ist es sogar von Vorteil, dass er aus einer ganz anderen Branche kommt, denn der Businessplan soll auch Menschen überzeugen, die keine Futtermittelexperten sind."

Mentoring stärkt Gründerinnen und Gründern den Rücken und hilft ihnen, Entscheidungen zu treffen.



Mentor: Armin Berger ist Gründer und Geschäftsführer von 3pc GmbH Neue Kommunikation, einer Agentur für Konzeption, Content, Gestaltung und Programmierung für digitale Medien. Er ist Mitglied im Netzwerk Unternehmertum der Freien Universität Berlin.

"Tandemploy ist ein ausgesprochen dynamisches und kompetentes Team. Die Gründerinnen wissen, was sie wollen und verfolgen ihre Ziele sehr konsequent – eine wichtige Voraussetzung für den Erfolg. Wenn es vielleicht einmal nicht so rund läuft, sehe ich es als meine Aufgabe, sie zu unterstützen. Mit der unternehmerischen Erfahrung, die wir seit 20 Jahren gemacht haben, wollen wir dem Team außerdem helfen, bestimmte Fehler zu vermeiden und die richtigen Entscheidungen zu treffen. Frische und Flexibilität eines Start-ups wollen wir auch für unsere eigene Unternehmenskultur und Struktur stetig reaktivieren, um erfolgreich zu bleiben. Tandemploy ist daher für uns eine wichtige Inspirationsquelle."



Mentee: Jana Tepe ist Gründerin und Geschäftsführerin der Jobsharing-Plattform Tandemploy (siehe Seite 55). Dort können Menschen nach einem Partner zum Teilen eines Jobs suchen und treffen auf Unternehmen, die flexibles Arbeiten im Jobsharing ermöglichen. Das Team wird durch ein EXIST-Gründerstipendium gefördert.

"Armin Berger ist mit seiner Agentur 3pc Pilotkunde von Tandemploy geworden und hat uns ein ehrliches und hilfreiches Feedback aus der Sicht eines Arbeitgebers gegeben. Dadurch haben wir verstanden, wie Kreativagenturen, die für uns ein interessanter Kundenkreis sind, denken und handeln. Wir können unseren Mentor jederzeit kontaktieren, wenn wir Ratschläge brauchen. Als Kommunikationsprofi hatte er außerdem viele gute Ideen für unser Marketing."

Kontakt: Ulrike Ernst Telefon: (030) 838 73635 E-Mail: ulrike.ernst@fu-berlin.de



Felix Swoboda, Gründer von Mobile Event Guide, und Scopis-Gründer Bartosz Kosmecki sprachen mit profund über die zweite Finanzierungsrunde, den Umgang mit Investoren, die Verantwortung des Unternehmers und die Krux der Bewertung.

> Profund: Häufig ist zu hören, es gäbe zu wenig Kapital für Wachstumsfinanzierungen in Deutschland. Wie sehen Sie das?

> Felix Swoboda: Das stimmt. In ganz Europa ist gerade einmal so viel Risikokapital verfügbar wie im Silicon Valley. Und es ist auch noch ungleich verteilt: Allein in Frankreich ist viermal so viel Risikokapital auf dem Markt wie in Deutschland. Junge Unternehmen haben nicht genug Geld, um innovative Ideen voranzutreiben und Arbeitsplätze zu schaffen. Dadurch gehen dem Staat künftige Steuerzahler verloren.

> Bartosz Kosmecki: Wir haben unsere Finanzierungsrunde im Oktober 2013 abgeschlossen und uns bei der Suche nach Investoren auf Deutschland und Europa beschränkt. Für Medizintechnik kommen dafür weniger als 40 verschiedene Kapitalgeber in Frage. Abhängig von der Höhe der benötigten Investitionen reduziert sich die-

se Zahl noch. Auch deshalb kann es bis zu einem Jahr dauern, bis eine Finanzierungsrunde abgeschlossen ist. Jedes Start-up sollte genügend Zeit dafür einplanen. Man braucht insgesamt ein gutes Timing: die richtige Story zum richtigen Zeitpunkt mit den richtigen Unternehmenskennzahlen. Bei Medizinprodukten hat man für die Phasen der Zulassung, Markteinführung oder Internationalisierung immer nur ein bestimmtes Zeitfenster, um einen Investor zu gewinnen und eine vernünftige Bewertung zu erhalten. Das muss genau geplant sein.

Profund: Ein gutes Stichwort: Wie schwierig waren die Verhandlungen mit den Investoren im Hinblick auf den Wert Ihres Unternehmens?

Felix Swoboda: Bewertung ist immer das Kernthema, weil es ja darum geht, wie viele Anteile der Investor für sein Geld bekommt. Man verhandelt über die Zukunft des Unternehmens:

Wie viel ist es heute wert, wie viel wird es in einigen Jahren wert sein? Davon hängt für den Investor die Verzinsung seines Kapitals ab. Die Investoren für unsere zweite Finanzierungsrunde haben sehr faire und transparente Maßstäbe für die Unternehmensbewertung angelegt. Sie haben analysiert, für welchen Preis vergleichbare Unternehmen aktuell gehandelt werden. Auf Basis des Vergleichs und unserer Umsatzprognosen ist ein Korridor entstanden, in dem sich die Unternehmensbewertung bewegen sollte. Das war sehr professionell, viele andere Investoren gehen aber von Standardwerten aus, die sich nicht flexibel am Potenzial eines innovativen Unternehmens orientieren - zum Nachteil der Start-ups.

Bartosz Kosmecki: Bewertung ist in Deutschland sicherlich eine Herausforderung, Risikominimierung geht für viele Investoren vor. Die Umsätze eines Unternehmens sind für sie ein wichtiges Kriterium, das heißt, für innovative Start-ups – die noch keine hohen Umsätze machen – werden häufig die gleichen Bewertungsmodelle verwendet wie für etablierte Unternehmen. Dadurch bekommen die Start-ups keine so hohe Bewertung wie sie zum Beispiel im Silicon Valley bekommen würden. Sie erhalten weniger Kapital für ihre Anteile und können deshalb ihr Wachstumspotenzial nicht vollständig ausschöpfen.

Felix Swoboda: Deshalb haben wir auch keine Leuchttürme wie eBay, Google oder Amazon. In Deutschland ist es eine Herausforderung, an ein Investment von einer Million Euro zu kommen. Im Silicon Valley wird über Investitionen unter zwei Millionen Euro gar nicht erst diskutiert. Und das bietet natürlich ganz andere Möglichkeiten für Wachstum und Innovationskraft junger Unternehmen.

Bartosz Kosmecki: Neben der Bewertung kommt es auch auf die Vertragsinhalte an. Es kann Klauseln geben, die bei einem späteren Exit dafür sorgen, dass die Exit-Erlöse für die Gründer deutlich sinken, zum Beispiel durch eine Liquiditätspräferenz oder eine Nachbewertungsoption. Häufig unterschätzt wird auch die Situation, die entsteht, wenn sich Verhandlungen in die Länge ziehen, das Unternehmen aber weiterhin auf Wachstum ausgerichtet ist. Das kann zu einem Liquiditätsengpass kurz vor dem Investment führen. Start-ups sollten sich deshalb frühzeitig um die Finanzierung kümmern.

Felix Swoboda: Und das liegt daran, dass es zu wenig Venture Capital gibt. In Deutschland fehlen auch die großen Unternehmen, die sich junge Start-ups einverleiben, um die Innovation zu skalieren. In den USA können sich Investoren ausrechnen: Wenn ein Ding nicht funktioniert, wird Google es für 10 der 20 Millionen Euro kau-

"Im Silicon Valley wird über Investitionen unter zwei Millionen Euro gar nicht erst diskutiert."

Mobile Event Guide GmbH

Das Unternehmen ist der führende Anbieter für mobile Apps für Messen, Konferenzen und interne Firmenevents auf dem deutschen Markt. Veranstalter, Aussteller und Besucher profitieren gleichermaßen: Informationen sind durch die App immer aktuell, interaktiv und übersichtlich. Kosten für Papier und Druck entfallen, die Umwelt wird geschont. Die mobile Lösung bietet zudem direkte Kontaktmöglichkeiten, multimediale Präsentationen, einen Veranstaltungsplaner mit Erinnerungsfunktion und interaktive Karten. Darüber hinaus können Werbemöglichkeiten für Aussteller und Sponsoren den Veranstaltern zusätzliche Umsätze erbringen.

Gemeinsam mit den Diplom-Informatikern Marc Schuba und Nick Thomas brachte der Betriebswirt Felix Swoboda (27) die Geschäftsidee auf den Markt. Mit Unterstützung von profund erhielt das Team ein EXIST-Gründerstipendium. 2011 schloss Mobile Event Guide die erste Finanzierungsrunde mit T-Venture, dem Risikokapitalgeber der Deutschen Telekom, und dem High-Tech Gründerfonds ab. Ein Jahr später beteiligte sich der Unternehmer Carsten Maschmeyer über seine Investmentgesellschaft Alstin mit einem hohen siebenstelligen Betrag am Unternehmen. Mitte 2014 be-



Felix Swoboda, Gründer und Geschäftsführer der Mobile Event Guide GmbH

schäftigte Mobile Event Guide 30 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter und hat bereits mehr als 200 Veranstaltungen mit einer passenden App ausgestattet.

fen, um die Innovationsansätze selbst fortzuführen. Das gelingt, weil Google ein unternehmerisches Klima im Konzern hat.

Bartosz Kosmecki: Das ist in den USA auch in der Medizintechnik üblich. Unternehmen wie Johnson & Johnson oder General Electric sind groß genug, um für mehr als 100 Millionen Euro Firmen zu übernehmen.

Profund: Haben die Investoren der ersten Runde Sie auch in der zweiten Runde unterstützt?

Felix Swoboda: Ja, und es wäre gut für die Gründungslandschaft in Deutschland, wenn wir mehr Mut und mehr unternehmerischen Geist innerhalb der Investorenszene hätten. Gerade Business Angels können hier einen erheblichen Beitrag leisten.

Bartosz Kosmecki: Bei uns haben die Investoren mit ihrem Netzwerk unterstützend mitgewirkt. Die Investorenakquise muss man aber natürlich selbst durchführen, es gibt keine Abkürzung. Auf jeden Fall ist es immer eine gute Botschaft an neue Investoren, wenn die Kapitalgeber der ersten Stunde in späteren Finanzierungsrunden erneut mitinvestieren.

Profund: Nach der zweiten Runde bleiben oft nicht mehr viele Anteile beim Gründerteam. Welche Erfahrungen haben Sie damit gemacht?

Felix Swoboda: Es ist wichtig, dass die Gründer noch Herr im eigenen Haus sind und mehr als 50 Prozent der Anteile halten. Darauf würde ich auch als Investor achten. Die Anteile sind für den Gründer ja die Kompensation für seine Risikobereitschaft, der Lohn für sein unternehmerisches Schaffen. Wenn ihm zu wenig davon bleibt, sinkt seine Motivation.

Bartosz Kosmecki: Die Mehrheit der Anteile zu halten, bedeutet aber nicht automatisch, dass man Herr im Haus ist. In Verträgen sind oft zustimmungspflichtige Geschäfte definiert, bei denen die Investoren mitbestimmen, zum Beispiel, dass Mitarbeiter ab einem Jahresgehalt von 50.000 Euro nur mit Gesellschafterbeschluss eingestellt werden dürfen. Das sind limitierende Faktoren. Die Anteilsmehrheit hat dann eher symbolischen und psychologischen Wert.

Felix Swoboda: Richtig, aber glücklicherweise gibt es auch immer mehr Investoren, die unternehmerisch mitdenken, sich als Teil des Teams sehen und auf zustimmungspflichtige Geschäfte verzichten.

Profund: Die zweite Finanzierungsrunde bedeutet mehr Kapital, mehr Personal, mehr Verantwortung. Können Sie noch ruhig schlafen?

Felix Swoboda: Seit ich den ersten Mitarbeiter mit Kindern habe, bin ich mir der Verantwortung noch mehr bewusst. Deswegen versuche ich, jeden Tag mein Bestes zu geben.

Bartosz Kosmecki: Bei uns haben fast alle Mitarbeiter eine Familie mit Kindern, das empfinde ich auch als große Verantwortung. Deshalb ist die Finanzierung des Unternehmens der wichtigste Faktor. Man sollte Situationen vermeiden, in denen man mit Existenzängsten zu kämpfen hat, denn das kann besonders belastend und sogar lähmend sein. Nichtsdestotrotz: Das Interessante am Gründen ist, dass alle Szenarien eintreten können. Da hilft nur Erfahrung: Je mehr komplizierte Situationen man bereits erlebt und bewältigt hat, desto höher liegt die Stressschwelle. Man kann also zunehmend besser schlafen.

Profund: Was haben Sie aus der zweiten Finanzierungsrunde gelernt?

Felix Swoboda: Man braucht immer einen Plan B, C, D, E und F. Denn die Wahrscheinlichkeit, dass Plan A glatt durchgeht, liegt bei nahezu null Prozent.

Bartosz Kosmecki: Es ist wichtig zu verstehen, was Verhandlung bedeutet: Solange verhandelt wird und die Unterschrift fehlt, ist nichts sicher. Für eine Investitionsrunde sollte ein Gründer deshalb mindestens zwei Optionen haben. Vielleicht gibt es plötzlich einen Personalwechsel bei der Investmentfirma, und alles wird abgeblasen. Wenn man dann nochmal ein Jahr suchen und verhandeln muss, überlebt das die Firma vielleicht nicht.

Felix Swoboda: Vier bis fünf Optionen vorzubereiten, wäre noch besser. Es gibt diesen schönen Satz aus der Finanzwirtschaft: Optionen haben immer einen Wert.



"Die Wahrscheinlichkeit, dass Plan A glatt durchgeht, liegt bei nahezu null Prozent."

Fotos: Marion Kuka; profund

Bartosz Kosmecki: Dagegen spricht allerdings, dass die Investorensuche ein Vollzeitjob ist. Kommunizieren, Reisen, Präsentieren – wer das mit fünf Kapitalgebern macht, ist heraus aus dem Tagesgeschäft.

Felix Swoboda: Viel besser wäre es daher, wenn erfahrene Investoren, die den Prozess schon mehrfach gemanagt haben, dem Gründer bei der Ansprache neuer Investoren helfen und den Prozess im Interesse des Unternehmens begleiten würden.

Bartosz Kosmecki: Das kommt auf den Weihnachtswunschzettel.

Profund: Planen Sie schon die dritte Finanzierungsrunde?

Felix Swoboda: Nicht unbedingt. Ziel eines Unternehmens ist es, so früh wie möglich profitabel zu werden. Eine Investition durch eine Finanzierungsrunde lohnt sich ja nur, wenn man dadurch mehr Wert schaffen kann als ein profitables Unternehmen schon erwirtschaftet.

Bartosz Kosmecki: Wir prüfen natürlich alle Optionen. Option A: Wir brauchen keine weitere

Finanzierungsrunde. Das Unternehmen nimmt mehr ein, als es ausgibt; es kann aus eigener Kraft wachsen und auch den Unternehmenswert steigern. Option B: Die Gewinnschwelle ist noch nicht erreicht oder soll noch gar nicht erreicht sein, das Unternehmen benötigt eine weitere Finanzierung, um den Unternehmenswert noch deutlich zu steigern. Außerdem gibt es natürlich jederzeit die Option des Exits durch Verkauf.

Profund: Die Bundesregierung arbeitet an einem Konzept für den "Neuen Markt 2.0", einem Börsensegment für junge Unternehmen. Wie finden Sie die Idee?

Felix Swoboda: Gut. Es wäre eine zusätzliche Motivation für Investoren, weil sie auf diesem Weg ihr Kapital mit hoher Verzinsung zurückerhalten könnten. Mit dieser Perspektive würden die Unternehmen anfangs auch höhere Bewertungen erhalten. Ein erfolgreicher Börsengang von Unternehmen wie Zalando oder Sound-Cloud wird mehr Menschen dazu bringen, in Start-ups zu investieren.

Profund: Vielen Dank für das Gespräch.

Die Fragen stellte Aneta Bärwolf.



"Das kommt auf den Weihnachtswunschzettel."

Scopis GmbH

Das Unternehmen entwickelt und vermarktet klinische Navigationssysteme für unterschiedliche Anwendungsgebiete der minimalinvasiven Chirurgie. Das neue System Scopis Hybrid Navigation vereint die optische und die elektromagnetische Messtechnologie. Chirurgen können entscheiden, welche Technologie besser zum jeweiligen Eingriff passt. Die Eingriffe werden damit sicherer, die Krankenhäuser sparen Zeit und Geld. Die Idee für das Produkt hatte Bartosz Kosmecki (35) in seiner Zeit als wissenschaftlicher Mitarbeiter am Berliner Zentrum für Mechatronische Medizintechnik (BZMM), einer gemeinsamen Einrichtung der Charité - Universitätsmedizin Berlin und der Fraunhofer-Gesellschaft. Mit Unterstützung von profund erhielt er ein EXIST-Gründerstipendium und entwickelte zusammen mit seinen Kollegen Andreas Reutter und Dr. Christopher Özbek einen Prototyp. Kurz nach der Gründung der Scopis GmbH kam 2010 der High-Tech Gründerfonds (HTGF) als erster Investor an Bord. Auch die Fraunhofer-Gesellschaft ist über ihre Wagniskapitaltochter am Unternehmen beteiligt. In der zweiten Finanzierungsrunde investierte 2013 der von der IBB Beteiligungsgesellschaft gemanagte Technologie-Fonds zusammen mit



Bartosz Kosmecki, Gründer und Geschäftsführer der Scopis GmbH

der Falk Strascheg Holding einen hohen siebenstelligen Betrag. Mitte 2014 beschäftigte Scopis 25 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter und hat Produkte in 35 Länder verkauft.



Auf Basis von Mikro-RNAs entwickeln Forscherinnen und Forscher der Charité einen neuartigen Pränataltest

Dr. Martin Burow,
Dipl.-Ing. Julian Kamhieh-Milz,
Reham Moftah,
Dr. Omid Khorramshahi

ir sind schwanger!" Kaum eine Nachricht verkünden Paare enthusiastischer. Doch je älter die werdende Mutter, desto größer ist die Wahrscheinlichkeit, ein Kind mit Trisomie 21 zu gebären. Fast jede dritte Schwangere lässt sich auf Trisomie 21 testen, um das Down-Syndrom frühzeitig zu erkennen. Das Team um Julian Kamhieh-Milz von der Charité – Universitätsmedizin Berlin entwickelt einen Test, der viel schneller als andere Untersuchungen Klarheit bringen soll. Das Team erhält Fördermittel aus dem Programm EXIST-Forschungstransfer des Bundeswirtschaftsministeriums und wird von profund sowie der Technologietransferstelle der Charité unterstützt.

Die Idee entstand, als der Biotechnologe neben seiner Doktorarbeit den Auftrag bekam, mithilfe magnetischer Partikel Zellen des Fötus aus Blutproben der werdenden Mutter zu isolieren. Aufgrund seiner Erfahrung mit diesem Verfahren war er skeptisch: Statistisch findet sich nur eine einzige fetale Zelle in einem Milliliter Blut. "Diese einzelne Zelle herauszufischen, ist nahezu unmöglich, daran sind schon andere gescheitert", erzählt Kamhieh-Milz. Inzwischen war auch bekannt: Obwohl beim Down-Syndrom das Chromosom 21 dreimal vorkommt, werden bestimmte Proteine, deren Baupläne auf diesem Chromosom liegen, nicht dreimal so häufig, sondern sogar vermindert gebildet. "Es musste einen Regulationsmechanismus geben, der ihre Synthese hemmt."

2001 wurden Mikro-RNAs (miRNAs) bekannt: kurze, nichtkodierende RNA-Moleküle, die unter anderem regulieren, wann und wie oft ein Gen in ein Protein überführt wird. Auch Plazenta-spezifische miRNAs hatte man gefunden. Waren sie die Lösung? In sieben Down-Syndrom-Blutproben und ebenso vielen Vergleichsproben suchte Kamhieh-Milz nun miRNAs, die auffällig unterschiedlich reguliert waren. Es gab 36 Treffer. Fetale miRNAs sind demnach als Marker für Trisomie 21 möglicherweise geeignet.

Der neue Test soll schnell und kostengünstig sein

Das Patent war schnell angemeldet. Über das DiagnostikNet Berlin-Brandenburg suchte Kamhieh-Milz nun nach einem Partner für die weitere Entwicklung. So traf er Martin Burow, Gründer von DMB-Diagnostics. Burow erkannte sofort das Potenzial: Der neue Test könnte schneller und kostengünstiger sein als die derzeitigen Verfahren auf der Basis der fetalen DNA und Next Generation Sequencing. "Wenn wir morgens das Blut abnehmen, wollen wir nachmittags schon das Ergebnis haben",

sagt Kamhieh-Milz. Aus dem Mengenverhältnis ausgewählter mi-RNAs lässt sich ablesen, ob eine Trisomie 21 vorliegt.

Zum Team gehört neben Julian Kamhieh-Milz und Martin Burow, der für Zulassung und Vertrieb zuständig ist, auch die ägyptische Ärztin Reham Moftah. Sie promovierte als Stipendiatin des Deutschen Akademischen Austauschdienstes am Institut für Humangenetik der Charité und war von Anfang an beteiligt. Dr. Omid Florian Khorramshahi, Molekularbiologe und Bioinformatiker, führt die Auswertungen durch und entwickelt eine Auswertungssoftware. Mentor des Teams ist Professor Abdulgabar Salama, Leiter des Instituts für Transfusionsmedizin der Charité. Im nächsten Schritt gilt es, die Biomarker mit einer höheren Fallzahl zu validieren. Passende Blutproben von Schwangeren in der 11. bis 17. Woche zu erhalten, ist jedoch nicht leicht. Unterstützt wird das Team daher deutschlandweit von Pränatalzentren

Invasive Diagnostik birgt das Risiko einer Fehlgeburt

Ist denn solch ein Test nicht unethisch? "Nein. Es wäre geradezu unethisch, mit invasiven Tests wie bisher fortzufahren", kontert Martin Burow. Circa 200.000 Schwangere nehmen in Deutschland jährlich am Ersttrimesterscreening teil, einer nichtinvasiven Methode. Dabei wird per Ultraschall die Nackendichte des Fötus bestimmt und im Blutserum der Mutter werden zwei Proteine untersucht. Bei dieser Untersuchung liegt die Rate der falsch-positiven Diagnosen mit drei bis fünf Prozent relativ hoch. Diese Fälle werden anschließend durch Invasiv-Diagnostik geklärt, die das Risiko einer Fehlgeburt birgt. Und so werden 30.000 bis 40.000 Fruchtwasseruntersuchungen gemacht, obwohl statistisch nur circa 1.150 Trisomie-Fälle im Jahr auftreten.

Martin Burow ist überzeugt, dass die hohe Zahl an Fruchtwasseruntersuchungen mit der Einführung des neuen Tests sinken wird, denn: "Die Rate der falsch-positiven Ergebnisse wird bei uns deutlich unter 0,3 Prozent liegen." Die Arbeitsgruppe setzt neben der Präzision auch auf niedrige Kosten. "Derzeit sind die Tests sehr teuer und werden von den Krankenkassen nicht übernommen", sagt Burow. "Wir wollen mit einem günstigen Produkt aber jeder Frau die Möglichkeit geben, Klarheit über eine Trisomie 21 zu gewinnen."

Kontakt:

Dipl.-Ing. Julian Kamhieh-Milz Telefon: (030) 450 565804 E-Mail: julian.milz@charite.de

VIELE STEINE INS ROLLEN GEBRACHT

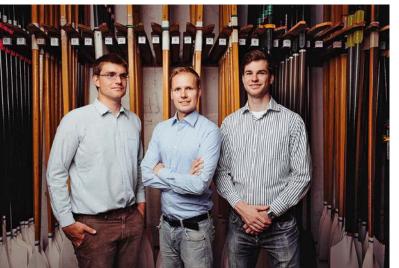
Der Wettbewerb "Research to Market Challenge" bietet ein Forum für Wissenschaftlerinnen und Wissenschaftler mit forschungsbasierten Geschäftsideen

as Schwierigste am Gründen sind die Emotionen", sagt Jan Reichelt. Er muss es wissen – innerhalb weniger Jahre hat er zusammen mit seinen Partnern das Start-up Mendeley auf die Beine gestellt. Das Literaturverwaltungsprogramm zum Organisieren, Austauschen und Zitieren von wissenschaftlichen Artikeln und Dokumenten zählt heute drei Millionen Nutzer und wurde von seinen Gründern für einen zweistelligen Millionenbetrag verkauft. Von seinen Erfahrungen berichtete Jan Reichelt in einem Vortrag auf der Preisverleihung des Ideenwettbewerbs Research to Market Challenge der Freien Universität.

In der ersten Reihe spürten vier Gründungsteams, die aus 31 Bewerbergruppen für das Finale ausgewählt worden waren, die besagten Emotionen am eigenen Leib – in diesem Fall Lampenfieber: Im Anschluss an den Hauptvortrag sollten sie dem Publikum im Hörsaal des Konrad-Zuse-Zentrums ihre Geschäftsideen vorstellen. Das Finale des Wettbewerbs hatten sie zwar erreicht – aber welchen Platz sie belegen würden, blieb offen bis zum Schluss.

Ausgeschrieben worden war der Wettbewerb für forschungsbasierte Geschäftsideen aus der Informations- und Kommuni-

Benjamin Bach, Hannes Jeltsch, Flavio Holstein



kationstechnik (IKT) sowie der Medien- und Kreativwirtschaft von *profund*, der Gründungsförderung der Freien Universität. Organisatorischer Unterstützer war SAP University Alliances, das Hochschulprogramm der SAP SE. Teilnehmen konnten Studierende, Absolventen, Doktoranden und wissenschaftliche Mitarbeiter der Freien Universität und der Charité – Universitätsmedizin Berlin. Der Softwarehersteller hatte zusätzlich einen IKT-Sonderpreis ausgelobt – ein Teamticket für die Technologiekonferenz "SAP d-code".

ISnet analysiert die Interaktion verschiedener Software-Systeme

Hannes Rothe, Wirtschaftsinformatiker und wissenschaftlicher Mitarbeiter der Freien Universität, präsentierte die Geschäftsidee von ISnet: Mit einer browser-basierten Anwendung will sein Team mittleren und großen Unternehmen helfen, jederzeit den Überblick über Beziehungen und Interaktion verschiedener Softwaresysteme in ihrem Unternehmen zu behalten. Als Prototyp dient ein neu entwickeltes Simulationstool zur Netzwerkmodellierung und -analyse. Für die Idee wurde ISnet mit dem IKT-Sonderpreis belohnt. "Auf der Technologiekonferenz werden wir Ihnen alle Möglichkeiten bieten, die Produktidee potenziellen Kunden vorzustellen", sagte Laudator Carsten Becker von SAP University Alliances.

Mit einer Geschäftsidee aus der Psychologie sicherte sich Benny B. Briesemeister den mit 1.000 Euro dotierten dritten Platz. Der Doktorand will Kaufentscheidungen mithilfe eines mobilen neurowissenschaftlichen Marktforschungslabors untersuchen, um damit Erfolgsfaktoren für das Marketing realitätsgetreu ermitteln zu können. Sein Vorhaben wird unterstützt von Professor Arthur Jacobs, Direktor des Dahlem Institute for Neuroimaging of Emotion der Freien Universität.

Ein Rudergefühl wie auf dem Wasser

Den mit 2.000 Euro dotierten zweiten Platz erreichten Benjamin Bach, Flavio Holstein, Hagen Rothe und Fabian Stenschke für das Konzept eines neuartigen Rudersimulators. Er stellt Bedingungen und Bewegungsabläufe beim Training an Land so realistisch nach, dass ein Rudergefühl wie auf dem Wasser entsteht. Das Gerät hat Verbindung zum Internet und kann mit anderen Ruderergometern interagieren, sodass Sportler auch über Distanzen hinweg wie in einem Boot zusammen rudern

können. Unterstützt wird das Team von Jochen Schiller, Professor am Fachbereich Mathematik und Informatik der Freien Universität (siehe Seite 46).

Platz eins inklusive 3.000 Euro Preisgeld eroberte ein Thema, das nicht nur die Gründerinnen und Gründer emotionalisiert: Mithilfe der Plattform AniMatch soll die Zahl der für Forschungszwecke getöteten Tiere reduziert werden: Die Plattform unterstützt Wissenschaftler dabei, den Austausch von Organen und von Gewebe von Versuchstieren zu koordinieren. Annemarie Lang, Jan Saam, Resa Ebadi und Jörg Luy, ehemaliger Professor am Institut für Tierschutz und Tierverhalten der Freien Universität, wollen erstmals in Deutschland das Internet dafür nutzen.

In einer weiteren Wettbewerbslinie wurden neben Ideen zur Informations- und Kommunikationstechnik auch forschungsbasierte Geschäftskonzepte für die Gesundheitswirtschaft gesucht. Die Gewinner dieser Linie wurden im Mai im Rahmen des "Charité Entrepreneurship Summit" gekürt. Hier belegte ein Team der Freien Universität den zweiten Platz: Chemie-Student Julian Sindram und Silke Lemper, Doktorandin am Institut für Chemie und Biochemie, entwickeln ein sogenanntes Anti-Fouling-Spray, mit dem Glasbehälter für Proteine und Antikörper behandelt werden, um stoffliche Veränderungen bei der Lagerung zu reduzieren. Platz eins ging an ein Team der Charité und des Deutschen Herzzentrums Berlin, das Erregerdiagnostik für Biofilminfektionen anbieten möchte. Den dritten Platz gewann das Charité-Team "SmartSense", das Innovationen aus Biotechnologie und Photonik kombiniert, um Blutzuckerwerte von Diabetikern genauer messen und Veränderungen schneller ausgleichen zu können.

"Wir haben unser Ziel im ersten Anlauf erreicht", sagt Fabian Feldhaus, der als Innovationsmanager für IKT-, Medienund Kreativwirtschaft von profund den Wettbewerb an der Freien Universität organisiert hat. Beabsichtigt gewesen sei eine Art Weckruf für Wissenschaftlerinnen und Wissenschaftler, die eine Verwertung ihrer Forschungsergebnisse zwar im Hinterkopf oder in der Schublade hätten, diese aber noch nicht verfolgt hätten. "Wir haben viele Steine ins Rollen gebracht: Fast alle teilnehmenden Teams werden inzwischen von profund oder der Technologietransferstelle der Charité beraten und verfolgen ihre Gründungsprojekte weiter", sagt Feldhaus. "Ich hoffe, dass diese Dynamik auch in der nächsten Wettbewerbsrunde anhält und immer mehr Forscherinnen und Forscher die Herausforderung annehmen."

Weitere Informationen und Anmeldung: www.fu-berlin.de/marketchallenge

Wettbewerb IKT-, Medien- und Kreativwirtschaft:
Fabian Feldhaus, Telefon: (030) 838 73637
E-Mail: fabian.feldhaus@fu-berlin.de

Wettbewerb Gesundheitswirtschaft
Marcus Luther, Telefon: (030) 450 570348
E-Mail: marcus.luther@charite.de



Annemarie Lang und ihr Team gewannen mit der Geschäftsidee für "AniMatch".

Wie nehme ich an der Research to Market Challenge teil?

Jedes Jahr im Herbst loben Freie Universität und Charité zwei Ideenwettbewerbe aus. Gesucht sind Geschäftsideen von Studierenden, Absolventinnen und Absolventen, Doktorandinnen und Doktoranden sowie von wissenschaftlichen Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern der Freien Universität und der Charité. Mögliche Branchen sind die Gesundheitswirtschaft, die Informations- und Kommunikationstechnik sowie die Medien- und Kreativwirtschaft. Wer teilnehmen möchte, wird gebeten, ein Anmeldeformular auszufüllen und per E-Mail eine Ideenskizze im PDF-Format einzureichen. Der Umfang der Ideenskizze darf drei Seiten (DIN A4, Schriftgröße 12) nicht überschreiten. In der zweiten Runde des Wettbewerbs wird die Idee überarbeitet und erneut eingereicht, diesmal auf maximal fünf Seiten. Einsendeschluss für die erste Ideenskizze ist der 19. Januar 2015.

"DER PATENTVERTRIEB IST EIN HARTES GESCHÄFT"

Seit Sommer 2013 ist die Freie Universität für den Schutz und die Verwertung ihrer Erfindungen selbst verantwortlich. Der Patent- und Lizenzservice hat sich deshalb neu formiert.



Das Team des Patent- und Lizenzservice der Freien Universität Berlin: Jasmin Kalus, Andrea Hübner, Dr. Claudia Keil-Dieckmann, Dr. Andreas Schoberth

Von 2002 bis 2013 war die "ipal Gesellschaft für Patentverwertung" zuständig für alle Erfindungen, die an Berliner Hochschulen gemacht wurden. Doch das Outsourcing-Modell konnte sich am Ende nicht durchsetzen, und die Agentur wurde geschlossen. Die Berliner Hochschulen vermarkten nun die Erfindungen ihrer Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter selbst, zum Teil mit neuen Partnern an ihrer Seite. In das Konzept für den Neustart des Patent- und Lizenzservice (PULS) sind an der Freien Universität viele Erfahrungen aus der Vergangenheit eingeflossen.

ir haben nicht bei null angefangen", sagt Claudia Keil-Dieckmann, die seit drei Jahren als Erfinderberaterin und Referentin des Patent- und Lizenzservice der Freien Universität Berlin arbeitet. "Die ipal hatte lediglich eine Art Vorzugsrecht." So sei jede Erfindung an der Freien Universität zunächst an die Agentur weitergereicht worden. "Lehnte sie die Verwertung ab, sind wir in manchen Fällen selbst aktiv geworden. Mit den Anforderungen sind wir also vertraut."

"Aktiv werden" - das ist ein langer Prozess. Am Anfang steht die Erfindungsmeldung, am Ende im besten Fall die Markteinführung eines patentgeschützten Produkts. Die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter des Patent- und Lizenzservice machen sich zunächst in ausführlichen Erfindergesprächen mit dem wissenschaftlichen und technischen Hintergrund vertraut, danach führen sie eine Patent- und Marktrecherche durch. Abhängig von den Ergebnissen wird entschieden, ob die Freie Universität die Erfindung verwerten will oder sie dem Erfinder überlässt. "Wir bewerten im eigenen Haus, anstatt die Aufgabe an externe Dienstleister zu delegieren", sagt Steffen Terberl, der als Teamleiter Wissens- und Technologietransfer der Freien Universität auch

für Patente zuständig ist. "Wir wollen von Anfang an genau verstehen, worum es geht, damit wir fundierte Entscheidungen treffen können."

Ist überhaupt ein Schutzrecht erteilbar?

Mit den Aufgaben ist auch der Patent- und Lizenzservice gewachsen: Der Rechtsanwalt Andreas Schoberth formuliert und prüft beispielsweise alle wirtschaftlich relevanten Verträge, die Patentmanagerin Andrea Hübner ist für Recherchen und in Zusammenarbeit mit Patentanwälten für das Schutzrechtsmanagement zuständig. Wenn es abzuwägen gilt, ob sich eine Patentanmeldung lohnt, sind alle Meinungen gefragt. "Das Verfahren kann inklusive Anwaltskosten bis zu 100.000 Euro kosten", sagt Claudia Keil-Dieckmann. Daher müsse vorher geklärt werden, ob überhaupt ein Schutzrecht erteilbar sei, ob gute Marktchancen für eine Verwertung vorlägen, welche Wettbewerber es gebe und wie sich das Umfeld in Zukunft entwickeln werde.

Da von der Anmeldung bis zur Erteilung des Patents drei bis sieben Jahre vergehen können, sind weitere Zwischenschritte vorgesehen. Nach einem Jahr besteht zum Beispiel die Möglichkeit, das Patent auch international anzumelden. "Das ist relativ teuer", sagt Steffen Terberl. "Ob



"Ob sich die Investition in ein internationales Patent lohnt, werden wir mit einer gesonderten Bewertung prüfen." Steffen Terberle

Beispiel: Der Erfinder als Vermarkter

Raúl Rojas, Professor am Fachbereich Mathematik und Informatik der Freien Universität und Leiter der Arbeitsgruppe Intelligente Systeme und Robotik, hat bereits mehrere Erfindungen gemacht. Er entwickelte unter anderem eine automatische Einparkhilfe, die auch in Gebrauchtwagen nachträglich eingebaut werden kann: Das Auto wird mit Sensoren ausgestattet, und ein Mini-Computer errechnet Anweisungen für das Parkmanöver. Wie beim Navigationsgerät dirigiert eine Computerstimme, ob der Fahrer das Lenkrad nach links oder rechts einschlagen, stoppen oder noch ein Stück rückwärtsfahren soll. "Das größte Problem beim Einparken ist der richtige Winkel für die Lücke", sagt Raúl Rojas, der seine Lösung bereits an dem von ihm und seinem Team konstruierten fahrerlosen Fahrzeug erfolgreich erprobt hat.

Nach Gesprächen mit einem Patentanwalt und einem technischen Experten fiel die Bewertung positiv aus, das Patent wurde im November 2013 beim Deutschen Patent- und Markenamt (DPMA) angemeldet und könnte – je nach zukünftig gewählter Patentstrategie - drei bis sieben Jahre später erteilt werden. Zusammen mit weiteren Erfindungen seiner Arbeitsgruppe will der Informatiker



Prof. Dr. Raúl Rojas

die nachrüstbare Einparkhilfe Ende des Jahres selbst bei deutschen Autoherstellern präsentieren, damit die Freie Universität das Patent verkaufen oder eine Nutzungslizenz vergeben kann.

sich die Investition lohnt, werden wir künftig mit einer gesonderten Bewertung prüfen." Dabei spiele auch die Person der Erfinderin oder des Erfinders eine große Rolle: Sei diese bereit, an der Weiterentwicklung und Verwertung mitzuwirken, stiegen die Chancen für den Erfolg.

Mehr Spielraum für gründungsfreundliche Regelungen

Ein Ziel ist außerdem die Lizenzierung von Patenten an Ausgründungen der Hochschule. "Dabei haben wir Vorteile gegenüber der Situation mit ipal", berichtet Claudia Keil-Dieckmann. "Wir haben trotz marktüblicher Konditionen mehr Spielraum für gründungsfreundliche Regelungen und können die Verträge so gestalten, dass die Hochschule erst dann in nennenswertem Stil monetär profitiert, wenn das Unternehmen hinreichend erfolgreich ist."

Bei der Verwertung von Erfindungen bündeln der Patent- und Lizenzservice und die Gründungsförderung profund ihre Kräfte. Profund hilft etwa bei der Suche nach Finanzierungen für die Weiterentwicklung der Erfindung zu einem Prototyp. Dafür kommen Förderprogramme wie EXIST-Forschungstransfer des Bundesministeriums für Wirtschaft und Energie infrage. Gemeinsam beraten profund und PULS die Wissenschaftlerinnen und Wissenschaftler, die ihre Erfindung im eigenen Unternehmen auf den Markt bringen wollen: So haben beispielsweise die Spin-offs nanopartica, Humedics, Erdmann Technologies und DendroPharm (siehe Seite 49) Lizenzverträge mit der Freien Universität geschlossen, weitere Verträge sind geplant.

"Wir warten nicht nur passiv darauf, dass Wissenschaftlerinnen und Wissenschaftler mit ihren Erfindungen zu uns kommen" sagt Steffen Terberl. Mit einem großen Wettbewerb, der Research to Market Challenge, wurde universitätsweit dazu aufgerufen, Ideenskizzen einzureichen (siehe auch Seite 32). Rund 60 Geschäftsideen aus der Forschung der Freien Universität und der Charité wurden nach der ersten Ausschreibung im November 2013 für den Wettbewerb vorgelegt, die besten wurden im April 2014 mit Preisgeldern von insgesamt 12.000 Euro ausgezeichnet. Alle Gewinner und viele Teilnehmer werden bei PULS beziehungsweise profund beraten und bereiten ihre Ausgründung vor oder versuchen Erfindungen auf anderen Wegen zu ver-

30 Prozent der Erlöse erhalten die Erfinderinnen und Erfinder

Eine Alternative zu einem Spin-off ist eine Lizenzierung an bestehende Unternehmen. Auch bei dieser Variante spielen die Erfinderinnen

Beispiel: Der Erfinder als Gründer

Karsten Heyne hat die Verwertung seiner Patente selbst in die Hand genommen: Der Physikprofessor entwickelte gemeinsam mit dem Leberchirurgen und Privatdozenten Dr. Martin Stockmann das sogenannte FLIP/Li-MAx-System, mit dem man erstmals die individuelle Enzymleistung der menschlichen Leber präzise messen kann. Der Patent- und Lizenzservice der Freien Universität Berlin meldete die beiden Erfindungen gemeinsam mit der Charité - Universitätsmedizin Berlin in mehreren Ländern zum Patent an. Profund betreute Karsten Heyne und Martin Stockmann bei der Unternehmensgründung und stellte Räume im Gründerhaus in der Arnimallee zur Verfügung. Freie Universität und Charité schlossen einen Lizenzund Kaufvertrag mit der 2009 gegründeten Humedics GmbH ab, damit die Firma die



Prof. Dr. Karsten Heyne

Patente exklusiv nutzen kann. 2011 erhielt Humedics eine Risikokapital-Finanzierung aus dem Charité Biomedical Fund, 2013 wurde ein erstes Patent in Australien erteilt. Nach mehreren erfolgreichen klinischen Studien steht das Produkt nun kurz vor der Markteinführung und das Spin-off beschäftigt neun Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter. Karsten Heyne ist in die Forschung zurückgekehrt und unterstützt die Humedics GmbH weiterhin als Berater. An der Freien Universität widmet er sich wieder Vollzeit der Forschung und Lehre – und tüftelt bereits an neuen Erfindungen. "Es ist einfach großartig zu sehen, dass man mit seiner Forschung etwas für die Menschen bewegen kann. Als Physiker war das für mich keine Selbstverständlichkeit", bilanziert er. "Das möchte ich gern wiederholen."

und Erfinder eine große Rolle: Ohne deren Initiative komme es selten zum Produkt, konstatiert Claudia Keil-Dieckmann. "Wir sind auf unternehmerische Persönlichkeiten angewiesen, die Hand in Hand mit uns arbeiten und ihre Kontakte zu interessierten Firmen nutzen." In den meisten Fällen erwerben die Firmen ein Patent nicht zu einem Festbetrag, sondern schließen zeitlich gestaffelte und an Meilensteine der Produkt- und Umsatzentwicklung gekoppelte Lizenzverträge ab. Dann sitzen alle Parteien in einem Boot - der Erfinder, der als Privatperson zu 30 Prozent an den Erlösen der Universität beteiligt ist, die Hochschule und das Unternehmen - und sind motiviert, in gemeinsamen Forschungs- und Entwicklungsprojekten das Produkt zur Marktreife zu führen.

In etwa der Hälfte der Fälle haben Erfinderinnen und Erfinder jedoch kein Interesse, an der Vermarktung mitzuwirken. Dann arbeitet PULS mit kommerziellen Patentverwertungsagenturen zusammen. "Je nach Branche wählen wir den Partner mit der passenden Expertise aus", sagt Steffen Terberl.

Nach der Meldung einer Erfindung ist der Patent- und Lizenzservice am Zug: Laut Gesetz muss die Hochschule binnen vier Monaten entscheiden, ob sie die Erfindung zum Patent anmelden will oder nicht. Erscheint allerdings vor

der Anmeldung eine Publikation über die Erfindung, gilt diese Veröffentlichung als "neuheitsschädlich" und führt in der Regel dazu, dass das Patentamt eine Erteilung des Patentes ablehnt.

Erst patentieren, dann publizieren

"Das bedeutet aber nicht, dass Patentieren und Publizieren im Widerspruch zueinander stehen", betont Steffen Terberl. Es müsse nur die richtige Reihenfolge eingehalten werden: erst patentieren, dann publizieren. Wenn eine Veröffentlichung anstehe, könne sein Team nach Rücksprache auch kurzfristig reagieren. Wurde das Patent erst einmal angemeldet, steht der Publikation nichts im Weg. "Dann hat man gewissermaßen einen doppelten Ertrag", sagt Steffen Terberl, "denn jede Veröffentlichung im Rahmen der Patentierung ist ja auch eine Publikation, die einen hohen Innovationsgrad der Forschung signalisiert und daher mit Renommee verbunden ist."

> Kontakt: Claudia Keil-Dieckmann Telefon: (030) 838 736 06 E-Mail: claudia.keil-dieckmann@fu-berlin.de

Beispiel: Vermarktung durch eine **Patentverwertungsagentur**

Den Hefepilz Candida albicans tragen etwa Dreiviertel aller gesunden Menschen in sich. Vermehrt er sich übermäßig, kann er Krankheiten auslösen. Bei Menschen mit geschwächtem Immunsystem kann das zu lebensgefährlichen Infektionen führen. Gegen viele etablierte Medikamente ist der Pilz jedoch zunehmend resistent. Beate Koksch, Professorin für Organische Chemie am Institut für Chemie und Biochemie der Freien Universität Berlin, hat gemeinsam mit anderen Wissenschaftlern eine Erfindung gemacht, die als Lösung für das Problem infrage kommen könnte: Sie hat Enzyme geschaffen, die genau solche Proteine abbauen, die der Pilz zur Vermehrung benötigt. Eine ähnliche Wirkung haben diese Enzyme auch auf Proteine, die das HIV-Virus zur Vermehrung braucht. Da die ipal eine Verwertung ablehnte, meldete der Patent- und Lizenzservice der Freien Universität die Erfindung im April 2008 selbst zum Patent an. Inzwischen ist das europaweite Patent erteilt, von den US-amerikanischen Behörden wurde eine Erteilungsabsicht ausgesprochen. "Es gibt auch schon Unternehmen, die an einer Lizenz interessiert sind", berichtet Claudia Keil-Dieckmann. Da die Erfinderberaterin aber gute Marktchancen sieht, möchte sie



Prof. Dr. Beate Koksch

noch bessere Konditionen für die Verwertung erreichen. Deshalb hat sie eine Patentverwertungsagentur hinzugezogen, die Kontakte zu weiteren potenziellen Lizenznehmern herstellt. "Der Patentvertrieb ist ein hartes Geschäft, und Glück gehört auch dazu", meint die Biologin. "Wir suchen nach einem Unternehmen, das genau unser Puzzleteil für seine Produktentwicklung braucht."

GRÜNDERPREIS IM GRÜNEN

Beim Sommerfest des Netzwerks Unternehmertum der Freien Universität Berlin standen drei Start-ups im Wettbewerb um die Auszeichnung der Berliner Sparkasse



So schön kann Netzwerkarbeit sein: 150 Gäste genossen den Sommerabend am Wannsee.

as Veranstaltungshaus der Berliner Sparkasse am Wannseeufer zeigte sich bei strahlendem Sommerwetter von seiner schönsten Seite. Zum zweiten Mal hatte das Netzwerk Unternehmertum der Freien Universität seine Mitglieder und Gäste zum Sommerfest mit Seeblick und zur Verleihung des Gründerpreises der Berliner Sparkasse eingeladen. Drei Ausgründungen aus dem Umfeld der Freien Universität Berlin traten im Finale um die

mit 3.000 Euro dotierte Auszeichnung gegeneinander an. Sie hatten für ihre Präsentation jeweils fünf Minuten Zeit, dann wurden Fragen aus dem Publikum gestellt. Die rund 150 Gäste kürten anschließend per Stimmzettel den Preisträger.

Seit 2013 ist die Berliner Sparkasse Partnerin der Gründungsförderung der Freien Universität Berlin und unterstützt die Gründungskultur auf dem Campus: Der gemeinsam mit dem Netzwerk Unternehmertum ausgelobte Gründerpreis ist Bestandteil der Kooperation und wird jährlich mit wechselnden Themenschwerpunkten vergeben.

DendroPharm, Grasse Zur und Dolosys präsentieren sich im Finale

Nachdem im vergangenen Jahr das Start-up Lebepur für den besten Markenauftritt ausgezeichnet worden war, sollte nun der erfolgreiche Wissensund Technologietransfer von der akademischen Forschung in die Wirtschaft belohnt werden. Bewertet wurde unter anderem, in welchem Umfang Forschungsergebnisse verwertet und Schutzrechte gesichert worden waren; außerdem zählten die Schlüssigkeit des Geschäftsmodells, Wettbewerbsvorteile, erste Markterfolge und der Nutzen des Produkts für die Gesellschaft. Die Firmen durften zudem nicht älter als drei Jahre sein. Mitglieder der Jury waren Dr. Christian Segal von der Berliner Sparkasse, Corinna Visser aus der Wirtschaftsredaktion des "Tagesspiegel", Dr. Kai Bindseil, Clustermanager Gesundheitswirtschaft Berlin-Brandenburg, die Vorstandsvorsitzende des media.net berlinbrandenburg e.V. Andrea Peters sowie Günther Pätz, Geschäftsführer der Celares GmbH. Von ihnen wurden die Unternehmen Dolosys GmbH, Grasse Zur Ingenieurgesellschaft mbH und DendroPharm GmbH in die Entscheidungsrunde geschickt.

Die erste Präsentation oblag Sam Dylan Moré, dem Gründer und Geschäftsführer von Den-



Dr. Florian Paulus (links) und Dr. Sam Dylan Moré (Mitte), Mitgründer der DendroPharm GmbH, Ste



Privatdozent Dr. Jan Baars, Gründer der Dolosys GmbH



Dipl.-Ing. Malte Zur, Mitgründer der Grasse Zur Ingenieurgesellschaft mbH

Antrag auf Mitgliedschaft

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

ch	möchte	e dem	Kapit	el "Netz	werk Unt	erneh	mertum
der	Freien	Unive	rsität	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.





Thomas Schmidt fesselte das Publikum mit seinem Vortrag über Unternehmertum in Netzwerken.



Jan Baars gewann den Gründerpreis der Berliner Sparkasse, Michael Jänichen und Prof. Dr. Peter-André Alt gratulierten.

droPharm. Das Spin-off des Fachbereichs Biologie, Chemie, Pharmazie der Freien Universität entwickelt Nanocarrier-Systeme, die medizinische Wirkstoffe effektiv an ihren Zielort im Körper des Patienten transportieren (siehe Seite 49). Anschließend stellten Fabian Grasse und Malte Zur ihr Unternehmen vor: Die von profund betreute Ausgründung der Bundesanstalt für Materialforschung und -prüfung wendet innovative Methoden zur Werkstoffprüfung von Faserverbundwerkstoffen an, hat in Rekordzeit eine neue DIN-Norm etabliert und arbeitet im eigenen Prüflabor für Kunden wie BMW und BASF.

Der Schmerzmonitor von Dolosys erhält die meisten Stimmen der Gäste

Die Herzen des Publikums eroberte jedoch der Mediziner Jan Baars mit seinem sogenannten Paintracker: Das Gerät kann bei nicht mitteilungsfähigen Patienten in der Intensivmedizin und bei Patienten mit chronischen Schmerzen erstmals objektiv messen, in welchem Umfang ihr Schmerz durch Medikamente ausgeschaltet wird. Dadurch lassen sich die Schmerzmittel besser dosieren, und die Heilung wird beschleunigt. Der Paintracker soll 2015 auf den Markt kommen. Dolosys ist ein Spin-off der Charité, das im Rahmen einer Kooperation von profund betreut wurde. Nach Auszählung der Stimmen nahm Jan Baars die Auszeichnung und Glückwünsche von



BEITRITTSERKLÄRUNG



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

Haderslebener Straße 9 12163 Berlin

Peter-André Alt, Präsident der Freien Universität Berlin, und von Michael Jänichen, Bereichsleiter Firmenkunden der Berliner Sparkasse, entgegen.

Deutschlandstipendium für unternehmerisch engagierte Studierende

Zum Abschluss des offiziellen Programms appellierte Steffen Terberl, Teamleiter Wissens- und Technologietransfer der Freien Universität und Finanzvorstand des Netzwerks Unternehmertum, an den Gründergeist des Publikums: Damit künftig immer mehr junge Menschen dem Beispiel von Jan Baars folgen können, sammle das Netzwerk Spenden für Deutschlandstipendien, die an unternehmerisch engagierte Studierende vergeben werden. Für ein weiteres Stipendium fehlten noch 400 Euro. Der Betrag wurde noch am Abend aus den Reihen der Gäste aufgebracht, und die Berliner Sparkasse legte mit zusätzlichen 400 Euro den Grundstein für ein weiteres Stipendium.

Mit einem Grill-Buffet unter freiem Himmel und vielen Gesprächen klang der Sommerabend aus. Wer mutig genug war, ein Gläschen "Havelwasser" zu nehmen, wurde mit einem Geschmackserlebnis belohnt: RatioDrink-Gründer Rafael Kugel ließ sein neues Mixgetränk aus Birnensaft und Weißwein mit Blick auf das namensgebende Gewässer im Abendrot verkosten und erntete viel Lob dafür.



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



Im Gespräch: Özge Okcuer (Deutsche Telekom AG T-Labs), Robert Frackowiak (Companisto), Roman Priebe (Mynigma) Kai Lehmann, Tamo Zwinge (beide Companisto)

Viel erreicht: Das Netzwerk Unternehmertum der Freien Universität Berlin legte seinen zweiten Jahresbericht vor

Im Geschäftsjahr 2013/2014 ist das Netzwerk Unternehmertum als Zweig der Ernst-Reuter-Gesellschaft der Freunde, Förderer und Ehemaligen der Freien Universität Berlin e. V. auf rund 100 Mitglieder gewachsen und hat neue Maßnahmen zur Förderung der Gründungskultur auf dem Campus entwickelt. Das Start-up-Mentoring-Programm ist erfolgreich angelaufen und brachte 13 Gründungsteams mit erfahrenden Mentorinnen und Mentoren, vornehmlich aus dem Netzwerk selbst, zusammen (siehe Seite 24). Zur Langen Nacht der Wissenschaften im Mai 2014 wurde die VIP-Tour in Kooperation mit dem Berlin Südwest e. V. ausgerichtet. Höhepunkt war der Empfang im designierten Technologie- und Gründungszentrum Südwest (siehe Seite 48) in der Fabeckstraße 60-62. Der Start-up Grill erfreut sich weiterhin großer Beliebtheit:

Alle drei Monate stellen sich drei Gründungsvorhaben nach ihrer Präsentation den Fragen von bis zu zehn Unternehmern und Experten aus den Reihen des Netzwerks. Im April 2014 initiierte das Netzwerk zusammen mit der Freien Universität eine Crowdfunding-Kampagne, um Spenden zu sammeln für Deutschlandstipendien, die an unternehmerisch engagierte Studierende vergeben werden. Für das im Juni 2014 angelaufene EU-Projekt "Entrepreneurial Alumni Networks" dient das Netzwerk Unternehmertum als Modell: Ziel des Projekts ist der Aufbau von Entrepreneur-Alumni-Netzwerken an elf Hochschulen in der Ukraine, Moldawien und Georgien. Mit Mitgliedern und Gästen wurde im August 2014 zum zweiten Mal das Sommerfest des Netzwerks im Veranstaltungshaus der Berliner Sparkasse gefeiert.

GEBÜNDELTE KRÄFTE

Seit 2013 ist die Berliner Sparkasse Partnerin der Gründungsförderung der Freien Universität Berlin und unterstützt den Ausbau einer hochschulweiten Gründungskultur. Expertinnen und Experten der Sparkasse bieten Sprechstunden für Gründerinnen und Gründer an und bringen mit Gastvorträgen ihr Know-how in Workshops und Seminaren ein. Gemeinsam mit dem Netzwerk Unternehmertum der Freien Universität Berlin lobt das Geldinstitut zudem den Gründerpreis der Berliner Sparkasse aus. Michael Jänichen, Leiter des Geschäftsbereichs Firmenkunden der Berliner Sparkasse, zieht eine Zwischenbilanz der Zusammenarbeit.

Profund: Warum hat die Berliner Sparkasse die Freie Universität Berlin für die Zusammenarbeit gewählt?

Michael Jänichen: Die Freie Universität zählt zu den besten Universitäten Deutschlands und bietet exzellente Rahmenbedingungen für Existenzgründerinnen und -gründer. Mit der Umsetzung ihres Konzeptes einer "Entrepreneurial Network University" hebt sie die Gründungsförderung in unserer Hauptstadt auf ein neues Niveau. Mit unserer Kooperation möchten wir dazu beitragen, das Konzept in die Tat umzusetzen. Mit gebündelten Kräften bringen wir so Berlin als Gründerhauptstadt weiter voran.

Profund: Was waren für Sie die Höhepunkte im ersten Jahr der Zusammenarbeit?

Michael Jänichen: Ein Highlight ist sicherlich die Verleihung des Gründerpreises der Berliner Sparkasse. In die-Dolosys GmbH auszeichnen. Der erste Gründerpreis ging 2013 an die Gründer von Lebepur.

Profund: Welche Zwischenbilanz würden Sie ziehen?

Michael Jänichen: Es freut mich sehr, dass wir alle bei Vertragsabschluss gesetzten Ziele bereits mit Aktivitäten unterlegen oder diese zumindest planen konnten. Ich erlebe die Zusammenarbeit zwischen den Mitarbeitern von pro-



sem Jahr konnten wir gemeinsam die fund und unseren eigenen Mitarbeitern aus dem FirmenCenter Gründung und Nachfolge als hervorragend.

> **Profund:** Welche besonderen Leistungen bieten Sie Gründerinnen und Gründern der Freien Universität Berlin?

> Michael Jänichen: Sie werden bei uns durch einen Experten beraten, der sich auf die besonderen Chancen und Herausforderungen von Ausgründungen aus Hochschulen spezialisiert hat. Außerdem kommen wir auch in die Uni

versität vor Ort zu unserer regelmäßigen Gründersprechstunde. Ein exklusives Angebot: In den ersten zwölf Monaten zahlen Gründerinnen und Gründer für ihr FirmenKonto Uni Start keinen monatlichen Grundpreis. In Vorträgen bei Lehrveranstaltungen geben wir außerdem unser Know-how etwa über die Unternehmensfinanzierung und über Finanzierungsinstrumente weiter. Einen Vortrag von Dr. Christian Segal, dem Leiter unseres FirmenCenters Gründung und Nachfolge, gibt es übrigens auch als E-Learning-Komponente.

Foto: Max Thre

BILDER ZUM ANFASSEN IM WEB hozi:picture

er Mensch entwickelt seine Fähigkeiten vor allem im Spiel, sagt die Theorie vom "Homo ludens", dem spielenden Menschen. Denn Spielen ist Handlungsfreiheit und ermöglicht Erfahrungen. Auch mit digitalen Medien wird mehr und mehr gespielt, per Maus, per Touchscreen oder Bewegungssteuerung. Um interaktive Inhalte zu schaffen, muss man allerdings programmieren können: keine Animation ohne fundierte Kenntnisse in der Webprogrammierung und entsprechend viel Zeitaufwand. Gunnar Keuer, Oliver Schulze und David Bialik wollen das ändern: Mit ihrer webbasierten Anwendung hozi:creator können auch Computerlaien Interaktion und Bewegung in ihre Bilder bringen. Das Ergebnis, das hozi:picture, kombiniert die gewohnt-intuitiven Gesten für Touchscreens mit dem Stopptrick aus der Filmtechnik zu einem neuen Bildformat. Betrachter können mit dem Motiv im Bild interagieren, indem sie es berühren. Mit einem Fingerwisch setzen sie etwa eine Dampfmaschine in Bewegung, probieren im Onlineshop das Bedienfeld einer Waschmaschine aus oder schicken einen Skateboarder in die Halfpipe. Am Computer funktioniert das ebenso per Mausklick.

"Mit unserer App kann jeder solche Bilder zum Anfassen in wenigen Minuten ohne spezielle Programmierkenntnisse erzeugen", sagt Gunnar Keuer, der Geschäftsführer und Software-Techniker des Teams. Die Nutzer nehmen einfach eine Reihe von Fotos auf, das Assistenzsystem gibt dafür Regieanweisungen und macht Optimierungsvorschläge. Dann legen sie den Bildbereich für die Animation fest und wählen Interaktionen wie Klicken, Drehen oder Wischen aus. Das Ergebnis lässt sich in jeder webfähigen Umgebung einsetzen, zum Beispiel bei Facebook und Twitter, in Blogs oder auf Websites

Das Bild zum Anfassen bedient aber nicht nur den privaten Spieltrieb, sondern ist auch für den digitalen Bildungsmarkt, die interaktive Produkterfahrung in Onlineshops oder die kreative Gestaltung von Webauftritten interessant. "Mit



David Bialik, Gunnar Keuer, Oliver Schulze

dem hozi:creator können kommerzielle Anwender die bisher aufwendige Herstellung von Animationen automatisieren und diese in größerem Maßstab zu erheblich geringeren Kosten einsetzen", sagt Gunnar Keuer.

Das Team arbeitet seit drei Jahren an der Freien Universität Berlin in der Arbeitsgruppe Didaktik der Physik von Professor Volkhard Nordmeier zusammen und erhielt im Frühjahr 2014 mit Unterstützung von profund ein EXIST-Gründerstipendium. Kontakte zu wichtigen Partnern bestehen bereits, etwa zum Bayerischen Rundfunk, einem der größten Produzenten von Bildungsinhalten im deutschen Fernsehen. Das Team entwickelte im Auftrag des Senders bereits einzelne interaktive Bildserien, die Zuschauer programmbegleitend auf dem Tablet bedienen konnten. Auch die Rheinisch-Westfälische Technische Hochschule Aachen, das Science Center Spectrum sowie das Museum für Naturkunde Berlin haben schon Interesse angemeldet. Gunnar Keuer ist zuversichtlich: "hozi:picture hat Potenzial, das weit verbreitete animierte Bildformat GIF zu ersetzen."

Kontakt:

Gunnar Keuer Telefon: 0160 99 45 60 46 E-Mail: gk@hozipicture.com www.hozipicture.com

SOFTWARE FÜR MARKTANALYSE IN CHINA Anacode

dür deutsche Unternehmen ist China ein dedeutender Markt. 2.500 Firmen aus

Kontakt:

Janna Lipenkova Telefon: (030) 838 54798 E-Mail: janna.lipenkova@anacode.de www.anacode.de

Deutschland haben rund 40 Milliarden Euro dort investiert. Nur ist dieser Markt für Außenstehende oft undurchsichtig. Sprache und Mentalität sind fremd und die Einstellungen und Gewohnheiten der Verbraucherinnen und Verbraucher schwer zu ergründen. Janna Lipenkova, Aaron Baur und Qingyi Zeng wollen diese Herausforderung an eine Software delegieren. Für diese Aufgabe muss das Programm zunächst Chinesisch "lernen". Die gebürtige Russin Janna Lipenkova studierte an der Freien Universität Sinologie und Betriebswirtschaftslehre und spezialisierte sich auf chinesische Computerlinguistik, also auf die Frage, wie man einen Computer so programmiert, dass er die Sprache so genau wie möglich versteht. Als Doktorandin erarbeitete sie neue Methoden der linguistischen Analyse; parallel absolvierte sie ein Fernstudium im Fach Informatik. Während der Promotion kam ihr die Geschäftsidee für eine Software, die mit linguistischen Methoden im Internet verfügbare Kundenkommentare über Produkte analysiert. Das Programm soll den Unternehmen dabei helfen, sich auf einfache Art und Weise ein stets aktuelles Bild von den Ansichten und Bedürfnissen chinesischer Kunden zu machen.

Auf der Suche nach Mitgründern lernte Janna Lipenkova über das Netzwerk von profund den Betriebswirt Aaron Baur kennen, als drittes Teammitglied kam der Informatiker Qingyi Zeng hinzu. Mit Unterstützung von profund erhielt das Trio ein EXIST-Gründerstipendium und arbeitet nun in der Gründervilla der Freien Universität an der Entwicklung eines Prototyps. Zielkunden für die Analyse-Software mit dem Titel "MarketMiner" sind Unternehmen, denen die Sprachkenntnisse für Marktforschung in China fehlen oder die schnell Ergebnisse benötigen.

Das Team kombiniert Know-how aus der automatischen Sprachverarbeitung und neuste Forschungsergebnisse aus der chinesischen Linguistik mit sogenanntem Data Mining, um auch längere Kundenkommentare – etwa über Autos, Elektronik oder Küchengeräte - präzise auszuwerten. Mentor von Anacode ist Henning Kreis, Professor am Marketing-Department des Fachbereichs Wirtschaftswissenschaft. Er hat Erfahrung mit statistischen Marktanalysen, kennt die Standards der Branche und hilft dem Team, die Kundenanforderungen zu erfüllen. "In einem Jahr wollen wir einen Prototyp fertiggestellt haben und ihn in Zusammenarbeit mit einem Pilotkunden erproben", sagt Janna Lipenkova. Als Partner wünscht sie sich dafür einen Autokonzern wie Volkswagen: Die Wolfsburger planen und bauen derzeit auf ihrem weltweit wichtigsten Markt China die Fabriken Nummer 18, 19



RUDERTRAINING WIE AUF DEM WASSER Augletics

eit mehr als zehn Jahren betreiben Benjamin Bach, Flavio Holstein, Hannes Jeltsch und Hagen Rothe Rudern als Leistungssport. Leider ist das Wetter in Berlin nicht ganz so mild wie in den etablierten Rudersportgebieten Neuseelands oder Australiens. Bei starkem Regen, Wind oder Frost findet das Training deshalb drinnen auf dem Ruderergometer statt. Das sei jedoch ein schlechter Ersatz, sagt Flavio Holstein: "Man rudert allein statt im Team, und die Bedingungen auf der Maschine sind kaum mit denen auf dem Wasser zu vergleichen." Der marktführende Simulator imitiert den Was-

serwiderstand lediglich durch ein Windrad. Dies fühlt sich jedoch ganz anders an, als auf dem Wasser – somit werden zwar die Muskeln trainiert, doch die sportliche Technik leidet.

Das muss nicht sein, dachten sich die vier Gründer. Da sie nicht nur den perfekten Durchzug beherrschen, sondern auch Physik, Informatik, Wirtschaftsrecht und Maschinenbau studiert haben, entwickelten sie gemeinsam ein neues Konzept für einen Rudersimulator: Kernstück ist eine elektronisch geregelte Getriebelösung, die den Widerstand für jeden Ruderschlag

Hannes Jeltsch, Flavio Holstein, Benjamin Bach

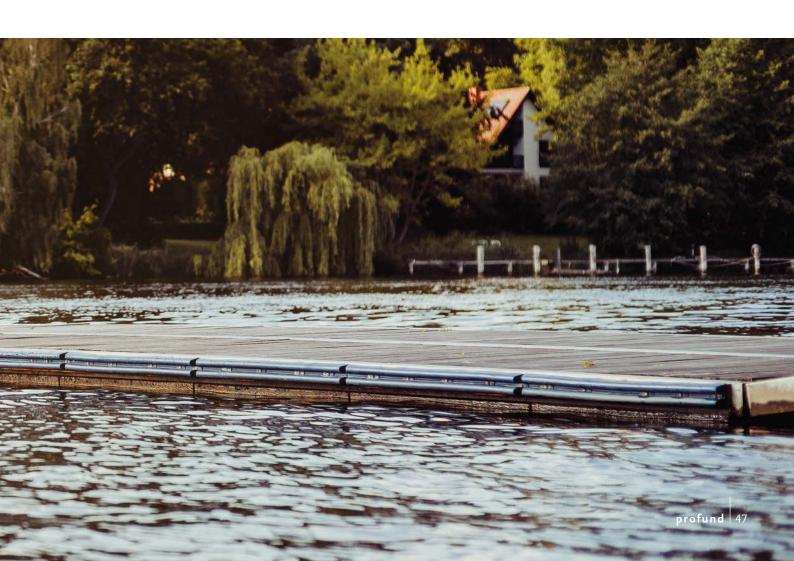


im Takt von Millisekunden einstellt. Mithilfe von Sensoren und einer Computersteuerung wird die Ruderdynamik unter verschiedenen Bedingungen simuliert; berücksichtigt werden etwa Faktoren wie Bootstyp und Hersteller, Wind, Wasserströmung und Wellengang. Mehrere Ergometer lassen sich drahtlos über das Internet zu einem Netzwerk zusammenschalten, um ein Mannschaftsboot nachzuahmen. Sogar einen Teil des Coachings kann der Computer übernehmen: Er vergleicht die ausgeführten Bewegungen mit den Idealbewegungen und macht Vorschläge, wie der Nutzer seine Technik verbessern kann.

Bereits zu einem frühen Zeitpunkt des Gründungsvorhabens wurden die Arbeitsgruppe Technische Informatik der Freien Universität unter Leitung von Professor Jochen Schiller, das Usability Lab der Telekom Innovation Laboratories sowie der Ruderausstatter New Wave als Partner gewonnen. Das Konzept wurde mit dem zweiten Platz in der "Research to Market Challenge", dem Ideenwettbewerb von Freier Universität und Charité, ausgezeichnet. Kurz danach erhielt das Team ein EXIST-Gründerstipendium und gewann weitere 6.000 Euro Startkapital im Gründerwettbewerb IKT innovativ des Bundeswirtschaftsministeriums.

"Unsere Kernzielgruppen sind zunächst Vereine und Verbände", sagt Fabian Stenschke, der als Betriebswirt das Gründerteam ergänzt. Hagen Rothe verfügt als ehemaliger Juniorenweltmeister über beste Kontakte in die Szene. "Der Deutsche Ruderverband ist der größte und einer der erfolgreichsten der Welt. Rudern wird als Leistungssport aufwendig gefördert", berichtet er. Der Fokus im Marketing wird jedoch künftig nicht auf den Wassersportlern liegen: Immer mehr Ruderergometer kommen auch in Fitnessstudios zum Einsatz, denn anders als beim Laufen auf dem Band wird dem Nutzer ein gesundes Cardio-Training geboten, das viele Muskelgruppen gleichzeitig fordert. Mit dem positiven Image aus dem Profisport, dem Alleinstellungsmerkmal im Nutzungserlebnis und einem attraktiven Preis-Leistungs-Verhältnis will das Team bald auch diesen Markt bedienen.

> Kontakt: E-Mail: info@augletics.de Telefon: 0163 21 38 911



"FÜR DIE BAUPHASE RECHNE ICH **MIT RUND 24 MONATEN"**

In der Senatsverwaltung für Wirtschaft, Technologie und Forschung ist Staatssekretär Henner Bunde unter anderem für das geplante Technologie- und Gründungszentrum Südwest zuständig, das der Berliner Senat und der Bezirk Steglitz-Zehlendorf auf dem Gelände des ehemaligen US-Hospitals in der Fabeckstraße 62 einrichten wollen.

Profund: Welche Vorteile bietet der Standort Fabeckstraße 62?

Henner Bunde: Ganz klar die direkte Nachbarschaft zur Freien Universität Berlin. Bekanntlich herrscht an der Freien Universität ein ganz besonderer Gründergeist; bei den durch das Förderprogramm EXIST unterstützten Projekten gehört die Freie Universität deutschlandweit zu den führenden Hochschulen. Wir wollen die gründungswilligen Absolventinnen und Absolventen aus innovativen Technologiefeldern mit einem attraktiven Flächenangebot in unmittelbarer Nähe ihres bisherigen Studienortes umwerben - so bleiben wertvolle Kontaktstrukturen erhalten und der Schritt ins Ungewisse wird abgefedert. Auch potentielle Ausgründerinnen und Ausgründer aus den umliegenden Forschungseinrichtungen wie der Bundesanstalt für Materialforschung und -prüfung, des Helmholtz-Zentrums Berlin und des Max-Planck-Instituts für Molekulare Genetik haben wir im Blick.

Profund: Wie ist der Stand der Dinge?

Henner Bunde: Das Vorhaben ist auf gutem Wege. Wir haben erreicht, dass die lange strittige Frage der unentgeltlichen Grundstücksbereitstellung positiv entschieden wurde. Hätte die landeseigene Wista Management AG, die das Technologie- und Gründungszentrum entwickeln soll, den Verkehrswert für das 5,6 Hektar große Grundstück in bester Dahlemer Lage aufbringen müssen, könnten wir keine gründerfreundlichen Mieten gewährleisten.



Staatssekretär Henner Bunde

Profund: Wie sehen die nächsten Schritte aus?

Henner Bunde: Jetzt ist der Bezirk am Zug: Der Aufstellungsbeschluss für den erforderlichen Bebauungsplan ist gefasst, demnächst startet die frühzeitige Öffentlichkeits- und Behördenbeteiligung. Parallel erarbeitet die Wista das sogenannte Bedarfsprogramm für das Vorhaben. Danach wird feststehen, wie viele Flächen mit welcher Zweckbestimmung, also Labor-, Produktions- oder Büroflächen, zu welchen Kosten entstehen können. Wenn das Bebauungsplanverfahren ausreichende Planungssicherheit gibt und alle Fördervoraussetzungen erfüllt sind, steht die Senatsverwaltung für Wirtschaft, Technologie und Forschung bereit, die Errichtung des Technologieund Gründungszentrums Südwest mit Finanzmitteln aus dem Programm "Gemeinschaftsaufgabe Verbesserung der regionalen Wirtschaftsstruktur" zum ganz überwiegenden Teil zu finanzieren.

Profund: Wann können die ersten neuen Unternehmen einziehen?

Henner Bunde: Wir setzen alles daran, den Prozess so gut wie möglich zu beschleunigen. Wir nutzen das laufende Bebauungsplanverfahren, um parallel alle fördertechnischen Voraussetzungen zu schaffen. Nach Erteilung des Förderbescheids können die Planungs- und danach auch die Bauleistungen ausgeschrieben werden - angesichts der zu erwartenden Investitionssumme auf jeden Fall europaweit. Für die Bauphase rechne ich mit rund 24 Monaten. Es wird also noch ein wenig dauern, bis wir die ersten Geschäftseröffnungen feiern können.

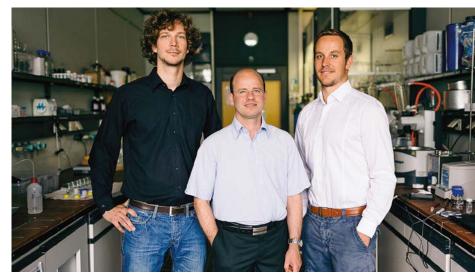
NANOCARRIER FÜR **MEDIZINISCHE WIRKSTOFFE**

DendroPharm GmbH

ie Entwicklung neuer Arzneimittel-Wirkstoffe scheitert häufig daran, dass sie im Körper der Patienten nicht dorthin gelangen, wo sie wirken sollen. Die Arbeitsgruppe von Rainer Haag, Professor für Organische Chemie an der Freien Universität Berlin, hat Nanocarrier, also winzige Transportmoleküle, entwickelt, die dieses Problem lösen sollen: Die Nanoteilchen schließen den Wirkstoff ein und transportieren ihn zum Bestimmungsort im Körper. Dort werden sie beispielsweise durch eine Änderung im pH-Wert oder durch Enzyme zerstört und setzen den Wirkstoff frei. So können unerwünschte Nebenwirkungen auf dem Weg durch den Körper vermieden werden.

Unter Leitung des Geschäftsführers Sam Dylan Moré wird die Ausgründung Dendro-Pharm die Technologie mit zehn Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern weiterentwickeln. Zum Gründungsteam gehören neben Moré auch Emanuel Fleige, Henrik Luessen, Margret Moré und Florian Paulus. Das Spin-off hat eine Finanzierung in Höhe von 1,25 Millionen Euro abgeschlossen, die sich aus Eigenmitteln der Gründer und eines Privatinvestors sowie aus Mitteln der Pro FIT Frühphasenfinanzierung und der Pro FIT Projektförderung der Investitionsbank Berlin zusammensetzt.

"Unsere Technologie basiert auf dendritischen Kern-Multischalen-Nanocarriern", erklärt Sam Moré. Diese seien in der Lage, sowohl fett- als auch wasserlösliche Wirkstoffe in die Haut, in Tumorgewebe, Knochen oder Knorpel zu befördern. "Ein Baukastensystem macht es möglich, die Eigenschaften der Carrier perfekt auf die Anforderungen unserer Kunden einzustellen", sagt der industrieerfahrene Chemiker, der an der Freien Universität promoviert hat. Für ihn liegen die Vorteile auf der Hand: "Die Technologie kann Pharmaunternehmen helfen, ihre neuen Produkte schneller auf den Markt zu bringen und die Patentdauer zu verlängern." Interessiert sei sein Team ebenso an der Zusammenarbeit mit universitären Forschungsgruppen, die neue



Dr. Emanuel Fleige, Dr. Sam Dylan Moré, Dr. Florian Paulus

Wirkstoffe und neuartige Drug-Delivery-Systeme entwickeln wollen.

Aber die Gründerinnen und Gründer haben auch eigene Produktideen: Sie suchen Koinvestoren, um eine wachsende Linie an Projekten für den human- und den veterinärmedizinischen Markt aufzubauen. So können die Nanocarrier beispielsweise die Behandlung von chronischen Krankheiten bei Haustieren erleichtern: Die Medikamente müssen nicht mehr in Form von mehreren Tabletten pro Tag verabreicht werden, sondern können stattdessen zwei bis drei Mal pro Woche auf die Haut aufgetragen werden. Ab November 2014 arbeitet DendroPharm mit der Geriatrie-Sprechstunde der Kleintierklinik der Freien Universität zusammen und stellt Medikamente in dieser Darreichungsform für bis zu 100 Katzen mit chronischen Krankheiten kostenlos zur Verfügung. Auch ein Produkt für Zweibeiner hat das Team in Arbeit: Entzündungshemmende Nanocarrier sollen zur Behandlung von Knorpelerkrankungen und Arthrose eingesetzt werden. Erste toxikologische Studien sind erfolgreich abgeschlossen, auch die Machbarkeit konnte bereits nachgewiesen werden.

Kontakt:

Dr. Sam Dylan Moré Telefon: 030 40 52 88 66 E-Mail: sam.more@dendropharm.de www.dendropharm.de

IMMOBILIEN-TRENDS SYSTEMATISCH ERFASSEN UND AUSWERTEN

DVISUS

nglaublich viel Technik", antwortet Andreas Lubbe auf die Frage, was er denn zurzeit mache. Zusammen mit Svenja von Holt und Martin Rosellen will der Gründer die umfangreichste und aktuellste Datenbasis für den Immobilienmarkt in Deutschland erschaffen. Die Software des Teams nutzt frei zugängliche Online- und Offline-Immobilienanzeigen und wertet sie systematisch in Bezug auf Lage, Preis und weitere Merkmale der angebotenen Objekte aus. Die adressgenauen Daten werden anhand komplexer Algorithmen mit Informationen aus weiteren Quellen angereichert, etwa über die Verkehrsinfrastruktur und Schulen in der Nachbarschaft. Ergebnis ist eine Marktübersicht für Bauträger und Makler, die alle derzeit und in der Vergangenheit im Internet vermarkteten Immobilien berücksichtigt. Eine zweite Anwendung der Software ist die Investitionsanalyse für Kauf- und Mietimmobilien: Damit können die Nutzer errechnen, wie sich der Wert eines Objekts in der Zukunft durch den Anbau eines Balkons, die Änderung des Grundrisses oder die Sanierung des Bades verändern wird und ob sich die Maßnahme auf lange Sicht lohnt. "Damit helfen wir unseren Kunden, die Markttrends besser zu erfassen, fundierte Investitionsentscheidungen zu treffen und marktgerechte Preise festzulegen", sagt Svenja von Holt.

Die Produkt- und Marketing-Expertin lernte Andreas Lubbe während des Studiums in London kennen und gründete anschließend mit ihm zusammen die Citypal GmbH in Berlin, ein Startup für digitale Kundenbindungssysteme lokaler Unternehmen. Gespräche mit Berliner Gewerbetreibenden und Bauträgern brachten sie auf die Geschäftsidee für DVISUS. Die Recherche zur Machbarkeit ihres Konzepts führte Lubbe und von Holt zu Agnès Voisard, Professorin am Fachbereich Mathematik und Informatik der Freien Universität. Die Wissenschaftlerin ist unter an-

Martin Rosellen, Svenja von Holt, Dr. Andreas Lubbe

Kontakt:

Dr. Andreas Lubbe Telefon: 0172 88 59 128 E-Mail: a.lubbe@divsus.de derem auf Geodatenbanken spezialisiert und war bereit, das Gründungsvorhaben als Mentorin zu unterstützen. Dank ihrer Vermittlung kam der frisch diplomierte Informatiker Martin Rosellen als Verstärkung zum Team; mit einem EXIST-Gründerstipendium konnte DVISUS im Sommer 2014 die Umsetzung beginnen.

Neben den Algorithmen kümmert sich das Trio auch um Pilotkunden aus der Immobilienbranche. Laut Lubbe sei das Programm aber ebenso für Privatpersonen interessant, denn die Datenbasis von DVISUS fasst die Informationen von vielen Immobilienportalen zusammen. Wer ein Haus oder eine Wohnung sucht, müsse dann nicht mehr parallel auf mehreren Portalen forschen. "Freunde und Bekannte bekommen lange Ohren, wenn ich von unserer Geschäftsidee erzähle", sagt Lubbe. Deshalb plane DVISUS bereits eine Produktvariante, die an den Bedarf privater Nutzerinnen und Nutzer angepasst ist.





SICHERE E-MAILS FÜR ALLE

Mynigma UG (haftungsbeschränkt)

ষ eit den Enthüllungen des ehemaligen NSA-Mitarbeiters Edward Snowden machen sich auch private Internetnutzer Sorgen darüber, dass ihre E-Mail-Korrespondenz nicht besser geschützt ist als der Text auf der Rückseite einer Postkarte. "Für Programme, die eine sichere Verschlüsselung nicht nur versprechen, sondern auch gewährleisten, brauchte man bisher so viele Vorkenntnisse, dass sie praktisch nur von Fachleuten verwendet wurden", sagt der Mathematiker Roman Priebe. Er begann noch während seiner Promotion in Oxford mit der Arbeit an einem sicheren Mailprogramm für jedermann. Mit dem Doktortitel in der Tasche kehrte Priebe nach Berlin zurück, um das Projekt "Mynigma" voranzutreiben. Mitgründer Lukas Neumann lernte er über seinen ehemaligen Mathematiklehrer kennen, der beide - mit sieben Jahren Abstand - einst für die Welt der Zahlen begeistert hatte.

"Mit Mynigma entfällt jede umständliche Konfiguration, die Verschlüsselung ist eingebaut und findet im Hintergrund statt", erklärt Lukas Neumann. "Nachrichten zwischen Mynigma-Nutzern sind automatisch sicher und werden grün markiert. Mit Nutzern anderer Programme können natürlich auch offene E-Mails ausgetauscht werden." Damit die NSA bald weniger zu lesen hat, bieten Neumann und Priebe ihr Programm Privatpersonen kostenlos an. Eine Version für das Betriebssystem Mac OS ist seit Mai 2014 verfügbar. Nächster Meilenstein ist eine iOS-Version für iPhone und iPad; Versionen für Windows und Android sowie ein Plug-in für Outlook sind geplant.

Mynigma sammelt keine Nutzerdaten und ist werbefrei. Erlöse wollen die Gründer mit einer Version für Geschäftskunden erwirtschaften. Erster Kunde wurde die Anwaltskanzlei, die das Team eigentlich lediglich bei der Gründung beraten sollte. Da die Firma keinen eigenen Server hatte und keinen Informationstechniker beschäftigte, gingen interne E-Mails mit Kundendaten unverschlüsselt über fremde Server einmal um die Welt, bevor sie im Nachbarbüro landeten. Mit Mynigma ließ sich das Problem einfach lösen, inzwischen empfehlen die Anwälte ihren Kunden das Produkt weiter.

Neben der Einfachheit hat die Software weitere Vorteile: "E-Mails sind oft mit Passwörtern verschlüsselt, die dann in einer separaten Mail verschickt werden", erklärt Neumann. Das sei so unsicher, dass man sich den Aufwand gleich sparen könne. Mynigma hingegen biete echte Verschlüsselung von Gerät zu Gerät: Der Code bleibt zu jeder Zeit auf dem eigenen Gerät. Die Inspiration zu diesem dezentralen Verfahren erhielten die Gründer durch eine wissenschaftliche Veröffentlichung von Professor Volker Roth, dem Leiter der Arbeitsgruppe Sichere Identität am Fachbereich Mathematik und Informatik der Freien Universität Berlin, der sie als Mentor berät.

Bis sich das Start-up über Geschäftskunden finanzieren kann, arbeitet Roman Priebe nebenbei als iOS-Entwickler, Lukas Neumann setzt sein Studium fort und jobbt bei einem Informationstechnik-Dienstleister. "Das positive Feedback motiviert uns", sagt Priebe. "Manche Menschen wünschen sich so dringend eine Mynigma-Version für ihr Betriebssystem, dass sie uns sogar mit Spenden unterstützen."

Kontakt:

Lukas Neumann Telefon: 0176 32 94 78 35 E-Mail: lukas@mynigma.org http://mynigma.org/de



Profund: Wie sind Sie zum Microsoft Ventures Accelerator gekommen?

Markus Gilles: Wir hatten seit ein paar Wochen das EXIST-Gründerstipendium, waren mit der Produktentwicklung beschäftigt und haben uns kurz entschlossen auf die Ausschreibung beworben. Dann durften wir pitchen und haben es tatsächlich in die Eröffnungsklasse geschafft.

Profund: Und was passierte, nachdem der Vorstandsvorsitzende von Microsoft Steve Ballmer Ihnen die Hand geschüttelt hat?

Markus Gilles: Das war ein toller Start. Anschließend war er aber nicht jeden Tag dort (lacht). Wir sind mit acht anderen Start-ups, die wir nicht kannten, in ein nagelneues Großraumbüro im neuen Microsoft-Haus Unter den Linden gezogen. Dort konnten wir arbeiten, es gab Seminare und Vorträge für uns. Bei einer Matching-Veranstaltung haben wir zudem Jess Erickson als Mentorin gewinnen können, die Gründerin von Geekettes, einem Netzwerk von Frauen in IT-Berufen, und absolute Social-Media-Spezialistin. Sie unterstützt uns bei der Community-Strategie. Auch der Austausch mit den anderen Start-ups war wichtig, gerade, weil alle in einer ähnlichen Phase waren. Außerdem gab es regelmäßige Treffen mit Marius Sewing, dem Geschäftsführer, und Kai Jäger, dem technischen Leiter des Accelerators.

Profund: Wird man vom Accelerator-Team in eine bestimmte Richtung gelenkt, zum Beispiel in Richtung Internationalisierung?

Markus Gilles: Potenzial für Internationalisierung war bereits Voraussetzung für die Aufnahme. Daher ist die Arbeitssprache während des Programms auch Englisch. Aber es gab schon ein paar Dinge, auf die wir gedrillt wurden: zum Beispiel Customer-Development zu machen, das heißt: Sprich mit deinen Kunden, um dein eigenes Produkt besser zu verstehen. Und wir haben ein sehr gutes Pitch-Training bekommen. Die Coaches sind dafür extra aus Tel Aviv angereist. Sie trainieren sonst die Redner der internationalen TED-Konferenzen.

Profund: Bestehen die Kontakte über das Programm hinaus?

Markus Gilles: Mit unserer Mentorin und dem Accelerator-Team sind wir weiterhin in Kontakt, auch mit anderen Startups aus unserem Jahrgang. Mit einigen dieser Firmen suchen wir gemeinsame Büroräume. Außerdem haben wir einen monatlichen Stammtisch für alle Teams eingerichtet, damit wir weiterhin voneinander lernen können.

Profund: Wurden Sie auch bei der Suche nach Investoren unterstützt?

Markus Gilles: Letztlich muss man sich dabei auf sich selbst verlassen. Microsoft Ventures sorgt allerdings für den richtigen Rahmen: Auf einem Demo-Day und auf verschiedenen anderen Veranstaltungen hatten wir Gelegenheit, Kontakte zu Investoren aufzubauen. Und wenn wir zum Beispiel einen Türöffner brauchten, hat uns das Team geholfen.

Profund: Ihr Fazit?

Markus Gilles: Ich kann das Programm jedem Gründer in der Informationstechnologie empfehlen. Grundsätzlich sollte man sich aber bei Inkubatoren und Acceleratoren immer genau ansehen, was der Mehrwert ist und ob dafür beispielsweise Unternehmensanteile verlangt werden. Bei Microsoft war die Sachlage ziemlich einfach: Es fließt kein Geld, und es müssen umgekehrt auch keine Anteile abgegeben werden. Dafür gab es viel immateriellen Mehrwert und internationalen Anspruch.

Foto: Max Thre

DIE JOBSHARING-PLATTFORM

Tandemploy UG (haftungsbeschränkt)

nna Kaiser und Jana Tepe machen es vor: Sie teilen sich den Chefsessel von Tandemploy, einer Internetplattform für Jobsharing, die geteilte Arbeitsplätze in Deutschland populär machen soll. "Wir wollen der beste Beweis dafür sein, dass es funktioniert", sagt Anna Kaiser. In der Geschäftsführung übernimmt sie den strategischen und kaufmännischen Part, Jana Tepe hat die kreative Rolle, findet Worte und Bilder für ihre Idee der Arbeitswelt von morgen. "Für Arbeitgeber bedeutet Jobsharing: zwei Blickwinkel, zwei Köpfe, zwei Kompetenzen für eine Stelle", meint die Kommunikationswissenschaftlerin. Das ergebe in der Summe mehr Qualität, Motivation und Kraft für das Unternehmen, und die Angestellten hätten mehr Zeit für Familie und die persönliche Entwicklung. "Ein Gewinn für Mensch und Firma, für Gesellschaft und Wirtschaft", so lautet ihre Bilanz.

Die Gründerinnen lernten sich kennen, als sie gemeinsam bei i-potentials arbeiteten, einer auf die digitale Wirtschaft spezialisierten Personalberatung. Eines Tages flatterte eine Doppelbewerbung ins Haus: Zwei Kandidaten wollten sich eine ausgeschriebene Stelle teilen. "Wir haben uns gefragt, warum das nicht längst Standard ist", erinnert sich Jana Tepe. So entstand die Idee für Tandemploy: Arbeitgeber können auf der Plattform deutschlandweit Stellen ausschreiben, die ausdrücklich offen für Jobsharing sind. Mit einem Unternehmensprofil können sie außerdem Flagge zeigen und ihre Tandems und bisherigen Erfahrungen mit geteilten Arbeitsplätzen vorstellen. Auch wer in Teilzeit arbeiten möchte, kann ein Profil veröffentlichen und nach Partnern und Stellenangeboten suchen. 2013 erhielt Tandemploy ein EXIST-Gründerstipendium an der Carl-von-Ossietzky-Universität Oldenburg, wissenschaftlicher Mentor wurde der Entrepreneurship-Professor Alexander Nicolai; Miriam Wilhelm und Rico Nuguid stießen zum Team dazu. "Wir erhielten grünes Licht von der Freien Universität, unser



Jana Tepe, Anna Kaiser

Start-up in Gründerräumen von profund aufzubauen", berichtet Anna Kaiser. In der Hauptstadt gebe es viele Firmen und Arbeitnehmer aus der Medien- und Kreativbranche sowie der Informations- und Kommunikationstechnikbranche, die an Jobsharing-Modellen interessiert seien. Jana Tepe hat beobachtet, dass sich inzwischen auch immer mehr Unternehmen aus kleinen und mittleren Städten der neuen Form des Arbeitens öffnen: "Sie müssen um gute Fachkräfte werben und wollen alle Chancen nutzen."

Seit März 2014 ist Tandemploy.com mit einer schlanken Beta-Version online, die Vollversion mit vielen weiteren Funktionen ist in Arbeit. Parallel sind die Gründerinnen auf der Suche nach einer Anschlussfinanzierung. "Die erste Resonanz zeigt, dass wir mit unserem Portal den Nerv der Zeit treffen", freut sich Jana Tepe. "Die Zahl der Angebote und Gesuche wächst stetig, Männer melden sich ebenso an wie Frauen, Berufe und Jahrgänge sind bunt gemischt. Was alle eint, ist der Wunsch nach flexiblem Arbeiten.

Kontakt:

Jana Tepe
Telefon: 0157 3763 23 63
E-Mail: jana.tepe@tandemploy.com
www.tandemploy.com

DIE INTERNATIONALE MITFAHRZENTRALE FÜR DINNER-EVENTS

supperclubbing UG (haftungsbeschränkt)

as haben Borgholzhausen und Melbourne gemeinsam? Beide waren schon mit Dinner-Events auf der Internetplattform supperclubbing vertreten. Ganz vorn liegt natürlich Berlin – etwa mit einer "Känguru Steak Night" in Neukölln oder einem "Veggie Single Dinner" in Friedenau. Seit Februar 2014 ist die Beta-Version des "Social Dining Network" online: Menschen, die gern kochen, bieten als Gastgeber Verköstigung im eigenen Ess- oder Wohnzimmer an. Menschen, die gern essen und Leute kennenlernen wollen – vor allem Touristen, Singles, Gourmets und Zugezogene –, melden sich als Gast an.

Der Trend währt schon einige Jahre, mit der Plattform auf Deutsch und Englisch wird das Angebot nun besser überschaubar und die Abwicklung einfacher. Gründer und Geschäftsführer Nikolai Schmidt hat die Idee zusammen mit dem technischen Direktor Sebastian Trapp und der Art-Direktorin Rebecca Kopiecki entwickelt und im Gründerhaus "IT-Etage" mit Unterstützung von profund umgesetzt.

"Gerade auf Reisen oder bei längeren Aufenthalten in einer fremden Stadt ist ein gemeinsames Abendessen der schönste Rahmen, um Esskultur und Menschen kennenzulernen", sagt Nikolai Schmidt, der sein Wirtschaftsingenieur-Diplom in Bremen erworben hat und derzeit an der Freien Universität Informatik studiert. Deshalb bietet supperclubbing als erste Social-Dining-Plattform die Möglichkeit, weltweit Dinner-Clubs zu buchen.

Interessierte können verschiedene Kategorien suchen, um die Events zu finden, die zu ihrem Aufenthaltsort, ihrem Budget und ihrer Er-



Sebastian Trapp, Rebecca Kopiecki, Nikolai Schmidt

nährungsweise passen. Fotos und die ausführliche Beschreibung der Menüfolge regen den Appetit an. Den Platz an der Tafel reserviert man über das Buchungssystem von supperclubbing.

Ein Unkostenbeitrag kann, wenn der Gastgeber es wünscht, im Voraus über das Zahlsystem PayPal bezahlt werden – oder wird am Abend des Dinners entrichtet. Auf der Website kann man verfolgen, wer sich sonst noch anmeldet, Nachrichten an andere Teilnehmer schreiben und die Veranstaltung anschließend bewerten. Für Gastgeber erledigt supperclubbing den Reservierungs- und Zahlungsprozess, die Unkostenbeteiligung der Gäste wird 24 Stunden nach dem Event auf sein Konto überwiesen.

2012 nahm das Team am Wettbewerb "Gründer-Garage" teil, der von Professor Günter Faltin, dem ehemaligen Leiter der Arbeitsbereichs Entrepreneurship an der Freien Universität Berlin, initiiert wurde. "Veranstaltungen und Videos rund um den Wettbewerb haben uns geholfen, unsere Ziele zu definieren und zu erreichen", berichtet Nikolai Schmidt. Über die Crowdfunding-Plattform indiegogo sammelte das Team Startkapital von knapp 10.000 Euro, Erlöse sollen künftig durch Werbeschaltungen auf der Plattform erwirtschaftet werden. Die Freude am Kochen ist für Nikolai Schmidt aber immer noch die größte Motivation, das Start-up voranzutreiben: Er veranstaltet selbst regelmäßig Dinner-Clubs zu Hause und serviert Drei-Gänge-Menüs für bis zu 18 Personen. Im September 2014 war er als Teilnehmer der TV-Show "Das perfekte Dinner" sogar auf dem Fernsehsender Vox zu sehen.

Kontakt:

Nikolai Schmidt Telefon: 0152 56 18 78 69 E-Mail: niko@supperclubbing.com www.supperclubbing.com

LICHT BEFREIEN

volatiles UG (haftungsbeschränkt)

Kontakt:
Fabian Metzeler
Telefon: (030) 983 66 317
E-Mail: fabian.metzeler@volatiles.de

n der Zukunft wird jede künstliche Lichtquelle ein Computer sein, der über Sensoren und Schnittstellen mit der Umwelt kommuniziert", davon ist Fabian Metzeler überzeugt. Die LED-Technologie mache es möglich, Lampen durch leuchtende Oberflächen zu ersetzen und Lichtquellen über das Internet zu steuern. Zusammen mit René Schulz und Janos Kutscherauer arbeitet der Wirtschaftsingenieur an einem intelligenten Lichtsystem, das auf den ersten Blick wie ein traditionelles Glasmosaik aussieht. Kern des Systems namens "volatiles" sind ultradünne Beleuchtungsmodule, die in fast jeder Größe und Form zu Beleuchtungsflächen zusammengesetzt werden können. Farben, Muster und Helligkeit lassen sich durch Berührung verändern. Auch über eine Anwendung für Smartphone und Tablet können dynamische Licht- und Farbszenarien ausgewählt oder selbst gestaltet werden. Mithilfe von Schnittstellen ist die selbstständige Anpassung des Systems an Veränderungen der Umgebung denkbar. Die komplexe Technologie hat das Team einfach verpackt: "Sämtliche Elektronik ist integriert, die Kommunikation zwischen den einzelnen Modulen erfolgt drahtlos", erklärt Fabian Metzeler. "Strom fließt über ein Halterungsraster, das gleichzeitig die Montage vereinfacht."

Die Idee für das Produkt hatte René Schulz, der fünf Jahre in leitender Funktion bei einem exklusiven Raumausstatter gearbeitet hatte. Während seines anschließenden Studiums der Wirtschaftsinformatik in Berlin lernte er Fabian Metzeler kennen, der gerade von einer Aufgabe als Unternehmensberater in China zurückgekehrt war und zuvor mehrere Jahre im Start-up-Inkubator des Karlsruher Instituts für Technolo-

gie (KIT) gearbeitet hatte. Das Gründungsprojekt nahm Fahrt auf, als Janos Kutscherauer, Informatik-Absolvent der Freien Universität, im Sommer 2013 hinzukam: Das Team nahm zuerst am Accelerator-Programm "upCAT" der KIT-Gründerschmiede teil und wandte sich danach auf der Suche nach technischen Entwicklungspartnern an die Gründungsförderung der Freien Universität. Profund vermittelte den Kontakt zu den Professoren Mesut Günes und Jochen Schiller vom Fachbereich Mathematik und Informatik und unterstützte beim Antrag auf ein EXIST-Gründerstipendium. Kurz nach dem Beginn des Stipendiums konnte volatiles bereits einen Prototyp präsentieren, der Lichtplaner, Architekten, Händler und Hotelbesitzer begeisterte. Auch die Jury des Businessplan-Wettbewerbs Berlin-Brandenburg ließ sich von der Geschäftsidee überzeugen und wählte sie in allen drei Wettbewerbsphasen unter die Top 3.

"Festkörper-Beleuchtung mit Leuchtdioden liegt stark im Trend", sagt René Schulz, der als technischer Leiter für die Produktentwicklung zuständig ist. Dabei stünden aber oft allein Effizienz und Langlebigkeit der neuen Technik im Vordergrund. "Mit volatiles wollen wir dagegen die Steuerungsmöglichkeiten nutzen, um das Tor zu einer neuen Dimension der persönlichen und intelligenten Lichtgestaltung zu öffnen." Als potenzielle Kunden stehen zunächst Privathaushalte und Hotels, später auch Wellness- und Gesundheitszentren sowie Büroausstatter auf seiner Liste. Damit es bis zum geplanten Markteintritt 2015 in Lichtgeschwindigkeit vorangeht, führt das Team bereits Gespräche mit Investoren und internationalen Vertriebspartnern.





Fabian Metzeler, Janos Kutscherauer, René Schulz

KFZ-DIAGNOSE MIT KÜNSTLICHER INTELLIGENZ

autoaid GmbH

elche Werkstatt ist die beste? Vor dieser Frage standen Moritz Funk, Absolvent der Betriebswirtschaftslehre an der Freien Universität Berlin, und der Medieninformatiker Odeiko Trost nach einer Autopanne. Und so gründeten sie im April 2007 das Internetportal autoaid.de, das Autofahrern bei der Suche nach einer vertrauensvollen Werkstatt helfen sollte. Gemeinsam mit Till Rüggesiek, einem weiteren ehemaligen Studenten der Freien Universität, legten Funk und Trost eine Datenbank mit mehr als 42.000 Au-

in dem sich Nutzer gegenseitig Tipps und Empfehlungen geben können. "Als wir die Datenbank aufbauten, merkten wir

towerkstätten an und richteten zusätzlich ein Forum ein,

schnell, dass der Markt reif war für ein innovatives, internetbasiertes Diagnosesystem, das Werkstätten die Reparatur von Kraftfahrzeugen erleichtert", erklärt Moritz Funk, Geschäftsführer der autoaid GmbH. Mit Unterstützung der Gründungsförderung profund und einem EXIST-Gründerstipendium ging das Team an die Arbeit. 2009 beteiligten sich der High-Tech Gründerfonds und die BBAF Business Angels Fondsgesellschaft mbH mit insgesamt 550.000 Euro am Unternehmen. Im Laufe der Zeit stießen mehrere kleinere Investoren hinzu.

Im April 2013 kam "autoaid Internet Diagnose+" (aID+) auf den Markt: Das System arbeitet auf Basis des Internets und hilft freien Kfz-Werkstätten, Fehler aus der Elektronik defekter Fahrzeuge herauszulesen und zu beheben. Denn im Vergleich zu Vertragswerkstätten verfügen diese oft nicht über die teuren Original-Diagnosesysteme der Hersteller. "Und im Gegensatz zu den am Markt vorhandenen Multimarken-Diagnosesystemen ist unser Produkt preiswerter und erfolgreicher, da die zur Fehlererkennung erforderlichen Daten auf einem zentralen, selbstlernenden Diagnoseserver online bereitgestellt werden", erklärt Moritz Funk. So seien keine großen Datenschränke vonnöten. Den zugrundeliegenden Algorithmus entwickelte die Arbeitsgruppe Künstliche Intelligenz von Raúl Rojas, Professor am Fachbereich für Mathematik und Informatik der Freien Universität. Die Kooperation wurde durch das "Zentrale Innovationsprogramm Mittelstand" (ZIM) des Bundesministeriums für Wirtschaft und Energie gefördert.

Bis heute konnten mehr als eine halbe Million Fehlercodes an rund 12.000 Fahrzeugen ausgelesen werden, 550 Diagnosegeräte sind bei Werkstätten und Privatpersonen bereits im Einsatz. "Da wir auch eine Version in englischer Sprache anbieten, haben wir sogar Kunden in Südkorea, den USA und Australien", sagt Moritz Funk. Als Geschäftsführer ist er heute Chef von 15 Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern. Jüngster Erfolg des Teams ist ein Lizenzvertrag für das Diagnosesystem mit einem der weltweit führenden Automobilzulieferer.

Kontakt:

Moritz Funk Telefon: (030) 46 7777 50 E-Mail: info@autoaid.de www.autoaid.de

Holger Arndt, Moritz Funk



Foto: Max Thr

EINFACH BESSER VERSENDEN

Newsletter2Go GmbH

ewsletter umständlich selbst programmieren? Das muss doch nicht sein, dachten sich Christoph Beuck und Steffen Schebesta, die Gründer der Newsletter-2Go GmbH. Ihre Vision: eine einfache, nutzerfreundliche und intuitiv zu bedienende Plattform für Online- und Mobile-Marketing. Und so konzipierten sie eine webbasierte Newsletter-Software, mit der die Nutzerinnen und Nutzer auch ohne Programmierkenntnisse einen attraktiven, personalisierten HTML-Newsletter gestalten, über E-Mail und SMS versenden und seinen Erfolg anhand von Statistiken messen können.

Christoph Beuck hatte Informatik an der Freien Universität Berlin studiert, Steffen Schebesta ein Diplom für Wirtschaftsingenieurwesen der Technischen Universität Berlin in der Tasche – beste Voraussetzungen für die Umsetzung ihrer Geschäftsidee. Im November 2009 zogen sie in ein Gründerhaus von profund, wo die Idee mit Unterstützung der Gründungsförderung Gestalt annahm. Zwei Jahre später wechselte das Team ins Charlottenburger Innovation Center (CHIC). Noch im selben Jahr investierte der Business Angel Jan Bohl, der unter anderem an der Musikplattform "SoundCloud" beteiligt ist, einen mittleren fünfstelligen Betrag in das Unternehmen und erwarb fünf Prozent der Anteile.

Mittlerweile zählt Newsletter2Go mehr als 18.000 Kunden, die monatlich mehr als 100 Millionen E-Mails versenden. Darunter sind große Unternehmen wie der Bertelsmann Club, die Bio-Company und der Musiksender MTV, spezialisiert haben sich die Gründer allerdings auch auf die Bedürfnisse von kleinen und mittelständischen Firmen. So besteht etwa eine Reihe von Partnerschaften mit Anbietern von Onlineshops und Customer-Relationship-Management-Systemen.

Inhalte und Layout eines Newsletters gestaltet der Nutzer selbst, bei Bedarf kann er dies aber auch als Dienstleistung buchen. Zum Ausprobieren steht für jedes Nutzerkonto ein monatliches Freikontingent von 1.000 E-Mails zur Ver-



Steffen Schebesta, Christoph Beuck

fügung, darüber hinaus kostet beispielsweise ein Paket von 100.000 E-Mails einmalig 350 Euro, bei regelmäßigem Versand ist es preiswerter. Durch zahlreiche Zertifizierungen und technische Mittel landen die E-Mails der Kunden nicht im Spam-Ordner. Auch komplexere Aufgaben lassen sich mit der Anwendung einfach lösen: "Mit intelligenten Produktplatzhaltern können automatisch Produkte im Newsletter angezeigt werden, die auf das individuelle Kaufverhalten des Empfängers abgestimmt sind. Das erhöht nachweislich die Relevanz und Akzeptanz", erklärt Christoph Beuck.

Fünf Jahre nach Gründung beschäftigt das Unternehmen zehn Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter und ist in Deutschland, Österreich, der Schweiz und als "Nieuwsbrief2Go.nl" auch in den Niederlanden aktiv. Steffen Schebesta will bald weiter expandieren: "Das nächste Zielland steht aber noch nicht fest", sagt der Geschäftsführer. Dennoch ist er bereits auf der Suche nach neuem Personal.

Kontakt:

Christoph Beuck, Steffen Schebesta Telefon: (030) 59 00 833 84 E-Mail: info@newsletter2go.de www.newsletter2go.de



Florian Swoboda, Achim Bönsch, Sebastian Seifert

ONLINE EINKAUFEN UND IM EINZELHANDEL BAR BEZAHLEN

ange Nächte lohnen sich - das kann Florian Swoboda bestätigen. Der von ihm mitgegründete Zahlungsdienstleister Barzahlen war 2013 als Aussteller auf der Langen Nacht der Start-ups in Berlin vertreten, als der Telekom-Vorstand seinem Stand einen Besuch abstattete. Florian Swoboda ergriff die Gelegenheit und stellte sein Unternehmen dem damaligen Vorstandsvorsitzenden René Obermann und dem heutigen Vorstandvorsitzenden Tim Höttges persönlich vor. Die beiden zeigten Begeisterung für Barzahlen und arrangierten noch am gleichen Abend weiterführende Gespräche. Ein Stockwerk über der Ausstellungsfläche verhandelte Florian Swoboda mit Dirk Wössner, Vertriebschef der Telekom Shop GmbH, über eine Kooperation - noch während die Veranstaltung in vollem Gange war. Seit Juli 2014 ist Barzahlen in allen 720 Filialen der Telekom Shop GmbH verfügbar.

Mit dem Bezahldienst können Kunden ihre Online-Einkäufe in lokalen Geschäften mit Bargeld bezahlen. Damit ist ein komplett datensicherer Online-Einkauf möglich. Der Kunde wählt bei Abschluss seiner Online-Bestellung

einfach Barzahlen als Zahlungsart und druckt einen Zahlschein aus, der dann wiederum an einer Filialkasse vor Ort gescannt wird. Der Kunde zahlt nun ganz einfach mit Bargeld. Der Onlineshop erhält sofort eine Zahlungsbestätigung und versendet die Ware an den Kunden.

Zum Filialnetz zählen neben den Telekom-Shops auch die Drogeriemärkte von dm, die Supermärkte der Kette real,- und Filialen des Telefondienstleisters mobilcom-debitel. Barzahlen ist derzeit insgesamt in mehr als 3.000 Filialen deutschlandweit möglich. Auch



Barzahlen

(Cash Payment Solutions GmbH)

mehrere Tausend Onlinehändler konnte Barzahlen schon überzeugen, darunter einen der weltweit größten Onlineshops: Der Marktplatz Rakuten bietet seinen Kunden Barzahlen als Zahlungsart. Hinzu kommen Traditionsmarken wie Schiesser, Reisenthel und Expert-Technomarkt sowie junge Shops wie Boomstore, Hitmeister, meinfoto.de und chocri.

Gestartet ist das Team 2011 an der Freien Universität mit einem EXIST-Gründerstipendium. 2012 kamen Investoren aus der E-Commerce-Branche an Bord, etwa der ehemalige Rocket-Internet-Geschäftsführer Christian Weiß. idealo-Gründer Martin Sinner und Christian Gaiser, Gründer von kaufDA. Ein Jahr später erwarb Alstin, die Beteiligungsfirma des Finanzunternehmers Carsten Maschmeyer, 30 Prozent des Unternehmens.

Barzahlen hat sein Geschäftskonzept kontinuierlich erweitert: Seit Mitte 2013 ist der Zahlungsdienstleister auch für die Energiebranche tätig. Kunden der Stadtwerke Düsseldorf, die nicht das Lastschriftverfahren nutzen, müssen nun zum Begleichen ihrer Stromrechnung nicht mehr in das Kundencenter der Stadtwerke fahren, sondern erhalten den Zahlschein zusammen mit ihrer Stromrechnung per Post. Damit können sie in mehreren Dutzend Partner-Filialen von Barzahlen im gesamten Stadtgebiet die Rechnung in bar an der Kasse bezahlen und profitieren zudem von längeren Öffnungszeiten.

Neben der Ausweitung des Geschäftsmodells arbeiten die derzeit 30 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter von Barzahlen am Standort Berlin auch an der Internationalisierung. "Das wird eine große Herausforderung für uns sein", freut sich Gründer Florian Swoboda.

Thomas Straßburg, Stefan Arndt

ZUTATEN FÜR GRÜNE SMOOTHIES

Lebepur GmbH

ach einem – glücklicherweise falschen – Verdacht auf Krebs fasste Thomas Straßburg den Vorsatz, sich mit viel Obst und Gemüse besonders gesund zu ernähren. Weil das im Alltag aufwendig ist, erfand er zusammen mit Stefan Arndt 2011 Lebepur: schonend getrocknetes, fein gemahlenes Obst und Gemüse, das im Mixer schnell zu "Smoothies" zubereitet werden kann. Um das Produkt herum ließen die beiden Unternehmer eine Markenwelt mit fröhlich-frischen Farben und Illustrationen

entstehen: Verbraucher werden detailliert über die Inhaltsstoffe und ihre Wirkung informiert, erhalten Rezeptempfehlungen – und können im Onlineshop bestellen.

Inzwischen vertreiben Thomas Straßburg und Stefan Arndt ihre Produkte nicht nur im eigenen Shop, sondern auch über mehr als 300 Reformhäuser, Biomarktketten und andere Onlinehändler. Obst, Gemüse und Kräuter stammen alle aus biologischem Anbau, 18 Sorten sind bereits im Angebot. "Angefangen haben wir mit Mix-Vari-

64 Freie Universität Berlin

anten aus verschiedenen Sorten", sagt Thomas Straßburg. Das sei aber viel zu kompliziert gedacht gewesen. Erst mit der Umstellung auf Einzelsorten kam der große Erfolg. "Unsere Kunden wollen ihre eigene Mischung zusammenstellen", sagt der Diplom-Kaufmann. Für den neuen Trend zu "grünen Smoothies" sind Lebepur-Produkte besonders gut geeignet, denn beliebte Zutaten wie Aroniabeere, Gerstengras, rote Banane und Hibiskus bekommt man nicht einfach mal eben frisch auf dem Markt. In Pulverform sind sie dagegen lange haltbar, leicht zu verarbeiten und behalten dennoch die Qualität von Rohkost.

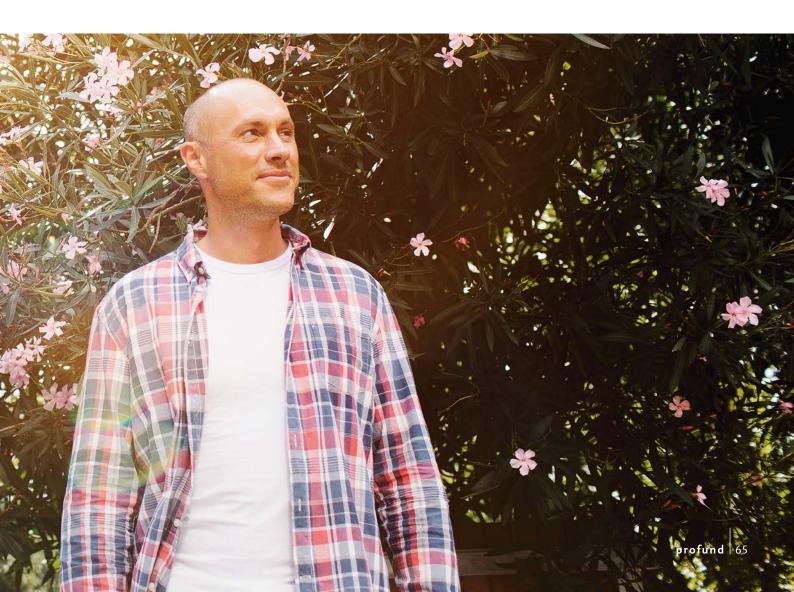
Die Produktinnovation fiel auch der Redaktion des Wissenschaftsmagazins Galileo ins Auge: Im November 2013 lief ein Beitrag über Lebepur auf Pro7. "Ergebnis war das stressigste Weihnachtsfest meines Lebens", erinnert sich Stefan Arndt. Seither steigen die Verkaufszahlen, für das laufende Jahr erwartet das Team einen Umsatz von mehr als einer Million Euro. Dank ei-

nes klugen Konzepts können die Unternehmer das Wachstum immer noch zu zweit bewältigen: Produktion, Distribution und Buchhaltung haben sie ausgelagert, selbst kümmern sie sich vor allem um ihre Lieferanten für Obst und Gemüse, um neue Vertriebswege und das Marketing.

Für den besten Markenauftritt einer Gründung aus dem Umfeld der Freien Universität wurde das Team 2013 dann prompt mit dem Gründerpreis der Berliner Sparkasse ausgezeichnet. Auch eine Urkunde für das "Innovationsprodukt des Jahres" der Reformhäuser hängt an der Bürowand. Aber Stefan Arndt und Thomas Straßburg wollen nicht die Füße hochlegen, sondern haben schon weitere Pläne: neue Sorten, Internationalisierung, mehr Partner für den Einzelhandel. Auf der Internationalen Funkausstellung bereiteten sie in diesem Jahr am Stand von Grundig mit den Mixern der Firma grüne Smoothies zu. "Mal sehen, was sich daraus so ergibt", sagt Thomas Straßburg.

Kontakt:

Thomas Straßburg, Stefan Arndt Telefon: (030) 838 73687 E-Mail: hallo@lebepur.de www.lebepur.de





. Jer ley



STUDENTEN MACHEN SCHULE

SWiM Bildung UG (haftungsbeschränkt)

ie Idee von Robert Greve, Lisa Eineter und Jasmin Bildik leuchtet ein: Lehramtsstudierende veranstalten Workshops für Schülerinnen und Schüler. So bringen sie neue Methoden und Kompetenzen von der Universität in die Schule. Im Gegenzug sammeln sie schon während ihrer Ausbildung Erfahrung im Klassenzimmer. Inhalt der Workshops sind Methodentrainings, die im normalen Unterricht nicht vorgesehen sind, zum Beispiel zum Thema Mediennutzung in der Grundschule, Präsentieren oder wissenschaftliches Arbeiten für Abiturientinnen und Abiturienten.

Das Konzept entwickelten Greve, Eineter und Bildik im Jahr 2007, als sie selbst noch mit dem Ziel Lehramt an der Freien Universität studierten. In Gründerräumen von profund brachten sie "Studenten machen Schule" auf den Weg. Heute wird das Programm in Berlin, Brandenburg, Hamburg und Bayern angeboten. Es wird über die Personalkostenbudgets der Schulen finanziert und hat bereits rund 75.000 Schülerinnen und Schüler erreicht. "Unsere schönste Auszeichnung ist, dass mehr als 90 Prozent der Schulen uns immer wieder buchen", sagt Robert Greve, der sich mit Jasmin Bildik und Lisa Eineter die Geschäftsführung teilt.

Ihre Firma SWiM Bildung - die Abkürzung steht für "Schlüsselqualifikationen, Wissenschaftsvorbereitung und interaktive Medien" - ist zu einem mittelständischen Bildungsdienstleister und Sozialunternehmen avanciert, das 30 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter sowie 250 Dozentinnen und Dozenten beschäftigt. Nach dem ersten Erfolg legte das Grün-

dungsteam weitere Konzepte nach: Seit 2011 sind die "Bildungsmentoren" aktiv, die Auszubildende sowie sozial schwächer gestellte und leistungsschwächere Schülerinnen und Schüler in Kleingruppen auf Prüfungen vorbereiten. Finanziert werden sie aus dem Bildungsund Teilhabepaket der Bundesregierung und mit Mitteln des Europäischen Sozialfonds. Mittel der Europäischen Union fließen ebenso in das Programm "Talentstarter", das Schülerinnen und Schülern bei der Berufsorientierung und -vorbereitung hilft.

Jüngster Coup des Trios ist das kostenlose Online-Netzwerk "SchulePLUS", das Schulkooperationen deutschlandweit vereinfachen soll. Lehrkräfte erstellen Aushänge an ihrer digitalen Pinnwand und zeigen damit, welche Art der Kooperation sie suchen. Ein Algorithmus verbindet die Gesuche mit Angeboten von potenziellen Partnern wie Unternehmen, Bildungsträgern, Universitäten, Projekten und freien Honorarkräften. Mehr als 50 Prozent der Berliner Schulen sind bereits angemeldet. Die SchulePLUS GmbH, die die Plattform betreibt, erhielt eine Finanzierung von den Venture Capital-Gesellschaften Senovo und JOT-Berlin. Ihre Arbeit wird von der gemeinnützigen Organisation SchulePLUS Forum flankiert, der die Überschüsse der GmbH zufließen. Sie fördert offene Schulkooperationen in ganz Deutschland. "Eine neue Idee mit einer systemverändernden gesellschaftlichen Wirkung", befand Ashoka, die weltweit größte Organisation zur Förderung von Sozialunternehmen, die Robert Greve für dieses Projekt zum "Fellow" ernannte.

Kontakt:

Robert Greve, Jasmin Bildik, Lisa Eineter Telefon: (030) 789 546 009 E-Mail: robert.greve@swim-bildung.de www.swim-bildung.de











Dr. Julia Hapkemeyer

Alexander Tirpitz

Nicole Scheibner

ei uns war von vornherein klar: Wir bekommen kein EXIST-Gründerstipendium", sagt Julia Hapkemeyer. Die promovierte Psychologin hat 2010 zusammen mit Nicole Scheibner die StatEval GmbH - Gesellschaft für Statistik, Evaluation und Organisationsentwicklung gegründet. Dass es keine Förderprogramme für die Gründung von Beratungsunternehmen gibt, versteht sie eigentlich nicht: "Wir haben ein innovatives Produkt und leisten Wissenstransfer aus der Hochschule in die Wirtschaft. Und große Umsätze erwirtschaften wir auch nicht von heute auf morgen."

Dr.-Ing. Matthias Münch, Geschäftsführer der INURI GmbH



Repräsentative Adresse in Berlin-Mitte

Gerade junge Beraterinnen und Berater bräuchten Zeit, bis sie sich einen Kundenstamm aufgebaut haben, der genügend Aufträge bringt, um Gehälter auszuzahlen. Von der Gründungsförderung an der Freien Universität profitierte StatEval dennoch: "Wir haben uns zum Beispiel von den Rechtsexperten aus dem profund-Netzwerk beraten lassen und anfangs einen Büroraum im Gründerhaus auf dem Geocampus kostenlos nutzen können." Doch schon nach wenigen Monaten entstand der Wunsch nach eigenen Räumen, denn ein Beratungsunternehmen braucht von Anfang an eine repräsentative Adresse für Meetings und Kundengespräche. Und das möglichst in der Nähe von potenziellen Kunden, zum Beispiel in Berlin-Mitte.

Auf der Suche nach Räumen war auch Alexander Tirpitz, der 2010 mit zwei Partnern das German Center for Market Entry an der Freien Universität gegründet hatte, um Unternehmen aus China, Russland, Indien und Brasilien beim Eintritt in den deutschen Markt zu beraten. Mit Glück fanden beide Teams gemeinsam ein

bezahlbares Büro in der Charitéstraße, mitten im Konglomerat von Firmenrepräsentanzen, politischen Einrichtungen, Stiftungen und Verbänden, die ihre Kunden werden sollten.

Erste Aufträge aus ganz Europa

Für Arian Meyer hatte die Standortfrage von Anfang an andere Dimensionen. Seit 2013 berät seine Firma root-Ability Hochschulen, akademische Organisationen und Verbände dabei, "grüner" zu werden und Strukturen für mehr Nachhaltigkeit aufzubauen. Im ersten Jahr arbeiteten die Gründer zu fünft in Räumen von profund: "Das war in der Anfangsphase wichtig, um das Unternehmen zum Laufen zu bringen. Für die ersten Aufträge sind wir

dann aber zu Universitäten in ganz Europa gereist, zum Beispiel nach Amsterdam, Oslo und Exeter." Heute existiert der Firmensitz in Berlin zwar noch auf dem Papier, aber de facto wohnen die Mitarbeiter über verschiedene europäische Städte verteilt. Das verkürzt die Reisezeit, bringt aber auch Nachteile: "Die Abstimmung untereinander ist recht kompliziert. Wir sammeln gerade Erfahrungen mit Videokonferenzen." Von wenigen großen Projekten im ersten Jahr hat sich das Geschäft zu vielen mittleren und kleinen Aufträgen gewandelt. Einige Teammitglieder arbeiten inzwischen nebenbei in anderen Projekten außerhalb des Unternehmens. "Deshalb zahlen wir uns auch keine Gehälter mehr aus. Die Arbeit für rootAbility wird mit Aufwandsentschädigungen ab-

StatEval GmbH, Gesellschaft für Statistik und Evaluation

Die Psychologinnen Julia Hapkemeyer und Nicole Scheibner betreuten an der Freien Universität Berlin gemeinsam Forschungsund Evaluationsprojekte. 2010 gründeten sie StatEval, um Aufträge von öffentlichen Einrichtungen, Verbänden und Unternehmen auf eigene Verantwortung und Rechnung zu übernehmen. Ihr Fachgebiet der Organisationsdiagnostik und Evaluation erweiterten sie noch im Gründungsjahr um die Organisationsentwicklung. So können sie Handlungsempfehlungen, die sich aus der Diagnostik und Evaluation ergeben, gemeinsam mit den Kunden umsetzen. Dabei kommt ihnen auch die Coaching-Ausbildung zugute, die sie beim Bund Deutscher Psychologinnen und Psychologen abgeschlossen haben. Heute beschäftigt die StatEval GmbH sieben Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter. Zum Ende des Jahres 2014 wird die Firma in EO-Institut GmbH umbenannt.

German Center For Market Entry UG (haftungsbeschränkt)

In Studien- und Beratungsprojekten lernte Alexander Tirpitz nach seinem Studium der Sinologie und Betriebswirtschaftslehre an der Freien Universität den Juristen Keywan Ghane und den Politikwissenschaftler Constantin Groll kennen. Gemeinsam gründeten sie 2010 das German Center for

Market Entry – als Kompetenzzentrum für Internationalisierung und den deutschen Markteintritt von Unternehmen aus den BRIC-Ländern (Brasilien, Russland, Indien, China). In einer Reihe wissenschaftlicher Studien untersuchten die Gründer zunächst, welche Probleme Firmen aus diesen Ländern auf dem deutschen Markt haben, und verwerteten die Erkenntnisse für die Beratung sowie für Vorträge, Tagungen und Publikationen. Da seine Mitgründer inzwischen neue berufliche Wege verfolgen, plant Alexander Tirpitz für Ende 2014 eine Integration der Kompetenzfelder des German Center for Market Entry in die StatEval GmbH, die zum EO-Institut wird.

INURI GmbH – Interessengruppe Numerische Risikoanalyse

Brände gefährden Menschenleben - und sind teuer: Etwa 1,5 Milliarden Euro zahlen Versicherungen für Brand- und Brandfolgeschäden pro Jahr. Mithilfe von Computersimulationen werden individuelle Schutzmaßnahmen entwickelt oder Gefahrenpotenziale abgeschätzt. Dies setzt aber voraus, dass die Brand- und Rauchentwicklung mit dem Programm auch zuverlässig simuliert werden kann. INURI prüft auf Wunsch von Kunden, ob derartige Sicherheitsnachweise auf ausreichend gesicherten Simulationen beruhen und ob sich die gewollten Aussagen mit einem akzeptablen Simulationsaufwand berechnen lassen. Das ist oft kompliziert und bedarf zuweilen neuester Erkenntnisse aus verschiedenen Fachdisziplinen. Matthias Münch stellt dann über das INURI-Netzwerk ein Team aus Forschern und Experten zusammen. Der Vorteil für den Kunden: Er bekommt gebündeltes Wissen und hat es dennoch nur mit einem Ansprechpartner zu tun.

rootAbility UG (haftungsbeschränkt)

Arian Meyer, Ulrich Scharf, Felix Spira, Valentin Tappeser und Ragnar Martens gehörten zu den Köpfen des ersten "Green Office" an der Universität Maastricht. Studierende hatten es 2010 auf eigene Initiative gegründet und als Anlaufstelle für alle Fragen der Nachhaltigkeit an der Universität etabliert. Was in Maastricht geht, kann auch anderswo funktionieren, dachte sich das Team nach dem Studienabschluss und gründete das Beratungsunternehmen rootAbility, um das Prinzip auf andere Universitäten zu übertragen. Persönliche Kontakte brachten die Gründer zu Professorin Miranda Schreurs, die das Forschungszentrum für Umweltpolitik der Freien Universität Berlin leitet. Sie wurde ihre Mentorin, als ersten Kunden gewann rootAbility die Universität von Amsterdam, die eine Machbarkeitsstudie für ein Green Office in Auftrag gab. Inzwischen betreuen die Teammitglieder viele weitere Projekte in Europa, halten Vorträge und veranstalten Workshops.

gegolten. Damit passen wir die Struktur des Unternehmens den Marktgegebenheiten und den Bedürfnissen der Mitarbeiter an."

Flexibilität könnte auch ein Motto von Matthias Münch sein. Mit Brandschutzkonzepten für Bauprojekte könnte er viel Geld verdienen. Mehr interessiert ihn aber der Einsatz von Computersimulationen, mit denen im Brandschutz die Wirksamkeit von Sicherheitskonzepten nachgewiesen wird. "Die Ergebnisse dieser Simulationen hängen stark von den Kenntnissen des Anwenders ab. Leider sind vor allem im Bereich der numerischen Algorithmen große Defizite vorhanden", erläutert Münch das Problem.

Fehler in Brandsimulationsprogrammen

Der studierte Energie- und Verfahrenstechniker muss es wissen, denn die Prüfung von Simulationsprogrammen ist sein Spezialgebiet. Im Juni 2014 wurde er für seine Doktorarbeit von der Vereinigung zur Förderung des Deutschen Brandschutzes e. V. (vfdb) mit einem der hochrangigen Brandschutzpreise in Deutschland ausgezeichnet, dem "vfdb Excellence Award". Die Jury würdigte das Konzept zur Überprüfung von Simulationsrechnungen, das Münch für seine Dissertation bei Professor Rupert Klein am Institut für Mathematik der Freien Universität erarbeitet hat. Mit diesem Konzept deckte er in einem weltweit gängigen Brandsimulationsprogramm mehrere Fehler auf. "Wenn die Ausbreitung von Feuer und Rauch mit falschen oder falsch angewendeten Methoden berechnet wird, kann das Menschenleben kosten", sagt Münch. Der Wissenschaftler spricht aus Erfahrung: Seit 25 Jahren ist er ehrenamtlich für die Feuerwehr tätig, seit vielen Jahren im Einsatzdienst und als Ausbilder für die Berliner Feilerwehr

2009 gründete Matthias Münch die INURI GmbH, die er langfristig zu einer unabhängigen Prüfstelle für Brandschutzsimulationen etablieren will. Seither hat sich INURI – die Abkürzung steht für Interessengruppe Numerische Risikoanalyse - einen festen Kundenstamm aufgebaut, allerdings verstreichen manchmal Monate oder Jahre, bevor Kunden Folgeaufträge erteilen. Dennoch bleibt Münch seinem Spezialgebiet treu, denn so kann er forschen und seine Ergebnisse in Form einer einzigartigen Dienstleistung in die Praxis tragen. "Berater aus Leidenschaft" - diese in der Werbung strapazierte Wendung trifft auf Münch zu. Er engagiert er sich mit einem unterhaltsamen Aufklärungsprogramm zum Brandschutz bei der Langen Nacht der Wissenschaften an der Freien Universität, stellt Aufklärungsfilme bereit, hält Vorträge und schreibt Fachartikel und Buchbeiträge.

Dinge schaffen, die einzigartig sind

Konzentration auf Kernkompetenzen haben sich auch die Gründerinnen von StatEval verordnet: "Anfangs ist man geneigt, jeden Auftrag anzunehmen. Wir versuchen aber, auf einem begrenzten Gebiet Dinge zu schaffen, die einzigartig sind, zum Beispiel im betrieblichen Gesundheitsmanagement", sagt Julia Hapkemeyer. Die enge Kooperation mit der Freien Universität nutzen die Gründerinnen in der Kommunikation als Differenzierungsmerkmal. Die Wissenschaftlerin spricht aber auch von "Lerneffekten": "Manchmal hatten wir einen zu hohen Anspruch an die Forschung. Aus Sicht des Kunden müssen die Ergebnisse vor allem verständlich und praktikabel sein."







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 www.ibb.de/gruenden



Leistung für Berlin.



Habelschwerdter Allee 37 14195 Berlin T 84 17 42 10 F 84 17 42 36 habelschwerdterallee@copy-center.de

OnlineShop! Dahlem II Ladenbergstr. 2 14195 Berlin T 83 00 93 10 F 83 00 93 29

ladenbergstr@copy-center.de

www.copy-center.de

digital-printing-hall
Copy-Repro-Center Berlin GmbH

Start-Pakete Geschäftsausstattung

Briefpapier - Visitenkarten - Stempel - Flyer







Alles Wichtige mach' ich selbst!

Lex Ware

Einfach erfolgreich

Erst recht, wenn es um meine Finanzen geht.

Buchhaltung, Aufträge, Rechnungen oder Lohn und Gehalt: Mit Lexware haben Sie mit einem Klick alle Geschäftszahlen selbst im Blick – im Büro, zu Hause oder unterwegs. Egal, ob Sie das erste Mal mit Buchhaltung zu tun haben oder Vollprofi sind. **Jetzt 4 Wochen kostenlos testen! www.lexware.de**